



Yaşamınıza “artı” bir katıyoruz

ELGİNKAN TOPLULUĞU YAYINIDIR

05

EKİM
2006

Yatırımlar bizi heyecanlandırıyor

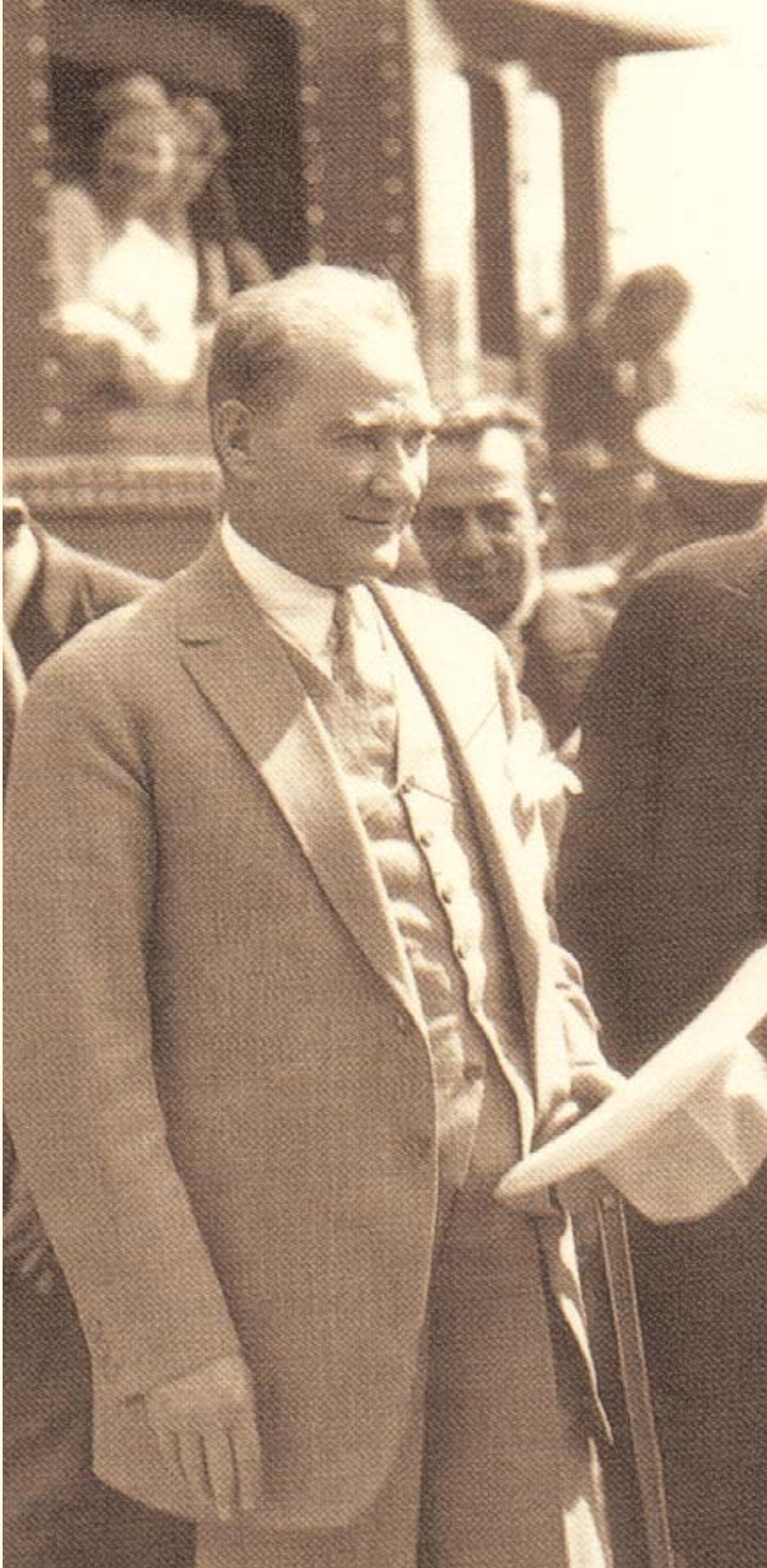
Elginkan Topluluğu, Cumhuriyetimizin 83. yılını saygıyla kutlar.

“Manevi Mirasım Akıl ve Bilimdir”

“Ben, manevi miras olarak hiçbir ayet, hiçbir donmuş ve kalıplaşmış kural bırakmıyorum. Benim manevi mirasım ilim ve aklıdır. Benden sonrakiler, bizim aşmak zorunda olduğumuz çetin ve köklü zorluklar karşısında, belki gayelere tamamen eremediğimizi, fakat asla taviz vermediğimizi, akıl ve ilmi rehber edindiğimizi tasdik edeceklerdir. Zaman süratle ilerliyor. Milletlerin, toplumların, kişilerin mutluluk ve mutsuzluk anlayışları bile değişiyor. Böyle bir dünyada asla değişmeyecek hükümler getirdiğini iddia etmek, aklın ve ilmin gelişimini inkâr etmek olur. Benim Türk milleti için yapmak istediklerim ve başarmaya çalıştıklarım ortadadır. Benden sonra beni benimsemek isteyenler, bu temel eksen üzerinde akıl ve ilmin rehberliğini kabul ederlerse, manevi mirasçılarım olurlar. Cumhuriyet rejimi demek, demokrasi sistemiyle devlet şekli demektir. Biz Cumhuriyet’i kurduk. Cumhuriyet, demokrasinin bütün icaplarını sırası geldikçe tatbikata koymalıdır.”

Mustafa Kemal

(1933, Cumhuriyet Bayramı Açılış Konuşması’ndan)



içindekiler

- 4 Murat Adaş: “2007 yılı, Isı Grubu’nun ihracatta daha hızlı büyüme dönemi”
- 6 Vakıf’tan
- 7 ODTÜ Teknokent’te Ar-Ge üssü
- 9 SEREL Renata® ile kusursuz konfor
- 10 TÜBİTAK/TTGV destekli ilk yerli yoğunşmalı kombi: E.C.A. Confeo Premix
- 11 EMAR-EMAS’tan yurt genelinde eğitim
- 14 E.C.A., İngiltere’de hızla büyüyor
- 15 ODÖKSAN uluslararası pazarlarda...
- 16 Mimarinin tarihini ışıkla yazan bir usta: Julius Shulman
- 17 Türkiye âşığı bir Fransız entelektüel: Albert Gabriel
- 18 IDW 06’da İstanbul tasarımıyla dolup taşı
- 21 Doç. Dr. Serkan Anılır: “Türkiye gereksiz tartışmalarla vakit kaybetmemeli”
- 24 Ahmet Bilgili: Manisa’nın “1” numarası dünyada 1 numara olmayı hedefliyor
- 26 Cihat Aşkın: “Keman benim için uzuvlarımdan biri”
- 29 Osman Şengezer: “Beni yabancılar keşfetti, kendimi Türkiye’ye sonradan kabul ettirdim”
- 32 Bir Ortaçağ masalından kopup gelen kent: Lizbon
- 35 Ajanda

Başlarken...

Geçtiğimiz yıl bu sıralarda büyük bir heyecanla sizlerle buluşturduğumuz dergimiz +1, birinci yılını doldurdu. Geriye dönüp baktığımızda dergimiz aracılığıyla güzel ve doğru işlere imza atmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Sizlerin görüş ve fikirleriyle her sayımızda daha iyiye doğru adım attığımız +1’in bu sayısında, yaşamımıza biraz daha değer katmayı hedefledik. Yeni bir dönemin eşğinde olmamız ve birinci yaşımızı doldurmamız sebebiyle, ön yüzümüzde ve içeriğimizde bir adım daha ileri gittik. +1’i hep birlikte Topluluğumuzun dinamik, yenilikçi, büyüyen ve sorumluluk sahibi yüzünü yansıtan bir yayın haline getirdiğimize inanıyoruz.

Önümüzde umutlarla ve hedeflerle dolu yeni bir dönem var. Bu yeni dönemin ülkemizde ekonominin kalkınması, istihdam ve refah gücünün yükselmesi için yatırımlar aracılığıyla sanayie ağırlık verilen bir dönem olmasını diliyoruz. Anlamlı amaçlar uğrunda değerlendirilmek üzere daha çok kazanmak isteyen Topluluğumuzun bu ayırt edici farkını da ortaya koyan, “Toplumdan aldığını topluma geri ver” felsefesi doğrultusunda, geçtiğimiz üç aylık dönem içinde yine önemli yatırımlara imza attık. Bunlardan belki de en önde geleni, ODTÜ Teknokent’te kurduğumuz Ar-Ge üssü, Elginkan Araştırma Geliştirme Ticaret A.Ş. (TAREL) oldu. Sayfalarımızda söz konusu yatırımla ve bu kapsamda başlatılan yeni bir projeye ilgili bilgilerin en az bizler kadar sizleri de heyecanlandıracağına inanıyoruz. Bizler için büyük önem taşıyan yatırımlarımız, toplumumuza ve ülkemize daha fazla değer katma ilkemizi yaşama geçirme arzumuzu adeta kökrlüyor. Bunun yanı sıra başarı için küresel ekonominin çetin şartlarında bir “dünya şirketi” olma gereğini de destekleyen yatırımlarımızı, 2007 yılında da artırarak sürdürmeyi planlıyoruz. Bu vizyondan hareketle, Ekim 2006 itibariyle modernizasyon sürecini başlatan SEREL’in yanı sıra, makine ve otomotiv sektörü için yatırım yapan ODÖKSAN, dünya pazarında tanınan markalar olmayı hedefliyor. Manisa’daki VALF Sanayi A.Ş. Fabrika Müdürü Ahmet Bilgili de özellikle E.C.A. markasından yola çıkarak bu konudaki kararlılığı kendisiyle yaptığımız söyleşide ortaya koyuyor.

+1’in bu sayısında, kendi içlerinde var olan ve her geçen gün fazlaştıran ülkemize kazandırdıkları “artılar”ı keşfettiğimiz keman virtüözü Cihat Aşkın, JAXA’da görev yapan Türk bilim adamı Serkan Anılır ve sahne tasarımcısı Osman Şengezer’e de yer verdik. Birbirinden değerli bu üç isimle gerçekleştirdiğimiz sohbetlerin hayata bakış açınızı bir adım daha genişleteceğine inanıyoruz.

Bildiğiniz gibi her toplumun ve her kurumun bir yaşam ritmi var ve yenilikleri hayata geçirebilme yeteneğimizin gelişmişliği ölçüsünde bu ritm düşüyor ya da hızlanıyor. 83. yaşına basmaya hazırlanan Cumhuriyetimizin 29 Ekim’deki bayramını kutlarken kendimize şu temel soruyu soruyoruz: “Varolduğumuzdan bu yana içinde yaşadığımız topluma ne kadar katkıda bulunabildik ve gelecek için güçlü bir enerjiye sahip miyiz?” Böyle düşününce Topluluğumuz adına “yürek ferahlatıcı” sonuçları görebiliyoruz. “Az zamanda çok işler yaptık” diyen Atatürk’e ve Cumhuriyet’e olan gönül bağının günümüzdeki ölçüsünü parlak sözler yerine, hâlâ dar zamanlarda çok fazla işin üstesinden gelmek zorunda olduğumuzun bilinciyle yaptığımız işlerde aramak gerektiğine inanıyoruz. Bu amaçlardan yola çıkan çalışma hayatımızdaki ritmimiz ne kadar canlıysa o kadar varız.

Keyifli okumalar dileğiyle, Ramazan ve Cumhuriyet bayramımız hepimize kutlu olsun...

Jülide Nemlioğlu

Elginkan

ELGINKAN TOPLULUĞU

Adına İmtiyaz Sahibi
Yücel Unan
Kemeraltı Cad. 71/5 34425
Karaköy-İSTANBUL

Genel Yayın Yönetmeni ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Jülide Nemlioğlu
Kemeraltı Cad. 71/5 34425
Karaköy-İSTANBUL

Yayın Kurulu
Ahı Sedef, Arif Pakkan, Aylin Alagöz, Banu Özbir, Ekrem Erkut, Habibe Akış, Hakan Ürün, Halit

Alpdoğan, Tuna Yalçınkaya, Zafer Sağlam

Editör
Tuğçe Altınsoy

Yardımcı Editör
Zeynep Kasapoğlu

Görsel Yönetmen / Nihal Atatepe

Tasarım Uygulama / İbrahim Timur

Düzeltili / Ercan Yaşa

Yapım
Keşişim Yayıncılık ve İletişim Hizmetleri Ltd. Şti.
Tel: (0 212) 337 51 99

Baskı ve Cilt
ELMA BİLGİSAYAR VE BAŞIM
İkitelli Organize Sanayi Bölgesi, Keresteciler Sitesi,
Blok 14, No: 1, İkitelli-İstanbul,
Tel: 0 212 670 05 25

İletişim Adresi

Elginkan Holding A.Ş.
Kemeraltı Cad. 71/5 34425
Karaköy-İstanbul
Tel: (0212) 293 30 00 www.elginkan.com.tr

Yayın Türü / Yaygın Süreli

Baskı Tarihi / Ekim 2006



Elginkan Topluluğu Isı Grubu, günümüzde yaklaşık 90 ülkeye yaptığı ihracatla Türkiye ekonomisine önemli oranda katma değer sağlıyor. Son yıllarda dış pazarı hedef alan Isı Grubu'nun Koordinatörü Murat Adaş, 10 yıl içinde Avrupa'nın beşincisi olmayı hedeflediklerini belirtiyor. Grupta yaklaşık 30 yıllık tecrübeye sahip olan Adaş, bu bağlılığı Elginkan Topluluğu'nun hakkaniyeti gözetken, sosyal sorumluluğunun bilincinde ve çalışanların gelişimini destekleyen bir kurum olmasına bağlıyor. İşte Adaş'ın cümleleriyle Isı Grubu'nun hedefleri, sektör değerlendirmesi ve markaların farklılıkları...

Elginkan ailesine nasıl ve ne zaman katıldınız?

1979 Aralık'ta ODTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Mayıs 1980'de Elginkan Topluluğu'nda, aynı zamanda ilk iş yerim olan ELSEL'de kalite kontrol şefi olarak göreve başladım. 1982'de askerlik için dört ay ara verdikten sonra Tekirdağ'da EVAR Kesici Takımlar diye adlandırılan şirketimizde çalışmaya başladım. Bu şirkette iki sene İmalat ve Planlama Şefliği görevini sürdürdüm. Daha sonra yine ELSEL Şirketimize Makine Atölyesi Şefi olarak tayin edildim. 1986 yılında ELSEL şirketimiz bünyesinde doğalgazla ilgili mamul üretimi yapması için bir yatırım grubu kuruldu ve bu grupla aynı zamanda İstanbul'un ilk doğalgaz dağıtım şebekesi yapımı ihalesine Alman konsorsiyum ortağımızla girdik. İhaleyi ikinci olarak kaybettik. Doğalgaz, o yıllarda Türkiye için oldukça yeni bir sektördü. Amacımız ithal edilmesi gereken doğalgazla ilgili ürünlerin Türkiye'de üretimini yapmaktır. İhaleyi alamamış olsak da, o zaman planladığımız doğalgaz sayaçları, regülatörleri, vanaları, sobaları ve kombileri gibi ürünlerin yatırımlarının tamamını gerçekleştirdik. Bu ürün grubu içinde fiilen sorumluluğunu üstlendiğim doğalgaz sayaç vana ve regülatörlerinin makine yatırımlarının yapılması, lisans, patent tedarikleri, üretim-satış faaliyetlerinin sürdürülmesi ve son olarak 1997'de lisansör fir-

Elginkan Isı Grubu, günümüzde Avrupa'nın üçüncüsü konumundaki Türkiye ısı sektörünün önemli aktörlerinden. Grubun başında iş hayatına Elginkan Topluluğu'nda başlayan bir isim var: Murat Adaş. Elginkan Topluluğu Şirketleri Isı Grubu Koordinatörü olarak görev yapan Adaş, 2007 yılını, global pazarlarda aktif rol almak için yatırımların artacağı bir dönem olarak değerlendiriyor.

mayla yüzde 50-yüzde 50 joint-venture teşkili gerçekleştirilerek 2000 yılında Topluluğun dış ticaret firması olan ELEKS A.Ş.'ye Şirket Müdürü olarak tayin edildim. Halen bu görevimin yanı sıra Elginkan Topluluğu Şirketleri Isı Grubu Koordinatörü olarak devam etmekteyim.

1980'den bu yana kurumda çalışıyorsunuz. Bu bağlılığın sebebini nasıl açıklarsınız? Bize üç neden sayabilir misiniz?

Her şeyden önce çalışmaya başlamadan bana en ilginç gelen, Elginkan Topluluğu'nun istediğimin üstünde bir maaş vereceğini açıklaması oldu. Bu bana göre kurumsal bir duruşun göstergesiydi ve benim için oldukça etkileyiciydi. İkincisi, işinizi değiştirmeniz için bir sıkıntının olması la-

zım. Üçüncüsü ise Topluluğumuz, yaratıcı olmamız ve fikirlerimizi paylaşmamız yönünde çalışanları sonuna kadar destekler. Beni en fazla motive eden unsurlar bunlar olmuştur.

Elginkan Topluluğu'nun bugüne kadar aldığı yol hakkındaki tespitleriniz neler?

1980'ler büyümeye devam ettiğimiz yıllar. 1990'lı yıllar Başkanımızın "dikey büyüme" olarak ifade ettiği, uzmanlaşmaya yöneldiğimiz bir dönem. 1990'dan sonraki dönemde iyi bildiğimizi düşündüğümüz alanlarda profesyonelleşmeye yönelik çalışmaya başladık. Büyümenin şekli değişti. Yatayda daralma olurken dikey olarak büyüdük. O zamanla şimdi arasındaki en önemli fark, o yıllarda iç pazarın çok büyük önem taşımasıydı. Dış pazar denilen bir kavram neredeyse yok denecek kadar azdı. Bugünse tam tersini yaşıyoruz. Artık iç pazar diye bir şey kalmadı. Şimdi bazı şirketlerde sıçramalı büyüme dönemini yaşıyoruz. Eskiden rekabet çok fazla değildi, şimdiyse, Türkiye'de sadece kombi pazarında yaklaşık 40 adet marka var. Günümüzde hız başarılı olmanın şartlarından biri. Hizmetinizle, ürün geliştirmenizle, yatırımlarınız ve kapasitelerinizle bu hızı yakalamanız lazım.

Isı sektörünün günümüzde bulunduğu noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'deki ısı sektörü iş hacmi büyüklüğü itibarıyla Avrupa'nın üçüncüsü konumunda. En büyüğü İngiltere, daha sonra Almanya geliyor. Son dört yılda sektörde, ekonomideki büyümenin üzerinde bir büyüme var ve bu büyüme devam edecek. Ancak bundan sonra iç pazarda daha mütevazı büyümeler bekliyoruz. Son senelerdeki gibi yüksek sıçramalı büyümeler olmayabilir.

Isı Grubu'nun önümüzdeki yıl için hedefleri neler?

Sadece Türkiye'deki iç pazarı hedeflemiyoruz, artık dünya pazarına uzanan bir hale geldik. Bazı şirketlerimizde üretimin yüzde 65'ini dış piyasaya ihraç ediyoruz. EMAS'ta bu yıl kombi ürünümüzde ilk yurtdışı lansmanlarımız başladı. Global pazarlarda ilk örgütlenme sürecini yaşıyoruz. Önümüzdeki yıl İngiltere ve Almanya başta olmak üzere daha büyük bir sıçrama hareketimiz olacak. Dolayısıyla kısa vadede Isı Grubu'nda daha global olmak ve ölçek ekonomisine yönelmek gibi hedeflerimiz var. Bunun için teknolojik anlamda planladığımız bazı projelerimiz var. Yeni tasarımların yanı sıra şirket satın almaları, yurtdışında üretim yatırımları ve ortaklıkları tesis etmek gibi konular gündeme gelebilir. Almanya merkezli büyük rakiplerimiz var. Bunlar sektörde 200-300 yıllık tecrübesi olan firmalar. Her ne kadar genç bir grupsak da bizim de 10 yıl içinde Avrupa'nın beşincisi olmak gibi bir hedefimiz var.

Üretim teknolojilerinin ve kullanılan enerjinin çevreye zarar vermemesi için Ar-Ge'ye nasıl bir yatırım yapıyorsunuz?

Ürün grubumuz çevre dostu olan doğalgaz ağırlıklı enerjiler kullanıyor. Üretim proseslerinde de yine çevre normlarına uygun sistemlerle çalış-

yoruz. Çevre dostu olmak artık bir fark değil; bu, olmazsa olmaz kuralardan biri. Dolayısıyla Ar-Ge'nin görevinin gelecekte daha da artacağı-nı düşünüyorum. Çevre dostu olmak, teknolojik olmak ve yeni enerji kaynaklarına adapte olabilmek gibi konular yurtdışında bizim gibi hedefleri olan bir firma için olmazsa olmazlardır.

Peki, yeni enerji kaynakları araştırarak mısınız?

Yeni enerji kaynağı araştırmak çok büyük bir yatırım gerektiriyor. Bu noktada, yeni enerji kaynağı bulmuş birileriyle stratejik ortaklık yapmak gibi çözümler de gündeme geliyor. Ürünlerimizde solar enerjiyi doğalgazın yanında ikinci bir kaynak olarak kullanabilme çalışmalarımız var. Yine solar enerjiden elektrik üretmek gibi yeni konularımız var. Netice olarak enerjinin çeşitlenmesi, ürün gamının da çeşitlenmesi ve genişlemesi anlamına geliyor.

Elginkan Topluluğu markaları neden tercih edilmeli?

Her şeyden önce ürünlerimiz garanti süresinin bitmesinden sonra bile bizim sorumluluğumuzda. Garantisi bitti diye hiçbir müşteri ya da partnerimize hizmet vermememiz söz konusu değil. Bir vatandaş olarak dışardan bir gözle bakarsam, bu topluluğun kendi malım olduğunu düşünürüm. Çünkü Elginkan kuruluşları, bir vakfın sahiplik ettiği kuruluşlardır. Dolayısıyla Topluluk Şirketlerinin istihdam yaratmak, büyümek ve kazandığını topluma paylaşmaktan öteye geçen bir yaklaşımı ve amacı olamaz. 



Elginkan Topluluğu Isı Grubu, teknolojik ürünleri ithal ikâmesi yaratarak Türkiye'ye kazandırdı. Türkiye'de ilk kez doğalgaz sayacı, regülatörü, vanası, sobası gibi ürünlerin üretimini gerçekleştirdik. Yine kombide de Türkiye'nin ilkleri arasındayız. Bundan sonrası için rekabet gücümüzü ve farklılığımızı daha artırmak için yurtiçi ve yurtdışından sistem destekleri almayı düşünüyoruz. Bu konuda görüşmelerimiz devam etmekte olup kısa süre sonra ürünlerimize yansıtacağız.



Ahmet Elginkan Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi hizmete açılıyor

Türkiye genelinde mesleki eğitim imkânlarını yaygınlaştırarak sanayide üretim, verim ve kalitenin artmasına katkıda bulunmayı hedefleyen Elginkan Vakfı, bu alandaki hizmetlerine “Ahmet Elginkan Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi” ile bir yenisini daha ekliyor.

1994’de Manisa’da ve 2003’te Bolu’da faaliyete geçen Elginkan Vakfı Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezleri’nin üçüncüsü olan “Ahmet Elginkan Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi” (AEMTEM) İzmit’te hizmete açılıyor. Açılışının Kasım 2006’da gerçekleştirilmesi planlanan AEMTEM’de bugünlerde son hazırlıkların tamamlanması için çalışmalar yapılıyor.

“Ahmet Elginkan Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi”, vakfın diğer eğitim merkezleriyle aynı model ve sistem içinde işleyecek. Manisa ve Bolu’daki Eğitim Merkezlerimizde olduğu gibi AEMTEM’de de gerek halkın gerek sanayi çalışanlarının ihtiyaç duyduğu eğitimler verilecek. Bu eğitimler meslek kursları, mesleki geliştirme ve uyum kursları ile toplam kalite seminerleri olmak üzere üç ana başlık altında yürütülecek. Eğitimlerle meslek edindirmenin yanı sıra mesleki bilgi ve becerilerin geliştirilmesi, mesleki ve teknik alanlardaki yeniliklerin izlenerek aktarılması, yeni uygulamaların takip edilerek öğretilmesi hedefleniyor.



Bilgisayar kursları başladı

Yaklaşık 8.000 m² açık alan üzerinde toplam 4.080 m²’lik alandan oluşan Eğitim Merkezi’nde; bilgisayar, otomatik kumanda PLC güç devrelerinde kompanzasyon, temel elektronik dijital ve endüstriyel elektronik, hidrolik-pnömatik, kombi doğalgaz ve sıhhi tesisat ile ilkyardım laboratuvarları bulunuyor.

Eylül 2006 döneminde ilk eğitimine başlayan AEMTEM’de halihazırda bilgisayar kursları veriliyor. Eğitim Merkezi’nde ayrıca bir kaynak atölyesi binası da yer alıyor.

ODTÜ Teknokent’te Ar-Ge üssü

Elginkan Topluluğu, sanayide sürekli ve sıçramalı kalkınmanın teknolojik araştırma, geliştirme ve yeni buluşlar ile mümkün olacağına inanıyor. Bu düşünceyle Topluluk, hem ülke kalkınmasında hem de kendi şirketlerinin gelişiminde büyük önem taşıyan bir adımla, Orta Doğu Teknik Üniversitesi bünyesindeki ODTÜ-Teknokent’te bir Ar-Ge üssü kurarak teknolojik araştırma çalışmalarının bir üst düzeye taşınmasına karar verdi. Şirketin amacı, öncelikle Topluluğun faaliyet gösterdiği alanlarda “teknoloji üretmekten teknoloji yaratma düzeyine geçmek” olarak belirlendi. Bu bağlamda 110 hektarlık bir alandan oluşan ODTÜ-Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi içinde, Elginkan Topluluğu Şirketleri’nin sermaye katkılarıyla kurulan TAREL Teknolojik Araştırma Sanayi ve Ticaret A.Ş., Türkiye’de teknoloji çerçevesinde inovatif projelere imza atmaya hazırlanıyor.

Kurum; üretim ve hizmet sektörlerine yönelik her türlü araştırma ve geliştirme projeleri geliştirmek, bu gibi projelerin oluşturulmasını teşvik etmek, projeler için gerekli olan teknolojiyi tasarlamak, üretmek ve uygulamak misyonuyla kuruldu. TAREL’in amaçlarından bir diğeri de, konuyla ilgili mühendislik faaliyetlerinde bulunmak ve aynı zamanda teknoloji, yazılım, donanım geliştirme konularında çalışmak.

Yukarıda bahsedilen amaçlar doğrultusunda TAREL Teknolojik Araştırma Sanayi ve Ticaret A.Ş., şu alanlarda faaliyet göstermeyi hedefliyor:

- Ürettiği ve geliştirdiği yenilik, teknoloji, prototip ve üretim yöntemlerini pazarlamak, satmak, kiralamak ve benzeri unsurları satın almak.
- Amaçlarla ilgili Ar-Ge faaliyetlerinde bulunmak, bu çerçevede ilgili konularda veri oluşturmaya ve karar almaya yönelik pazar araştırmaları, ekonomik, mali, sosyal ve diğer teknik araştırmaları yapmanın yanı sıra yapılmalarına da destek olmak.
- Altyapı tesislerini ve ekipmanlarını geliştirmek, kurmak, kiralamak, montajını yapmak, dağıtmak, satmak, üretmek ve bu faaliyetleri diğer kuruluşlara yaptırmak.
- Amaçlar doğrultusunda her türlü ticari, sınai ve diğer muhtelif işlem-

2006 yılında yatırımlarına hız kazandıran Elginkan Topluluğu’nun hayata geçirdiği son projelerden biri de ODTÜ-Teknokent’te kurulan TAREL Teknolojik Araştırma Sanayi ve Ticaret A.Ş. oldu.

leri yapmak, faaliyetleriyle ilgili olarak lisans, know-how, teknik destek, alım, satım, kiralama, finansal kiralama, hizmet ve diğer sözleşmeleri akdetmek, ithalat ve ihracat yapmak.

- Gerekli olduğu takdirde her türlü lisans, muvafakat, patent, know-how, imtiyaz, marka ve tüm gayri maddi ve/veya fikri mülkiyet haklarını, kısmen ya da tamamen tescil etmek, almak, iktisap etmek, kiralama yoluyla kullanmak veya satın almak. Bu hakları kısmen veya tamamen üçüncü kişi ve/veya kuruluşlara satmak, kiralamak, devretmek ve lisans sözleşmesi yoluyla kullanmak. Bunların dışında söz konusu hakları üçüncü kişi ve/veya kuruluşlardan almak.
- Yerli ve yabancı şirketlerle işbirliği yapmak, sözleşmeler akdetmek.
- Yerli ve yabancı kişilerin veya tüzel kişilerin katılımıyla yeni ortaklıklar kurmak.

İlk proje start aldı

TAREL Teknolojik Araştırma Sanayi ve Ticaret A.Ş., kuruluş amaçları doğrultusunda ilk projesine ODTÜ Fen ve Edebiyat Fakültesi Kimya Bölümü Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Erdal Bayramlı önderliğinde başladı. “Düşük Basınç Polimer Kalıp Araştırma Projesi” adını alan projenin amacı; seramik parça üretiminde, düşük basınç veya vakum ortamında çalışan ve alçı kalıp yerine de kullanılabilen polimer kalıp geliştirmek. Proje kapsamında Prof. Dr. Erdal Bayramlı, TAREL ile birlikte oluşturduğu proje ekibiyle çalışmalarını sürdürüyor.

ODÖKSAN A.Ş. yeni yatırımlarıyla 2007’de iddialı

Temel faaliyet alanı döküm mamuller ve yarı mamuller olan Elginkan Topluluğu’nun kuruluşu ODÖKSAN A.Ş.; küvet, radyatör ve evye üretiminin yanı sıra şimdi de makine ve otomotiv sektörü için yatırım yapıyor.

1973 yılında kurulan ve günden güne büyüyen ODÖKSAN A.Ş., 2007 yılına hızlı bir giriş yapmaya hazırlanıyor. Yeni yatırımıyla 60 bin ton ergitme kapasitesine ulaşacak olan ODÖKSAN, Türkiye’nin önde gelen büyük dökümhanelerinden biri olma yolunda ilerliyor. Elginkan Topluluğu içinde yüzde 98 gibi bir oranda ihracata yönelik çalışan tek üretici olan ODÖKSAN, bu yatırımıyla global pazarlarda rekabet gücünü artırmayı hedefliyor.

İşte yatırımlar...

2006 senesini; karar verme, yatırım, uygulama, tanıtım ve yeni hedeflere odaklanma dönemi, kısaca “geleceğe hazırlık yılı” olarak belirleyen ODÖKSAN’ın 2007’ye aylar kala gerçekleştirdiği yeni yatırımları arasında şunlar yer alıyor:

- 3000 kW gücünde, orta frekanslı ve 5 ton pota kapasiteli VIP DUAL-TRAK ergitme sistemi sipariş edildi. Otomotiv ve makine parçalarının dökümü için gerekli alaşımli metalin hazırlanmasında ve sfero dökümde kullanılacak sistemden aynı zamanda kapasite artırıcı ve dar boğaz giderici olarak faydalanılacak.
- 200 kW gücünde, 50 Hz, 5 ton kapasiteli gri ve sfero döküme uygun olan otomatik döküm ocağı, maksimum 300 kalıp/saat döküm kabiliyetine sahip. İngiltere’ye sipariş edilen ocak, derecesiz kalıplama hattı olan Hat II’de dar boğaz giderici ve kapasite artırıcı olarak kullanılacak.
- Üretim kapasitesini artırma ve özellikle orta/büyük parça üretim kabiliyetine sahip olan reçineli kalıplama hattı, Hat IV olarak görev yapacak. 30 ton/saat kapasiteli bir mikseri bulunan hat, iki bölümden oluşuyor. Seri kalıplama bölümünde ağırlığı bir tona kadar olan gri ve sfero işler, 6-8 kalıp/saat hızıyla kalıplanıp dökülebiliyor. Bu hatta ayrıca Hat I’de dökülemeyen Victorian tarzı küvetlerin dökülmesi de planlanıyor. Söz konusu hat, 2000x1000x850/850 mm’lik derece ölçüleri ve kalıplama



hızı dikkate alındığında, Türkiye’deki en büyük reçineli kalıplama olma özelliğine sahip. Elle kalıplama bölümünde 25 tona kadar gri ve sfero tek parça dökümü gerçekleştirilmesi planlanıyor. ODÖKSAN, bu yatırımların yanı sıra mevcut üretim hatlarını da gözden geçirerek gerekli iyileştirme çalışmalarını yapıyor. Bunların arasında,

- Hat I’deki sıkıştırma kafalarının çok pistonlu sıkıştırma kafası haline dönüştürülmesi,
- Derecesiz kalıplama hattı olan Hat III’ün komple revizyonu ve tekrar devreye alınması projesi ve
- Hat III kum hazırlama sisteminin yapılması sayılabilir.

Yatırımlar 4 milyon doları aşacak

Kuruluşundan bu yana iç ve dış piyasalar için radyatör ve küvet üretmek bugünlere gelen ODÖKSAN, yeni ve iyileştirme yatırımlarıyla üretim kabiliyetini artırıyor, ürün çeşidini zenginleştiriyor. Bu amaçla 2006 yılı içinde yapılan yatırım tutarının, iyileştirmelerle birlikte toplam 4 milyon doları aşması bekleniyor. Bu bağlamda Türkiye’de tek ve dünyada dördüncü apronlu küvet üreticisi konumunda bulunan ODÖKSAN, mevcut ürün yelpazesini genişletebilmek ve pazara özgün modeller sunabilmek amacıyla başlatılan çalışmalar sonunda, iki küvet ve bir evye modelini ürün gamına ilave etti.

Kaliteden ödün verilmiyor

ODÖKSAN, kapasite artırıcı yatırımların yanı sıra kalite konusunda da gerekli yatırım çalışmalarını yapıyor. Bu bağlamda otomotiv sektörüne yan sanayi olabilmek için gerekli olan ISO/TS 16949:2002 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi’ne 2006 yılı sonuna kadar sahip olmayı hedefliyor. Proaktif ve vizyoner çalışanlarla hedeflerine ilerlemek amacıyla insan kaynağının da gerekli eğitimleri alması için çalışmalar yapan ODÖKSAN, bu konuda EMAR şirketinin imkânlarından da faydalanıyor. Özellikle parça kontrol ve mekanik laboratuvar da eksiklikleri görülen ultrason, endoskop, çatlak kontrol ve sferolaşma kontrol cihazı gibi tahribatsız muayene ekipmanları ile çekme cihazı, seri üretime uygun sertlik cihazı, döküm simülasyonu programı ve metal sıcaklığı kontrol sisteminin tedariki için çalışmalar başladı.

2007 yılında, Elginkan Topluluğu içinde katma değerini yükseltecek ve döküm sektörüne yenilikler getirecek projeler üzerinde 2005 senesinin ortalarında çalışmaya başlayan ODÖKSAN, hedefleri doğrultusunda hızla yol alıyor.

SEREL, modernizasyonla rekabet gücünü artırıyor

Bir dünya şirketi olma vizyonu ile hizmet veren SEREL, sürekli artan oyuncularla zor bir pazarı paylaştığı bugünlerde, doğru orantılı olarak artırması gereken rekabet gücüne sahip olabilmek için köklü bir modernizasyon hamlesi yapmaya hazırlanıyor. SEREL, bu atılım kapsamında;

- Mevcutların yerine daha yüksek verimli üretim birimlerinin oluşturulması,
- Mevcut kapasitenin daha efektif kullanımıyla üretimin artırılması, böylelikle pazara ve müşteri taleplerine mümkün olan en kısa sürede cevap verilebilmesi,
- Maliyetlerin düşürülerek pazarda daha

esnek ve güçlü kozlara sahip olunması,

- Sürdürülebilir kalitede üretime endeksli daha uygun işletme şartlarının yaratılması ve her kademede kaliteden emin, güvenilirliOr bir süreç zincirinin oluşturulması,

- Teknolojinin de yardımıyla doğal kaynakların ve enerjinin daha az kullanılarak ekolojik anlamda da yaşama ve topluma değer katılmasını amaçlıyor.

Üretim süreçlerinin her kademesi itibarıyla 2006 yılının Ekim ayında başlatılması planlanan modernizasyon hareketinin 2007 senesinin sonuna kadar tamamlanması planlanıyor.



SEREL Renata® ile banyolarda kusursuz konfor

Latince “yeniden doğuş” anlamına gelen “Renata” ile SEREL, seramik sağlık gereçlerinde alışlagelmişin dışında yepyeni bir çizgi ve estetik anlayışını pazara sunuyor.



SEREL’in “imaj”ını ifade eden banyo takımları için, değişen dünyada değişkenlik gösteren tüketici ihtiyaçları ve hayatın her alanında olduğu gibi banyolarda da yaşanmak istenen “gelecek” kavramından yola çıkılıyor. Bu sebeple yeni bir banyo takımının hazırlanmasında “zamanın gösterdiği ihtiyaçların” ve “alışılmış çözümsel yaklaşımların” önünde olma misyonuyla hareket eden SEREL, ürün gamına yeni eklediği Renata ile tüketicinin estetik ve sıra dışı banyo ihtiyacına ideal bir çözüm sunuyor.

Daha akıcı ve yalın bir tasarım

SEREL’in yeni banyo takımı Renata ve yakın gelecekte pazara sunulması planlanan diğer yeni nesil takımlarıyla belirlediği yeni çizgisi, alışlagelmiş stabil çizgilerin ötesinde, daha akıcı ve yalın formlara doğru ilerliyor. “Sert köşe”lere doymuş tüketicinin bu paralelde değişen ihtiyaçları, diğer sektörlerin gösterdiği gelişmelerden de anlaşıyor. Bu sebeple tüketicinin yaşam alanlarındaki beklentilerinin ötesinde ürünler yaratmak için çalışan SEREL’in üretim skalasındaki yeni nesil takımlarında yer alan parçalar, banyoda bütünlük sağlıyor.

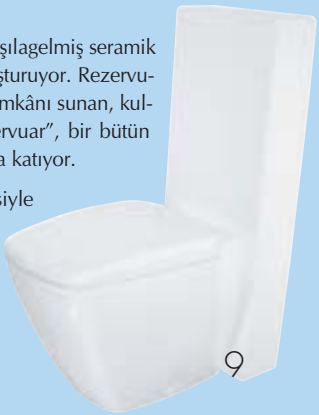
Renata’dan kompakt çözümler

Renata Banyo Takımı’nın bütün parçaları, banyolarda yakalanması beklenen bütünlüğü sağlıyor. Parçalar ayrı ayrı incelendiğinde bile, aynı estetik çözümlemenin varlığı, takıma kimliğini kazandıran formların bütün standart sınırlamalara rağmen korunduğu ve devamlılığının bir bütün içinde sergilendiği görülüyor.

“Tam ayağın” bu takımda kullanılmaması, yine alışılmış bir sınırlamayı ortadan kaldırıyor. Buna bağlı olarak kullanımda kalan “yarım ayak” tercihi, özellikle asma setler ile takımın oluşturduğu estetik uyumu kolay fark edilir kılıyor.

Pazarda bir “ilk” olan “Monoblok Rezervuar” alışlagelmiş seramik rezervuar kavramının ötesinde kendi sınıfını oluşturuyor. Rezervuar iç takımı içine entegre edilmiş, kolay montaj imkânı sunan, kullanıcı dostu gibi özellikleriyle “Monoblok Rezervuar”, bir bütün olarak kullanıldığı ıslak mekâna sofistike bir hava katıyor.

SEREL, sahip olduğu bilgi birikimi ve tecrübesiyle tasarımlarında her zaman bir adım daha önde olmayı hedefliyor.



TÜBİTAK/TTGV destekli ilk yerli yoğuşmalı kombi: E.C.A. Confeo Premix

TÜBİTAK ve Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'ndan (TTGV) Ar-Ge desteği almış ilk yoğuşmalı kombi olan "E.C.A. Confeo Premix", Elginkan Holding Isı Grubu'na bağlı E.C.A. markalı ürünlerin üreticisi EMAS tarafından Eylül 2006 itibariyle piyasaya sunuldu.

"E.C.A. Confeo Premix" in Ar-Ge'si tamamen Türk mühendisleri tarafından gerçekleştirilerek üretildiğinden EMAS, yoğuşmalı teknolojisi hakkında her türlü bilgiye sahip. Bu da, EMAS'ı ve "E.C.A. Confeo Premix" i diğer firmalardan ve ürünlerden ayıran bir özellik olarak ön plana çıkıyor.

Fark yaratan ilkler...

- "E.C.A. Confeo Premix", normal kombilerde var olan 6 ile 14 arasındaki emniyet sistemini de 17'ye çıkardı. Bu özelliğiyle rakipleri arasında fark yaratan E.C.A.'nın yoğuşmalı kombisi aynı zamanda kompaktlığı ve estetikliğiyle de dikkat çekiyor.
- "E.C.A. Confeo Premix"te kullanım suyu kapasitesi artırıldı. Normalde 24 kW olan konvansiyonel bir kombi, kullanma suyunu da 24 kW olarak ısıtırken, EMAS'ın ürettiği ilk yerli yoğuşmalı kombilerde; 24 kW'lık cihazın kullanma suyunu ısıtma kapasitesi 26 kW, 30 kW'lık cihazın ise 31 kW. Böylelikle 24 kW'lık bir cihazda kullanım suyu kapasitesi dakikada 12 litreye, 30 kW'lık bir cihazda dakikada 14 litreye çıkarıldı. Dolayısıyla "E.C.A. Confeo Premix" ile konvansiyonel kombilere göre kullanım suyu kapasitesi yüzde 20 artırıldı.
- Kullanım suyu alışkanlıklarını öğrenme özelliğine sahip olan "E.C.A. Confeo Premix", tüketicinin son 24 saat içindeki alışkanlıklarını kaydediyor. Elde ettiği bilgilere göre, sonraki 24 saat içinde oluşabilecek kul-

lanım suyu taleplerini tahmin ederek sıcak suyu hazırlıyor. Böylelikle daha kısa sürede kullanım suyu temin edebiliyor.

- "E.C.A. Confeo Premix" in diğer avantajı da kombilerle birlikte kullanılan hermetik bacaların maksimum uzunluğu. Normalde 60 santimetreden 12 metreye varan atık gaz baca uzunluğu, çoğu uzun baca boyu ile kullanılmıyormuş. E.C.A.'nın sunduğu yoğuşmalı kombiyse, 12 metre yatay ve 12 metre dikey bacayı emisyon değerleri bozulmadan kullanılabiliyor. Ayrıca ikiz baca uygulamalarıyla (atık gaz ve taze hava emiş boruları birbirinden ayrı) 32 metreye kadar baca uzunluğuna erişilebiliyor.
- "E.C.A. Confeo Premix" in üç tip farklı modeli var: Plakalı eşanjör ile kullanım suyu veren model, sadece ısıtma amaçlı kullanılan duvar tipi modeli ve kullanım suyu ihtiyaçlarının fazla olduğu durumlarda harici boyler bağlanabilen kazan modeli.

E.C.A. Confeo Premix; Bursa, İzmir, Samsun, Eskişehir ve Konya'da gerçekleştirilen yerel basın sohbetleri aracılığıyla kamuoyuna tanıtıldı. Toplantılarda konuşma yapan EMAS A.Ş. Şirket Müdürü Önder Kıratlılar, ilk Ar-Ge destekli yoğuşmalı kombiyi üreten EMAS'ın bu vesileyle Manisa'da 50 milyon dolara yeni bir kombi fabrikası kurma çalışmalarına başladığı müjdesini de verdi.

E.C.A. bayileri e-montaj puan ile hediyeler kazanıyor

Elginkan Isı Grubu Şirketleri'nden EMAS A.Ş., 2002 yılından bu yana uyguladığı Montaj Puan sistemini yeni devreye soktuğu yazılımı e-montaj puan ile internete taşıdı. Mayıs ayı itibariyle E.C.A. bayileri gerçekleştirdikleri her tesisat için internet üzerinden veri girişi yaparak puanlar topluyor ve hediyeler kazanıyor.



EMAS A.Ş. tarafından uygulamaya geçirilen e-Montaj Puan, Türkiye'de internet üzerinden bayilere yönelik ilk puanlama sistemi olmasıyla dikkat çekiyor. Sistem, taahhütçü firmalar ve E.C.A. bayilerinin gerçekleştirdikleri tüm E.C.A ve EMAS markalı

kombi (hermetik ve/veya bacalı), yoğuşmalı kombi, kat kaloriferi, hermetik ve bacalı doğalgaz soba montajları sonrasında bilgilerin özel olarak hazırlanmış bir veri tabanına girilmesiyle çalışmaya başlıyor. Veri tabanına her girilen montaj bilgisi karşılığında, belli bir e-Montaj Puan elde ediliyor. Bu puanları biriktiren bayi ve taahhütçü bayiler istedikleri zaman puanları karşılığı E.C.A. ısı ürünleri içinden hediye seçebiliyor. Taahhütçü e-montaj puan sistemi, hem E.C.A. iş ortakları arasında bir iletişim platformu oluşturmayı, hem de müşteri veri tabanını sürekli güncel tutabilmeyi amaçlıyor.

E.C.A. Kombi Bakım Kampanyası devam ediyor

Müşteri memnuniyetine iş hedefleri içinde öncelikli yer veren EMAR A.Ş., bu konudaki çalışmalarını sürdürüyor. Bu doğrultuda; müşteri marka bağlılığının ve EMAR'ın yetkili servislerine ait bölgedeki etkinliğinin yükseltilmesi, aynı zamanda mamullerde bakım taleplerinin artırılarak uzun ömürlü ve sorunsuz çalışmalarının temin edilmesi için, 2002 yılından itibaren yapılan indirimli bakım kampanyası, bu yıl 1 Ağustos-31 Ekim tarihleri arasında gerçekleştiriliyor.

Kampanya, doğalgaz bulunan iller (İstanbul, Ankara, İzmit, Bursa, Eskişehir, Konya, Kayseri, Çorum, Kütahya, Tekirdağ, Erzurum, Kırşehir, Zonguldak, Düzce ve Balıkesir) ile yakın zamanda doğalgaz gelecek olan İzmir ve Manisa illerindeki kombi ve kat kaloriferi kullanıcılarına yönelik olarak uygulanıyor.

EMAR, kampanya süresince kombi bakım işçilik ücretlerine yüzde 20, bakım sırasında olası yedek parça değişimlerinde müşterilerine yüzde 10 iskonto uyguluyor.

EMAR, veri tabanına kayıtlı olan müşterilerinin 75 bin kişiye mektupla, 30 bin kişiye ise telefonla olmak üzere toplamda 100 bin müşteri-sine ulaşıyor.



EMAR ve EMAS'tan yurt genelinde eğitim

Elginkan Topluluğu'nun E.C.A. markalı Isı Grubu ürünlerine yönelik olarak başlattığı eğitim programları yurt genelinde devam ediyor.

E.C.A. markalı ürünlerin yurtiçi satış firması EMAS A.Ş. ve satış sonrası hizmetler şirketi EMAR A.Ş. tarafından Türkiye genelinde 2006 yılı başından bu yana planlı eğitim programları düzenleniyor.

2006 yılının Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarında Manisa, İzmir, Sivas, Malatya, Kahramanmaraş ve Gaziantep'te E.C.A. markalı Isı Grubu ürünlerini (kombi, kat kaloriferi, doğalgaz sobası, panel radyatör, merkezi ısıtma sistemleri -çelik ve döküm kazanlar-, klimalar ve doğalgaz sayaçları) tüketicilerle buluşturan bayilerin yanı sıra mühendisler ve tesisat ustaları gibi uygulamacılara, doğalgaz dağıtım şirketlerine ve tüketicilere yönelik eğitim ve seminerler düzenlendi. Söz konusu eğitimler doğalgazlı cihazlar hakkında bilgi vermek, son teknolojileri aktarmak ve güvenli cihaz kullanımı konusunda bilinç oluşturmak amacıyla; tesisat, iş güvenliği, montaj kuralları, yakıt ekonomisi ve müşteri memnuniyeti konularında düzenlendi.

İlgili bölgelerde yapılan uygulamalarda montör eğitimine 187 tesisat ustası, mühendis eğitimine 62 makine mühendisi ve ürün seminerlerine toplam 478 sektör ilgilisi katıldı.

Ekim-Aralık döneminde eğitim ve seminer uygulamalarının Niğde ile Nevşehir'de yapılması planlanıyor.



Şirketlerden/ELMOR

E.C.A. ve SEREL Antalya’da göz doldurdu

Yapı sektörünün tasarım ve kalitede öncü markaları E.C.A. ve SEREL, 7-10 Eylül tarihleri arasında “Ancera Akdeniz Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı”na katıldı.

E.C.A. ve SEREL, Antalya Expo Center’da bu yıl ikincisi düzenlenen “Ancera Akdeniz Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı”nda sektörün profesyonelleri ve ziyaretçileriyle bir araya gelerek 196 m²’lik standında farklı çözümler yaratan ürünlerini sergiledi. Yapı sektörüne yön veren markaların biraraya geldiği fuarda, E.C.A. ve SEREL’in en yeni tasarımları arasında yer alan “E.C.A. Lotus Serisi”, “Serel Renata Banyo Takımı” ve “Serel Orca Serisi” katılımcılar tarafından büyük ilgi gördü.

E.C.A.’nın hijyenik ürünleri fark yarattı

E.C.A. ve SEREL standında sergilenen “E.C.A. Lotus Serisi”; tek gövde lavabo bataryası, tek gövde kuğu borulu evye bataryası ve banyo bataryasıyla göz doldururken seride kullanılan tüm komponentlerin hijyen belgeli olması; suya hiçbir şekilde toksik madde bırakmama ve mikro organik yapılanmalara yol açmama sonuçlarıyla dikkat çekti. Diğer tüm serilerde olduğu gibi “E.C.A. Lotus Serisi”nde de kullanılan hammadde, ELSAN A.Ş. tarafından ABD’de NSF 61, Almanya’da W270 ve Fransa’da ACS olarak belirlenen standartlara uygun olarak üretiliyor.



SEREL Renata ve Orca’ya büyük ilgi

Satışına lavabo, yarım ayak, klozet ve rezervuar parçalarıyla başlayan, ardından asma klozet ve gömme rezervuarlı klozet parçaları da pazara sunulan “SEREL Renata Banyo Takımı” ise kendi tarzını yaratan farklı tasarımı, sessiz ve güvenli kullanıma sahip yavaş kapanan klozet kapaklarıyla fuarın ilgi gören ürünleri arasında yer aldı.

SEREL’in tasarımda ulaştığı son nokta “SEREL Orca Takımı” ise yoğun ilgi gördü. Alışılmışın dışında kendine özgü formuyla Orca Banyo Takımı, iki farklı lavabo seçeneği ve gömme rezervuarla kullanıma uygun asma klozet ve yere oturan klozet seçeneklerini sundu. Orca klozetler SEREL’in tüm yeni ürünlerinde olduğu gibi yavaş kapanan klozet kapaklarıyla fonksiyonel olarak da zengin hale getiriliyor.

E.C.A. Lotus Serisi armatürleri, diğer tüm E.C.A. armatürlerinde olduğu gibi ürün kalitesini uygun fiyat yapısıyla piyasaya sunarak kullanıldığı yapılara ve tüketicilere yüksek katma değer sağlıyor.

Seride Ø40 mm. seramik kartuş kullanılıyor. TS EN 817 standartlarına uygun olarak üretilen Lotus Serisi, diğer E.C.A. sıhhi tesisat armatürleri gibi tamamen hijyenik olmasıyla ön plana çıkıyor. Seride kullanılan tüm komponentler hijyen belgeli olup; suya hiçbir şekilde toksik madde salmıyor, mikro organik yapılanmalara yol açmıyor. Diğer tüm serilerde olduğu gibi E.C.A. Lotus Serisi’nde de kullanılan hammadde, ELSAN A.Ş. tarafından, ABD’de NSF 61, Almanya’da W 270 ve Fransa’da ACS olarak belirlenen standartlara uygun olarak üretiliyor. Bu standartlar dünya çapında maksimum hijyen koşullarını sağlayan süreçler olarak değerlendiriliyor.

Üstün kaliteyi, uygun fiyatlarla tüketicilerle buluşturan E.C.A. Lotus Serisi şu fonksiyonlardan oluşuyor: Tek Gövde Lavabo Bataryası, Tek Gövde Kuğu Borulu Eviye Bataryası ve Banyo Bataryası. Lotus Serisi’nin bu fonksiyonlar arasında yer alan eviye bataryası, uzun kuğu borusu sayesinde kullanım kolaylığı sağlıyor.

Yüksek kaliteli ve hijyenik E.C.A. Lotus Serisi

Mutfak ve banyolarda yeniliklere yön veren E.C.A., geniş ürün gamına yeni bir armatür serisi daha ekledi: E.C.A. Lotus Serisi. Modern çizgilere sahip olan seri, sağladığı hijyen ile tüketicilere güvenli kullanım sunuyor.

Şirketlerden/ELMOR/ELEKS



Uşak Buluşması’nda E.C.A. ve SEREL tali bayilerle bir araya geldi

E.C.A. ve SEREL’in bilgi ve deneyimlerini sektörle paylaşmak amacıyla düzenlediği bir “buluşma” daha gerçekleşti.

15 Eylül’de Uşak’taki Değirmen Restaurant’da “Uşak Buluşması” düzenlendi. Yaklaşık 250 kişilik tali bayi ve ustanın katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, E.C.A. ve SEREL yöneticileriyle sektör profesyonelleri bir araya geldi. Etkinlik aynı zamanda katılımcılar arasında etkili bir iletişim platformu yarattı.

ELMOR Pazarlama departmanından E.C.A. Armatür, SEREL Seramik Sağlık Gereçleri ve E.C.A. Teknik Ürünler, ürün sorumluları; E.C.A. “İnsan ve Çevre Dostu Armatürler” ile tüketici beğenileri doğrultusunda oluşturulan yeni “E.C.A. Lotus serisi”, “SEREL Renata Banyo Takımı” ve “SEREL Orca Banyo Takımı” gibi lansmanı yapılacak yeni ürünlerin tanıtımını yaptı. Katılımcıların çeşitli sorularla renk kattığı toplantı oldukça verimli geçti.



E.C.A. markası dünyanın dört bir yanına yayılıyor

Yurtdışında markalaşma çalışmalarına hız veren E.C.A., hedef pazarlarındaki partnerlerini her açıdan desteklemeye devam ediyor.

Uluslararası pazarlarda marka imajı ve bilinirliğine büyük önem veren E.C.A., hedef pazarlarının başında yeralan Ukrayna ve Azerbaycan’da partnerlerine pazarlama destekleri veriyor.

E.C.A., Ukrayna ve Azerbaycan’da marka olma yolunda...

ELEKS A.Ş.’nin 2001 yılından bu yana birlikte çalıştığı Ukrayna’daki Vybor-K firması ile öncelikli olarak başlatılan marka çalışmaları kapsamında, E.C.A.’nın da desteklediği bir reklam ve tanıtım kampanyası başlatıldı. Bu amaçla Ukrayna’da yayımlanan yaygın sektörel dergilerde ve gazetelerde kombi-panel radyatör ilanları, el ilanları ve bilboardlar ile desteklenen kampanyadan oldukça yüksek geri dönüşler alınıyor. Yıl sonuna kadar devam edecek olan kampanyanın ilk ayağının sonunda, 2007 yılı için marka bilinirliğinin daha da artacağı öngörülüyor.

ELEKS’in en önemli partnerlerinden biri olan, Azerbaycan’daki “Türk İnşaat” firması ile başlatılan marka çalışmaları; sektörel dergi, gazete, TV, radyo ve bilbord reklamlarıyla kapsamlı bir şekilde devam ediyor. Üç ayrı mağazayla Azerbaycan’da E.C.A. markasının tanıtım, pazarlama ve satışını yapan “Türk İnşaat” firması, kısa sürede E.C.A. ve SEREL markalı ürünlerin satışlarını artırdı ve marka bilinirliğini büyük ölçüde sağladı.

ELEKS, Ukrayna ve Azerbaycan ile başlayan markalaşma çalışmalarının önümüzdeki dönemde diğer hedef ülkelerde de devam ettirmeyi ve E.C.A.’yı global bir marka haline getirmeyi amaçlıyor.

E.C.A. ve SEREL, yeni kurulan bir aileyi sevindirdi



E.C.A. ve SEREL tarafından düzenlenen hediye kampanyası "Otobanyo", dünya evine adım atan bir çifti araba sahibi yaparak sevindirdi.

Türkiye genelindeki E.C.A. ve SEREL satış noktalarından 5 Haziran-8 Temmuz tarihleri arasında, 199 YTL ve üzeri alışveriş yaparak "Otobanyo" kampanyasına katılanlar arasında yer alan Bursa'lı Alp Günalp, 2006 model Renault Megan Sedan Authentique 1.5 dCi Dizel model bir arabanın sahibi oldu. Otomobilinin anahtarını ELMOR A.Ş. Şirket Müdürü Hakan Günderen'in elinden teslim alan Günalp duygularını şöyle ifade etti: "Evlilik hazırlıkları sırasında yeni evimizin mutfak ve banyo yenilemesi için tam iki ay araştırma yaptık, sonunda E.C.A. ve SEREL'i tercih ettik. Bu tercihle güzel bir düğün hediyesine sahip olduk. Eşim ve ben çok mutluyuz."

"Otobanyo" kampanyasına katılan 1300 kişi arasından iki kişi Renault Megane Sedan, 20 kişi Arçelik plazma TV, 10 kişi E.C.A. kombi ve 20 kişi E.C.A. klima sahibi oldu.

E.C.A. markası İngiltere pazarında hızla büyüyor

Yurtdışındaki partnerleriyle yıllardır emin adımlarla yoluna devam eden ELEKS A.Ş., E.C.A. markasıyla şimdilerde İngiltere'de bu istikrarının olumlu sonuçlarını alıyor.

Yaklaşık 15 yıldır İngiltere'de ana distribütör olarak Ak Ticaret ile çalışmayı sürdüren ELEKS A.Ş., uzun dönemli işbirliğinin meyvelerini topluyor. Ağırlıklı olarak Yapı Grubu ürünleriyle başlayan ihracat ilişkilerinin, ilerleyen yıllarda tüm ürün gamını kapsayacak şekilde genişlediği görülüyor. ELEKS; mevcut ilişkiler, değişen trendler ve pazar talepleri doğrultusunda Isı Grubu ürünlerinde, Ak Ticaret ile profesyonel kanal ve yapı marketler zinciriyle yaygın faaliyetlerine devam ediyor.

İngiltere pazarı büyüyor

İngiltere pazarında ısı ürünleri sektöründe 1990'lardan bu yana ciddi bir gelişme olduğu gözlemleniyor. Son 10 yılın başında konut yenileme projeleri ve ev fiyatlarının düşük olması nedeniyle olumsuz etkilenen ısı ürünleri pazarı, 1999-2000 yıllarına gelindiğinde ev fiyatları ve konut yenileme projelerinin artmasıyla ısı ürünleri satışını en üst noktalara ulaştırdı. Hükümetin yerel yetkili



kazan satıcılarını, aracı kurumlarla yapılan leasing konusunda desteklemesi de sektörün gelişmesine büyük katkı sağladı.

1 Nisan 2005'te yürürlüğe giren emisyon regülasyonu sebebiyle İngiltere pazarı için geleceğe yönelik projeksiyonlar arasında; konvansiyonel kombiler ve su ısıtıcılarının pazar payının düşmesi, yoğunlaşmalı tip kombilerin de yüksek verimlilik nedeniyle kullanımının artması yer alıyor. Yoğunlaşmalı kombi pazarının İngiltere'de 1.3 milyon adede ulaşacağı da öngörülüyor.

2007'de pazar payının büyümesi bekleniyor

EMAS'ın Eylül ayında piyasaya çıkardığı "E.C.A. Confeo Premix" yoğunlaşmalı kombisiyle, toplam ihracatının yüzde 31'lik payını gerçekleştirdiği İngiltere pazarından daha büyük bir yüzde alması bekleniyor. Bu öngöründen hareketle ELEKS, ana distribütörü Ak Ticaret ile birlikte 2007 yılına daha güvenli bakıyor.

ELEKS A.Ş.'den uluslararası partnerlerine eğitim

ELEKS A.Ş., yüksek kalite standartlarına sahip E.C.A. markalı ürünlerini uluslararası platformda yaygınlaştırmaya devam ediyor. Bu amaçla, dünya çapındaki partnerlerine sadece ürün tanıtmakla kalmayan ELEKS, aynı zamanda teknik eğitimler için de destek olmaya devam ediyor.

ELEKS A.Ş., E.C.A. markasının uluslararası pazarlarda yaygınlaşması amacıyla hedef ülkelerinde pazarlama faaliyetlerine son hızla devam ediyor.

Bu ülkelerin başında yer alan Gürcistan'da yerleşik Gorgia firması ile üç yıldır süren sıkı ilişkileri güçlendirmek ve hizmet kalitesini yükseltmek amacıyla ELEKS A.Ş.; firmanın, ikisi makine mühendisi olan üç satış ve pazarlama çalışanı ile üç satınalma çalışanından oluşan altı yetkilisine 5-7 Eylül 2006 tarihleri arasında Calora, Confeo Dijital ve Fortius modellerinin tümünü kapsayan kombi eğitimi verdi. EMAR A.Ş.'de gerçekleştirilen eğitim kapsamında yetkililere kombilerin genel özellikleri, emniyet sistemleri ve aksesuarları hakkında detaylı bilgi verildi. Daha sonra cihaz üzerinde uygulamalı olarak komponentlerin tanıtımı yapılarak teknik servis eğitimi de verildi.

Türkiye'deki bayileri de gezme olanağı bulan firma yetkilileri, eğitimden ve bayilerden çok etkilendiklerini dile getirdiler.

ELEKS A.Ş.,önümüzdeki dönemde Azerbaycan, Ukrayna ve Romanya gibi hedef pazarlardaki partnerleriyle de eğitim programına devam edecektir.



2006 yılında karar verme, yatırım, uygulama, tanıtım, yeni ürün hedeflerine odaklanma ve bunları hayata geçirme gibi süreçlere ağırlık veren ODÖKSAN A.Ş., yepyeni ürünleriyle rakiplerine bir adım daha yakın.

ODÖKSAN A.Ş. uluslararası pazarlarda emin adımlarla ilerliyor

ODÖKSAN A.Ş., 2006 yılı sonuna kadar tamamlayacağı yatırım planlarının ardından yeni ürün tasarımlarına ve tanıtımlarına ağırlık verdi. Üç yeni küvet ve evye tasarımı başarıyla tamamlayan ODÖKSAN, Ukrayna ve Rusya gibi hedef pazarlarında emin adımlarla yoluna devam ediyor.

İki yeni model küvetiyle pazara giriş yapan ODÖKSAN, özellikle yeni ürünlerinde kullandığı ve bundan sonrası için standartlaştırdığı AA kalite emaye ile rakiplerine göre fark yarattı. Yeni modellerin hijyenik olması, yumuşak doku hissi veren daha pürüzsüz yüzeyi, yuvarlak hatları ve özgün tasarımları alıcıların ilgisini çekiyor.

Türkiye'de bir ilk: Apronlu Küvet

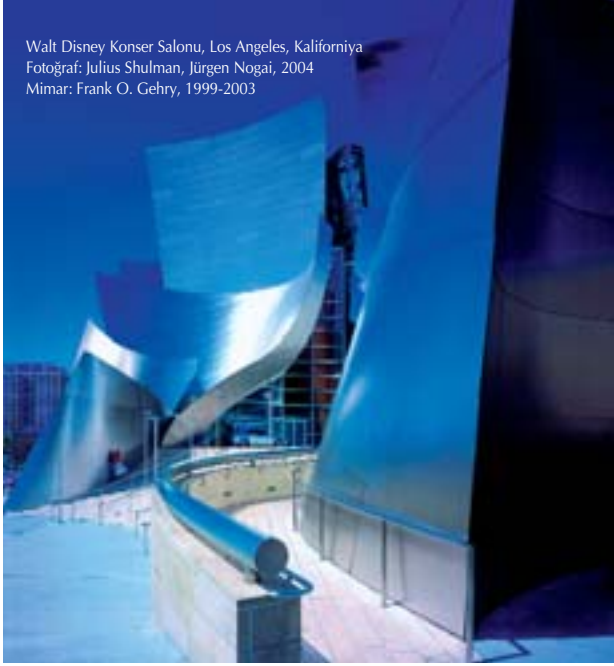
Dünyada sadece dört fabrika tarafından üretilen Apronlu Küvet'i, Türkiye'de ilk defa ODÖKSAN'ın deneyimli tasarım ekibi özel olarak tasarladı. Standartlaştırdığı AA kalite emayesi ve benzeri olmayan yekpare paneliyle ODÖKSAN bir ilke daha imza attı.

İlk defa KBIS 2006 Chicago Fuarı'nda görücüye çıkan Apronlu Küvet, oldukça beğeni topladı ve bir tasarım modeli olarak pazarda kabul gördü.

Son olarak ABD pazarı için özgün ve şık bir tasarımla üretime geçirdiği, AA kalite emayeli evyeleriyle de ODÖKSAN, yenilikçi ve modern yüzünü uluslararası pazarda bir kez daha ortaya koydu.

Tüm yeni ürünlerinin yanı sıra parça üretimine yönelik yatırımlarıyla birlikte, bünyesinde otomotiv sektörü için Sfero döküm (GGG) gerçekleştiren ODÖKSAN, bu yeni yatırımıyla beraber otomotiv sektöründe de varlığını sürdürebileceğini gösterdi.

Bütün bu yatırımları ve yeni modelleriyle birlikte ODÖKSAN, 2007 yılına oldukça iddialı bir giriş yapmaya hazırlanıyor.



Walt Disney Konser Salonu, Los Angeles, Kaliforniya
Fotoğraf: Julius Shulman, Jürgen Nogai, 2004
Mimar: Frank O. Gehry, 1999-2003

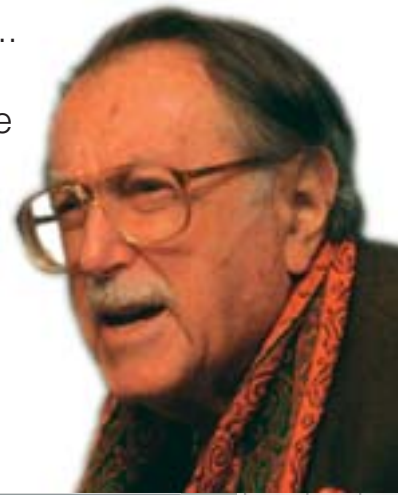
Mimarinin tarihini ıııkla yazan bir usta: Julius Shulman

yapıyor. Shulman evin fotoğraflarını çekiyor ve Neutra'ya teslim ediyor. Bunlardan büyük bir heyecan duyan Neutra, Shulman'a iş vererek onu başka mimarlara da tavsiye ediyor.

Serginin perde arkası

İstanbul'da izleyicileri buluşan sergi, geçtiğimiz yıl da Alman Mimarlık Müzesi'nde gerçekleştirilmişti. 20. yüzyıl mimarlığının ABD ve dışındaki gelişimiyle ilgili olağanüstü bir belge niteliği taşıyan fotoğrafların dünyanın çeşitli ülkelerinde sergilenmesi fikriyse, Getty Araştırma Enstitüsü'nün Aralık 2004'te Shulman'ın 260 bin fotoğraftan oluşan arşivinden yaklaşık 100 bin negatifi devralmasından birkaç hafta önce oluştu. Arşivin enstitüye devredilmesinden önce, Alman Mimarlık Müzesi'ne istediği fotoğrafları seçmesi ve ABD dışında bir Shulman sergisinde göstermesi izni verildi. Bu uluslararası serginin duraklarından biri de çağımızın kültür merkezlerinden biri haline gelen İstanbul oldu. ■

96 yaşında hâlâ yaratıcı ve üretken... Fotoğraflarıyla kentlerde, mimaride "özel olanı" keşfetmek için düşündüren ve ilham veren, çağımızın yaşayan efsanelerinden biri Julius Shulman.



20.yüzyılın çağdaş fotoğraf sanatçıları Henri Cartier-Bresson, Berenice Abbott, Larry Fink, Lynn Geesaman, Kenneth Josephson ve Nadav Kander gibi isimler arasında, fotoğraf sanatında mimari yapılar üzerine yaptığı çalışmalarla farklılık yaratan bir usta Julius Shulman. Garanti Galerisi, ünlü sanatçıyı 1 Ağustos-16 Eylül tarihleri arasında yer verdiği "Mimarlığa Adanmış Bir Ömür: Fotoğrafçı Julius Shulman" isimli sergiyle gündeme taşıdı. Sergide, mimari fotoğrafçılığının duayeni Shulman'ın Kaliforniya'nın modern mimarisini belgelediği fotoğraflarından oluşan geniş bir seçki sunuldu. Frankfurt'taki Alman Mimarlık Müzesi (Deutsches Architektur Museum, Frankfurt am Main) tarafından düzenlenen sergi, usta fotoğrafçının 1930'lu yıllardan bu yana çektiği fotoğraflardan geniş bir yelpaze sunarak mimarideki gelişimi de gözler önüne serdi.

"Her şey şans eseri başladı"

Julius Shulman'ın kariyerinin nasıl başladığı sorusuna verdiği yanıt, bir masalın açılış cümlesini andırıyor: "Her şey şans eseri başladı." 20'li yaşlarının ortasındaki genç adamı mimarlık fotoğrafçısı yapan şey, gerçekten de şans eseri bir karşılaşma. Bu hikâyenin Shulman dışındaki diğer kahramanları, Shulman'ın kız kardeşi ve onun evinde pansiyoner olarak kalan genç bir teknik ressam. Shulman'la gelecekteki patronu Avusturyalı-Amerikalı mimar Richard Neutra'yı bir araya getiren bu teknik ressam oluyor. Shulman'ın kaderini değiştiren bu karşılaşma 1936 yılında gerçekleşiyor. O sıralar Neutra, modernist mimarlığın ABD'deki ikonlarından biri olan Hollywood Hills'deki Kun Evi'nin son rötuşlarını

Albert Gabriel, Fransa'dan çok Türkiye'de yaşamış bir ressam, mimar, arkeolog, gezgin. Kısaca o, yaşamını Türkiye'deki çalışmalarına adanmış bir entelektüel...

Türkiye âşığı bir Fransız entelektüel: Albert Gabriel



Parlak kariyerine karşın ülkesi Fransa'da bile unutulmaya yüz tutmuş bir isim Albert Gabriel (1883-1972). 11 Kasım'a kadar Yapı Kredi Kültür Merkezi Kâzım Taşkent Galerisi'nde düzenlenen "Albert Gabriel (1883-1972): Ressam, Mimar, Arkeolog, Gezgin" başlıklı serginin küratörü ve aynı zamanda Paris Üniversitesi Öğretim Görevlisi Dr. Pierre Pinon, bunun sebebini Gabriel'in Fransa'da çok yaşayıp her yıl nisan dan ekime kadar Türkiye'de kalmasına bağlıyor.

Sanatçının Türkiye ağırlıklı çalışmalarını gözler önüne seren sergide; mimari çizimler, Amasya'dan Mardin'e Bursa'dan Diyarbakır'a çektiği 50 adet fotoğraf, Türkiye, Yunanistan, Ortadoğu ve Avrupa'yı betimleyen suluboyalar, Rodos Adası'yla ilgili suluboyalar ve büyük boyutlu desenler, Boğaziçi yalıları, Mardin, Anadolu camileri ve medreseleri betimleyen desenler, Güzel Sanatlar Okulu'na yaptığı eserler, çalışmalarında kullandığı malzemeler ve kişisel eşyaları yer aldı. Bu eserler, Gabriel'in Bar-sur-Aube'daki 1973'ten beri kullanılmayan evinde, Pierre Pinon tarafından keşfedildi.

Gabriel'in Türkiye'ye kattıkları...

Collège de France'da hocalık yapan, aynı zamanda Güzel Sanatlar Akademisi üyesi olan Gabriel, genelde İslam arkeolojisi üzerine olan uzmanlığıyla biliniyor. Gabriel, 1926-1930 yılları arasında İstanbul Üniversitesi Sanat Tarihi kürsüsünün başına geçmekle kalmadı, adı daha sonra "Fransız Anadolu Araştırmaları Enstitüsü" olan "İstanbul Fransız Arkeoloji Enstitüsü"nü de kurdu ve yöneticiliğini yaptı. Hasankeyf araştırmaları ile fotoğraflarının bulunduğu "Voyage Arcéologiques Dans la Turqui Orientales" adlı kitabı 1940'ta Paris'te yayınlandı. 1930-40 yılları arasında Anadolu ve İstanbul'daki önemli tarihi yapılar hakkında monografiler hazırladı. İstanbul ve Anadolu'daki Osmanlı yapıtlarını inceledi. Gabriel'in Osmanlı mimarlığına ilişkin çalışmaları arasında Bursa üzerine hazırladığı bir kitap da yer alıyor.



1908-1959 yılları arasında Türkiye'de 40'ın üzerinde seyahat düzenleyen Gabriel, Türk hükümetinin isteği üzerine 1925'ten 1960'lara kadar tarihi yapıların araştırılması, korunması ve restorasyonu üzerine pek çok çalışma yaptı. Zamanla genç Türkiye Cumhuriyeti ile Fransa arasında entelektüel bir köprü oluşturan ve pek çok Türk araştırmacının Fransa'da eğitim görmesini sağlayan Gabriel, İstanbul'da sayısız konferans verdi, yazılar yayımladı. Hatta İstanbul'un ilk nazım planının hazırlayıcısı olan Henri Prost'un "Fransa'nın Türkiye'deki gerçek büyükelçisi" olarak tanımlandığı Gabriel için Türkiye'deki sanat tarihçileri de "Türk sanat tarihi araştırmalarının babası" diyor. ■



Büyüteç



21. yüzyılın önde gelen trendi hiç şüphesiz “tasarım”. Fütürolog John Naisbitt’in de geleceği belirleyen dört ana trendden biri olarak gösterdiği “tasarım” a dair her şey Eylül ayında İstanbul Design Week’teydi.

IDW 06’da İstanbul tasarımla dolup taşı

“Tasarımın Geleceği” başlığıyla 12-17 Eylül tarihleri arasında Balat’taki eski Galata Köprüsü üzerinde, bu yıl ikincisi gerçekleştirilen İstanbul Design Week (IDW / İstanbul Tasarım Haftası) giderek görselliğin ağırlık kazandığı bugünlerde üretici firmaları, tasarımcıları, genç yetenekleri, profesyonelleri ve tasarım tutkunlarını aynı çatı altında buluşturdu. Seminerler, paneller, konferanslar ve sergilerle renklendirilen IDW 06 aracılığıyla dünyanın en ünlü tasarımcıları İstanbul’da beş gün boyunca A’dan Z’ye tasarımı konuştu.

AB tarafından 2010 yılında Avrupa’nın “Kültür Başkenti” ilan edilen İstanbul’u, dünyada tasarımın kurumsal ve deneysel merkezi olarak konumlamayı da hedefleyen organizasyon; modadan mobilyaya, teknolojiye mimariye ve yayıncılıktan gıdaya kadar pek çok sektörde tüketiciyle buluşan ürünlere son noktayı koyan “tasarım” konusundaki yeni bakış açılarını da ortaya koydu.

IDW 06’da eski Galata Köprüsü’nün üst katı tasarım ofislerinin göze



KABUK KOLTUK

Sırrımız kum inceliğinde...
Gizlemeye çalıştıkça biz,
Bir o kadar hevesli kendini göstermeye...
Dıştan himayeci,
İçten rüzgara bekçi...
Bir durağın, bir soluğun ev sahibi...
Dünün âdeti, bugünün tasviri...

ABA ASKI

İsteyene anlaması kolay
İsteyene anlatması kolay
Basit... doğal... güçlü... yaklaşımlar
Sevdik , dokunduk...
Ellerimizle şekil verdik....
Ruhumuzu içinden geçirdik...
Gücünün karşısında eğildik...
Kırılgan ruhunu koruduk...
Geçmişle harmanlayıp endüstriyle yorumladık...

çarpan çalışmalarına ve katılımcı firma standlarına ayrıldı. Alt katta ise bağımsız tasarımcılar, sergi ve sempozyumlar için bölümler yer aldı. Tasarımın farklı alanlarını endüstri ürünleri, iletişim, moda, çevre, mühendislik gibi başlıklar altında gruplayan Design Week’e katılan genç yetenekler ve dünya markalarına iş yapan Türk tasarımcılarla konuşan “+1” dergisi, içimizdeki “artı”ları ortaya çıkardı.

DESIGN WEEK’TE PARLAYANLAR

İsmail Öklügil - İç Mimar

Anadolu Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi ve Mimar Sinan Üniversitesi’nde İç Mimarlık bölümlerini birincilikle bitiren İsmail Öklügil, IDW 06’nın umut vaat eden tasarımcıları arasındaydı. 27 yaşında olmasına rağmen pek çok başarıya imza atmış olan Öklügil, Domus Academy ve Türkiye Eğitim Vakfı burslusu olarak Milano’da tasarım konusunda yüksek lisans yapmış. Şu anda İstanbul’un yanı sıra İtalya’da da çalışmalar yapan Öklügil’in Design Week’te “Gezgin Tasarımları” ana başlığı altında biri “Aba Askı” diğeri “Kabuk Koltuk” isminde iki tasarımı yer aldı.





Tasarımların ana çıkış noktası, Anadolu medeniyetlerinden bugünün teknolojisine kırılğan yolculuk... Bu yolculuğun başrol oyuncusu ise aynı zamanda filozof olan gezgin bir çoban. Kendi yöresindeki çeşitli noktaları gezen çoban için “Aba” isminde bir askılık tasarlayan Öklügil, askının uç kısımlarının kıvrılmasıyla çobanın üzerine attığı heybeye gönderme yapıyor. “Kabuk Koltuk” ise gezgin çobanın çölde oturuşuna dair bir metafor.

İstanbul’da bir tasarım etkinliği yapılmasını, kendisi ve diğer tasarımcılar için heyecan verici bulunduğunu söyleyen İsmail Öklügil’in amacı, farklı bakış açıları sunarak insanların kafalarında “Acaba ne anlatmaya çalışmış?” diye bir soru işareti yaratmak.

“Kendimi ifade ettiğim yer; yerim, yurdumdur. Mühim olan, tasarım ve üretmek” diyen Öklügil, daha yolun başında olduğunu ve Türkiye için pek çok şey yapmak istediğini belirtiyor.

Aykut Erol - Endüstriyel Tasarımcı

Mimar Sinan Üniversitesi, Endüstri Ürünleri Tasarımı bölümünden mezun olan Aykut Erol, 2000 yılına kadar stand ve mekân tasarımıyla ilgilenmiş. 2000’de stand tasarımını Irox adında modüler bir sisteme dö-

ken Erol, şu sıralar uluslararası birçok kuruma mağaza, stand ve showroom tasarımları yaratıyor.

IDW 06’daki standında, kent mobilyası tasarımıyla yer alan Erol, ürünlerini ev, bahçe ve parklarda kullanılmak üzere tasarlamış. Standında çim silüetlerine de yer veren tasarımcı, bahçede yer alması planlanan koltukları, içine oturan kişinin kamufle olmasını düşünerek tasarlamış. Duvara monte edilen üniteye ise hedef kitle gençler. Katlandıktan sonra duvarda bir santimetre yer kaplayan, bir çizginin devamı şeklinde oluşturulan tasarımda kıyafetin asılabileceği



bir askı, kitapların dizilebileceği bir raf ve hatta bir şişenin konabileceği bir bölüm de mevcut. Amaç ise, bütün ev ihtiyaçlarını tek bir çizgide çözebilmek.

Geçmiş yıllardaki organizasyonlara da katılan Aykut Erol, Prof. Önder Küçükerman’ın koordinatörlüğünde gerçekleşen bu seneki etkinlikten daha çok keyif aldığını söylüyor. Erol’un tek dileği, Desing Week’e gelecek yıllarda daha çok tasarımcının katılması.



Ramazan Murat Erkan Endüstriyel Tasarımcı

Mimar Sinan Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı bölümünden mezun olan Ramazan Murat Erkan’ın IDW 06’da yer alan tasarımı, iletişim yoksunu bir topluma gönderme yapıyor. Erkan, insanlar arasındaki iletişimin ciddi boyutta azaldığına ilişkin öngörüsüyle özellikle çiftleri hedefleyen bir tasarıma imza atmış. “Muhabbet” isimli ürününde kadın ve erkeği yüz yüze getirecek bir oturma çevresi yaratan tasarımcının amacı, insanların birbiriyle konuşmasını, iletişim kurmasını körüklemek. “Hiçbir şey konuşmadığınız anda bile, “Muhabbet”te yer alan özel aparatların üzerine koyabileceğiniz kitabınızı ya da derginizi birbirinize okuyabilirsiniz” diyen Erol, ürün aracılığıyla insanlara iletişime dair bir şeyler anlatmaya çalıştığını söylüyor. Ürünün siyah ve beyazdan oluşan renkleriye, kadın ve erkeğin arasındaki uçurumu ifade ediyor.

Ramazan Murat Erkan’ın endüstriyel tasarımın gelişimi için bir isteği var: Bu konuda çalışma yapan tüm genç mezunları bir çatı altında toplamak. Çünkü Erol, en büyük eksikliği meslekte birlik duygusu olmamasına bağlıyor. 

Akademik görüş 

“Türkiye gereksiz tartışmalarla vakit kaybetmemeli”



Doç. Dr. Serkan Anılır, Japon Uzay Havacılık Dairesi JAXA’da çalışan tek Türk ve tek yabancı bilim adamı. Aynı zamanda bir mimar olan Anılır’ı “ATA” isimli “Uzay Asansörü” projesiyle önce NASA, daha sonra Japonya keşfetti. O ise yurtdışında edindiği deneyim ve bilgilerini şimdilerde Türk gençlerine aktarmak için uğraşıyor.

Design Week 06 kapsamında konferans vermek ve öğrencilere uzay teknolojileri alanında yaşanan gelişmeleri aktarmak amacıyla, beraberindeki Japon öğrenci ve akademisyenlerden oluşan ekiple Türkiye’ye gelen Doç. Dr. Serkan Anılır, henüz 33 yaşında bir bilim adamı. Şu anda JAXA’daki görevinin yanı sıra Tokyo Üniversitesi’nde doçent olarak çalışan Anılır’ın en büyük hedefi, Türkiye’deki öğrencileri motive edecek iyi bir örnek teşkil etmek. Anılır bu amaçla her gittiği şehirde okulları ziyaret ediyor, konferanslar veriyor ve öğrencilerin sorularını tek tek yanıtlıyor. “Dünya ve teknoloji ilerliyor, Türkiye de yerinde saymamalı” diyen Doç. Dr. Serkan Anılır, Türkiye’de bulunduğu kısıtlı zaman içinde sorularımızı yanıtladı.

Öncelikle oldukça kapalı bir kültüre sahip olan Japonya gibi bir ülkede JAXA’ya girmeyi nasıl başardınız?

JAXA’ya giriş hikâyem aslında çok ilginç. Çünkü normalde bir yabancının Japonya’da bir devlet kurumunda çalışması imkânsızdır. Ancak Atatürk’ten esinlenerek “ATA” adını verdiğim “Uzay Asansörü” proje-



Akademik görüş

siyle Tokyo Üniversitesi’nden burs kazandım. Burada eğitime devam ettiğim sırada NASA’nın üzerinde çalıştığı uzay merdiveni projesinde “ATA” ile birincilik kazanınca NASA’da SISCA adlı ekibin başına getirildim. Daha sonra Japonya’ya geri dönerek JAXA’ya kabul edildim. JAXA’nın beni kabul etme sebebi, genç yaşma rağmen güneş antenleri, açılıp kapanan pnömatik sistemler gibi projeler üzerindeki tecrübelerimi değerlendirmek istemeleri oldu. Bu nedenle 30 yaşında Tokyo Üniversitesi’nde doçent oldum.

Peki JAXA’daki tek yabancı olmanız nedeniyle zorluklar yaşadınız mı?

Kesinlikle zorlandığımı söyleyebilirim; çünkü Japonya çok kapalı bir toplum. Kendilerine göre kuralları var. Mesela genç yaşta olmama rağmen JAXA’da alt kadromda benden büyük yaşta Japonların çalışmasını, çalışanlar oldukça garip karşıladı. Sonuçta Japonya’da yaş konusunda bir hiyerarşi var. Ama şimdi anlaşımadığım bazı kişiler dışında hemen herkesle aram çok iyi.

Türkiye’deki öğrencilerden ne gibi tepkiler alıyorsunuz?

Türkiye’de bana en çok öğrencilerden destek geliyor. Fikirlerini paylaşıyorlar ve Japonya’ya gelmek istediklerini söylüyorlar. Ben de bazı yayın kuruluşlarında yazdığım makalelerle onlara haberler, fikirler vermeye çalışıyorum. Mesela Japonya’da bir çocuk programı yapıyorum. Maalesef Türkiye’de benzer bir çalışma yapma fırsatı bulamadım. Ancak gelen her talebi karşılamaya çalışıyorum. Türkiye’ye gelmeden önce, meslek lisesinden bir öğretmen bana okullarında konuşma yapmamı istediğini belirten bir e-posta attı. Hemen kabul ettim. Sizinle görüştükten sonra oraya gidip, öğrencilerle konuşacağım. Zaten en büyük arzum gençlere bilgimi ve deneyimlerimi aktarabilmek. Benim için asıl başarı bu. Bunu yapmazsam böyle bir noktada olmanın benim için anlamı yok.

Bir öğretim görevlisi olarak ve global bakış açınızla Türkiye’deki öğrencilerin vizyonunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Maalesef Türkiye’de gençler tecrübe olarak çok eksik durumdalar. Çünkü öğretmenlerin olanaksızlığı çocuklara da yansıyor. Öğretmenler kıvılcım yakmalılar. Benimle buluşmaları bile onlar için bir tecrübe. Küçükken bana kimse vizyon vermedi. Mesela lisedeki fizik öğretmenim, sınavda başarılı olduğum zaman “Kopya çekiyorsun. Sen en iyisi fizikle uğraşma, yapamazsın bu işi” demişti. Şimdi JAXA’da Uzay Fizik Bölümü Başkanı’yım. Öğretmenler öğrencilerin hevesini kırmamalıdır. Ben de bu anlamda onlar için motive edici bir örneğim. Benim yaptığımı onlar da yapabilirler.

Design Week kapsamında bir konferans verdiniz. Bu yılki organizasyon hakkındaki düşünceleriniz neler?

10 yıl önce Design Week diye bir şey yoktu. Katılımı yüksek diyorlar ama başarılı olup olmadığını ben yargılayamam. Sadece organizasyonun yapıldığı yeri doğru bulmadım. Çünkü Balat’a ulaşım çok zor. Metro ağı olsaydı çok başarılı olabilirdi. Herkesin ulaşabileceği bir noktada olmalıydı. Bana göre İstanbul’un altyapısından kaynaklanan sorunlar da oldu. Böyle organizasyonlar çok kapsamlı çalışmalar gerektiriyor. Üniversite öğrencileri açısından bakarsak her şeye rağmen iyi bir etkinlik olduğunu söyleyebilirim.

Konferansta özellikle doğal yaşamı korumaya ve kaynaklardan yararlanmaya değindiniz. Bu anlamda Japonya’da ne gibi çalışmalar yapılıyor?

Japonya bu konuda bir numara. JAXA’da güneş antenleri üzerinde çalışıyoruz. Güneş enerjisini antenler aracılığıyla toplayıp bir noktaya yönlendirmeye çalışıyoruz. 2020’de böyle bir kurulum hedefleniyor. Bunun yanı sıra “Dünya Şehirleri” isimli projemiz var. Örneğin Japonya’da yükselen düzeyde bir gecekondulaşma var ve bunlarda çok büyük altyapı sorunları bulunuyor. Hijyenden uzaklar. Bunları nasıl geliştirebileceğimize dair çalışmalar yapıyoruz. Biz altyapının da sağlam olacağı yapılar oluşturmak için çalışıyoruz. Amaç, insanlara daha iyi şartlar sağlamak. Bu proje Türkiye’de de uygulanabilir ancak devletin de bu iş için bütçe ayırması gerekiyor. Devlet gecekonduları yıkarak onların yerine daha iyi binalar inşa ederse kendisi de kazanır.

Bütün bu teknolojik gelişmeler heyecanlandırıcı olduğu kadar endişe de verebiliyor. Sonuçta nükleer enerjinin bulunması atom bombasının yapımı gibi bir sonucu da doğurmuştu. Sizce teknolojiyle ilgili gelişmeler gelecek için ne gibi tehditler doğurabilir?

Teknoloji çok hızlı ilerliyor ve en çok bundan 50 yıl sonra nasıl bir noktada olacağımızı merak ediyorum. Çünkü şu anda bile inanılmaz teknolojiler var. Mesela robot Asimo’dan çok korkuyorum. Önemli olan bu teknolojiyi nasıl kullanacağınız. Biz ne kadar iyi anlamda kullanmaya çalışsak da kötü anlamda kullanmaya çalışanlar da çıkıyor.

Akademik görüş



masını sağladı. Mesela masaüstü bilgisayarında kullandığım piller “ATA”nın geliştirdiği teknoloji sayesinde herkesinkinden daha uzun süre dayanabiliyor. Ancak bu henüz proje aşamasında ve bütçesi çok büyük. Arkasında büyük şirketler var, bunlar bizden uzun ömürlü piller istiyorlar.

Gelecekte su kaynaklarının azalması ve böyle bir durumda atık sudan içme suyu elde edilmesi söz konusu olabilir mi?

Uzay istasyonlarında yaptığımız çalışmalarda geliştirilmiş hayat destek üniteleri kullanıyoruz. Uzayda bir altyapı olmadığı için yemek, hava, su ve elektriği istasyonun içinde düşünmemiz gerekiyor. Su ihtiyacı için idrar sürekli temizlenip geri veriliyor. Atık suyu da temizleyebiliriz tabii ama içme suyu olan bir bölgede buna gerek yok. Zaten su kaynaklarımız da tükenmez. Dünyada nüfus yükselmeye devam ederken gıda üretimi giderek düşüyor. Her şey giderek sanayileştiği için makineleşme oluyor. Doğal kaynaklar da yavaş yavaş tükeniyor. Ancak deprem gibi olağanüstü durumlarda kaynakların kesilmesi anında içme suyu elde etmek adına bu tür projeleri geliştiriyoruz. Mesela bu projeleri Güneydoğu illerinde kullanabiliriz. Oradaki insanlar da su, elektrik gibi hayatlarını kolaylaştıracak, insan gibi yaşamalarını sağlayacak sistemlere sahip olmalılar. Teknoloji bu şekilde insanlara yardımcı olmalı.

Son olarak öğrencilere ve gençlere vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Ülkemiz gereksiz tartışmalarla vakit kaybediyor. Atatürk’ü sevmemin en önemli nedeni dünyaca sayılan biri olmasının ötesinde bilime, akla ve barışa önem vermesi. Bunlar insana mutluluk getiriyor. Dünya ve teknoloji ilerliyor, bizse aynı yerde sayıyoruz. Dışarıdan bakıldığında oldukça geri kalmış bir ülkeyiz. Ancak ben vizyonu olan gençlere inanıyorum. Eğer onlara daha çok vizyon katarsak 10 yıl sonra farklı bir noktada olabiliriz. Hayal etmemiz gerekiyor. Türkiye’de birçok insana bazı şeyler saçma geliyor. Ancak bilime ve akla önem veren bir ülkede hemen bütçe çıkar ve üretime başlanır. Vizyonu olan ülke kazanır. 



“İlk Türk astronotluğuna adayım”

NASA’da 2002’de temel astronot eğitimini bitirdim. 2004 Aralık’ta da uygulamalı astronot eğitimini alarak mezun oldum. Şu anda bir aday adayım. Ama Türkiye uzaya astronot gönderecekse öncelikle bir uzay ajansına ihtiyacımız var. Büyük ihtimalle bu da AB’ye girmemizle birlikte olacak. Uzaya gitmek isteyen biri değilim ama böyle bir fırsat vardı ve ben de değerlendirdim. İlk Türk astronotu uzaya gidiyor, düşünsenize... Bu, çocuklar için büyük bir ilham kaynağı olurdu. Japonya’da astronot arkadaşlarımız var ve şimdilerde insanlarla kolay iletişim kuramıyorlar, çünkü kendilerini daha üstün görüyorlar. Eğer benim böyle bir imkânım olursa döndükten sonra hayatımı her gün bir lise gezerek geçirmek istiyorum.

Bunun temel nedeni eğitim eksikliği. Eğitimi yaygınlaştırabilirsek teknoloji de tehlikeli bir şey olmaktan çıkar ve hayatı kolaylaştırır.

“ATA”nın da asıl amacı uzaya insan çıkarmak değil, teknoloji transferiydi. Bu anlamda “ATA” ne gibi yeniliklere fırsat verdi?

“ATA”dan sonra yüksek binalardaki kolonlarla ilgili çalışmalarımız oldu. “ATA” asansörlü binaları güçlendirmek üzerine bir teknoloji yarattı. Otellerin malzemesi bile değişti. Yine pillerin uzun ömürlü ol-

Manisa'nın "1" numarası dünyada 1 numara olmayı hedefliyor

Dile kolay, Ahmet Bilgili'nin Elginkan Topluluğu'na adım atmasından bu yana aradan tam 27 yıl geçmiş. Bugün VALF Sanayii A.Ş. Fabrika Müdürü olarak görev yapan Bilgili, satışları üzerinde büyük etkisi olan E.C.A. markasının itibarı ve güvenilirliğiyle ihracat yaptıklarının altını çiziyor ve ekliyor: "Öncelikli hedefimiz bir dünya şirketi olmak. Bunun için sürekli kapasite artıran ve teknoloji geliştiren yatırımlar yapıyoruz."

VALF Sanayii A.Ş. günümüzde Ege Bölgesi'nin en büyük organize sanayi bölgelerinden birine sahip olan Manisa'da kurulmuş ilk fabrika. 1971 yılında faaliyete geçen VALF A.Ş.'nin kapı numarasında bu nedenle "1" yazıyor. Manisa'nın bu ilk fabrikası bugünlerde dünya pazarında tanınan bir marka olabilme hedefiyle yoğun bir şekilde çalışıyor. Halihazırda yaklaşık 30 ülkeye ihracat yapan VALF A.Ş.'de 478 kişi görev yapıyor. Çevre dostu, insan sağlığına zarar vermeyen, enerji tasarrufu sağlayan ürünler sunan VALF Sanayii A.Ş. ile ilgili geçmişten geleceğe hemen her noktayı fabrika müdürü Ahmet Bilgili ile yaptığımız söyleşide ele aldık.

Öncelikle Elginkan Topluluğu ile birlikteliğinizin perde arkasını anlatabilir misiniz?

Elginkan Topluluğu ile tanışmam okuldaki staj dönemimde gerçekleşti. Ege Üniversitesi Makine Fakültesi Makine Mühendisliği bölümünden mezunum. 1979 yılında Elginkan Topluluğu'na ELBA A.Ş.'nin Bursa şubesinde İmalat Mühendisi olarak girdim ve 21 yıl aynı işletmede çeşitli görevlerde bulundum. Altı yıldır da Manisa'da VALF Sanayii A.Ş.'de çalışıyorum.



"Kalite kavramını Türkiye'ye Elginkan Topluluğu kazandırdı"

İşe başladığımda bir mühendis olarak özellikle uygulama konusunda pek bilgim yoktu, E.C.A. bana öncelikle hayat tecrübesi verdi. Beni en çok etkileyen ise Topluluğun kalite ve kalite sistemleri konusundaki yaklaşımı oldu. Türkiye'de henüz ISO 9000 kalite yönetim sistemleri, işletmelerde gündemde değilken "kalite" kavramını E.C.A. markasıyla özdeşleştiren Topluluk, elde edilen birikimleri 1970'li yıllarda sistem haline getirdi ve tüm şirketlerde uygulamaya aldı. Böyle önemli bir kavramı ülkemizde sistem haline getiren bir Topluluk'ta çalışmak, bize haklı olarak ayrı bir gurur veriyor.



"VALF, beş yıl öncesine göre üretimini üçe katladı. Önümüzdeki beş yıl içinde bunu da üçe katlamayı planlıyoruz."

"Güvenilirliğiniz"den taviz vermemek için nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Standartların ve müşterilerin belirlediği değerlerle üretim yapan VALF A.Ş., üretimin her aşamasında kaliteye önem verir ve bu bağlamda; mevcut kalite seviyesini daha ileriye taşıyabilmek, verimliliği artırabilmek için teknolojiyi yakından takip ederek makine teçhizat yatırımları yapar. Ayrıca "Kalite, kontrol edilmez üretilir" ve "Doğruyu bir kerede yapabilmek" mantığıyla çalışılan VALF A.Ş.'de üretim ve satış sonrası elde edilen veriler değerlendirilerek çalışanlarla paylaşılır.

E.C.A.'nın marka değeri olarak satışlarınız üzerinde nasıl bir etkisi var?

E.C.A. kaliteli ürünleriyle 50 yıldır Türkiye'de yerleşmiş bir marka. Markamız kaliteyle özdeşleştiği için satışlarımızda bu güvencenin etkisi çok büyük oluyor. Ürünlerinin birçoğunu E.C.A. markasıyla üreten VALF A.Ş., Avrupa'dan Güney Amerika'ya Orta Doğu'dan Afrika'ya ve Türk Cumhuri-

yetleri'nden Avustralya'ya kadar ihracat yapıyor. VALF A.Ş. tarafından tümü standartlara uygun olarak üretilen mamuller, E.C.A. marka ve kalitesiyle pazara sunulduğundan mühendisler ve mimarlar tarafından tercih ediliyor. Özetle kaliteden ödün vermeyenler E.C.A.'yı tercih ediyorlar.

2007 hedefleriniz neler?

Kalite yönetim sistemini gözden geçirerek öncelikli hedefimizi bir "dünya şirketi" olmak şeklinde belirledik. Bu paralelde ebedi bir müessese olmak, pazarda liderlik ve diğer büyük şirketlerle rekabet etmek de

hedeflerimiz arasına girdi. 2000 yılında gaz mamullerinin VALF Sanayii A.Ş.'de üretilmeye başlaması ve yoğunlaşan takım çalışması sonucunda oluşan sinerji, pazarda uygun bir şekilde kullanıldı. Yukarıda bahsettiğim eğitim ve yatırımların da yapılmasıyla VALF, üretimini ve satışlarını adetsel olarak son beş yılda üç katına çıkardı. Önümüzdeki beş yıl içinde de mevcut durumu üç katına çıkarmayı planlıyoruz. Amacımız yukarıdaki hedefler doğrultusunda rekabet şansımızı artırarak fon yaratma kabiliyetimizi sürekli tutmak ve güncel teknolojiyi kullanabilmek.



Keman virtüözü, besteci ve akademisyen Cihat Aşkın için keman çalmak bir yaşama biçimi; kemanı ise en büyük dostu, vücudunun ayrılmaz bir parçası.



“Keman benim için



Ufak bir çocuktu, bir gün babası Sami Bey, elinden tutarak onu İstanbul'da Beşiktaş Güzelleştirme Cemiyeti'ne götürdü ve orada Mesut Duran isimli kemancıyla tanıştırdı. Duran'ın Türk müziği eserlerinden örnekler çalmaya başlamasıyla birlikte küçük çocuk da o sesleri çıkarmak istedi. Bu keman sevgisi ve fark edilen yeteneği onu, 11 yaşında İTÜ Türk Müziği Devlet Konservatuvarı'nda Özel Yetenekli Çocuklar Sınıfı'na soktu. Burada Profesör Ayhan Turan ile keman eğitimine başladı. 1989'da mezun olduktan sonra Londra'ya giderek Kraliyet Müzik Koleji'nde Profesör Rodney Friend ile çalıştı ve solist diploması aldı. Akabinde City Üniversitesi'nde Prof. Yfrah Neaman ile çalışmalarına devam ederek 1993'te yüksek lisans, 1996'da doktorasını tamamladı ve Müzik Doktoru unvanını aldı. 1998'de yaptığı akademik çalışmaları nedeniyle Doçent unvanını alarak İTÜ Türk Müziği Devlet Konservatuvarı'nda öğretim görevlisi oldu. O küçük çocuk şimdi günümüzün en değerli keman virtüözlerinden Cihat Aşkın oldu.

Tüm konserlerinde İTÜ Rektörlüğü tarafından kendisine verilen Jean-Baptiste Vuillaume (1846) keman kullanan Aşkın, bugünkü başarısını çalışmak kadar, yeteneğinin küçük yaşlarda bilincinde olmasına da bağlıyor. “İleride neler yapabileceğimizi küçük yaşlarda görmemiz gerekiyor. 12 yaşında ben bunun farkındaydım ve bu sorumluluğun bilincinde olarak her zaman çalıştım” diyen Cihat Aşkın ile İTÜ Müzik İleri Araştırmalar Merkezi'ndeki (MIAM) odasında müziği, öğrencileri ve kemanı üzerine sohbet ettik.

Müziyen olmanın dört şartı: Yetenek, akıl, ahlak ve çalışmak

Cihat Aşkın'a göre bir insanın müziyen olabilmesi için gerekli dört temel şart var. Bunlar Aşkın'ın küçük yaşlardan bu yana benimsediği ve öğrencilerine de öğütlediği kurallar zinciri:

1. Her şeyden önce “yeteneğinizin” olması gerekiyor. Yetenek bazılarının doğuştan sahip olunan bir kuvvet, bazılarının göre ise genlerle geçen bir şey. Bazılarına göre de insan bunu geliştirebiliyor. Bunların hepsine inanıyorum. Sonuçta çevrenin ve ailenin et-

kilemesiyle de bunlar ortaya çıkıyor. Genlerle de gelmesi gerekiyor. Tanrısal da olması gerekiyor. Bu yetenek olmadığı zaman bir şey yapamıyorsunuz.

2. İkinci olarak “akıl” gerekiyor. Çok yetenekli insanlar var ama bu kişiler akıllarını kullanamadıkları için fikirlerini hayata geçiremiyorlar. Yeteneği geliştirmek için mantığı ve akıllı kullanmak gerekiyor. Yoksa yeteneği köreltiyoruz.

3. Üçüncü önemli şart ise “ahlak”. Yeteneği-

niz var, çok da akıllısınız ancak bunları hangi amaç için kullanacaksınız? Gelip geçici zevkler için kullanacaksınız bu ahlaklılık olmuyor. Yaptığınız iş, sadece ömürle sınırlı olmamalı, bir kitap gibi 500 yıl kalabilmeli. İnsanlık tarihi için önemli bir değer ortaya koymalısınız. Bunun için de ahlak gerekiyor. Bu yeteneği zekânızla iyi yönlendirebiliyorsanız o zaman çok daha iyi bir şeyler bırakabiliyorsunuz yarına.

4. En sonuncu şart da “çalışmak”.

uzuvlarımdan biri”

Öncelikle, kemanın sizin için tarifi nedir? Bu enstrümanı artık vücudunuzun uzuvlarından biri gibi görüyor musunuz?

Keman çocukluk yıllarımda en çok istediğim şeydi. Bir aştı benim için. İlkokul sıralarında keman çalmaya karar verdim. Keman benim için bir yaşama biçimi. İnsan olabilmek için bir araç aslında. Keman çalmadığım günlerde ruhen bir eksiklik hissediyordum. Böyle zamanlarda sanki ibadetini yapamamış bir ermiş gibi vicdan azabı çekiyordum. Kemanı kesinlikle uzuvlarımdan biri gibi görüyordum. Zaten bana kalırsa, keman çalmak çok doğal olmalı. Bu nedenle keman çalmayı günlük ihtiyaçlar kategorisine koyarak ayrı bir yer edinmesini sağladım. Eğer onu ayrı bir kategoride görseydim çalışmak daha zor olurdu ve vücudumun bir parçası olarak göremezdim. Keman benim için bir sevgi yumağı ve dost. Bana hiçbir zaman sırtını dönmeyecek bir varlık.

Bir enstrümana virtüöz seviyesinde hakim olmak için nasıl bir disipline sahip olmak gerekiyor?

Her gün belirli bir çalışma yapmak gerekiyor. Çalışmalarımın süresi 15 dakika da olabiliyor, dört saat de; bu her zaman değişiyor. 30-40 dakikalık eseri de uzun süre çalışmam gerekiyor. Ancak önümde bir hedef varsa çalışmaya çok daha iyi bir şekilde konsantre olabiliyorum.

Günümüzde hızlı ve kolay tüketim bir moda haline geldi. Mevsimsel olarak ağızlardan düşmeyen şarkılar ve bir anda meşhur olup sonra ortaldan kaybolan “star”larla yaşıyoruz. Bu anlamda pop müziği nasıl değerlendiriyorsunuz?

Herkesin bir algılaya yaşı var. Büyüyoruz ve olgunluğa ulaşıyoruz. İnsanlar bir döneme gelene kadar hayat görüşleri itibarıyla belirli bir bilgi birikimini edinmek zorundalar. Gün gelip de yalnız kaldığınızda bir “çaylak” gibi ortada kalmamanız için bu gerekli. Şu anki gençlikte bu “çaylaklığı” görüyorum. Yeteneklerini geliştirmemişler, bu nedenle de düşünme kapasiteleri son derece düşük.

Popüler müzik de bu durumu körüklüyor mu?

Bana göre popüler müzik gerekli. Hayatımızda günlük ihtiyaçlarımızı da karşılayan şeyler olmalı. Müziğin popüler ya da arabesk olması benim için önemli değil, önemli olan kalitesi. Ancak maalesef hayatımızda kalitesiz o kadar fazla örnek var ki... Bunlar toplumumuza özel radyo ve TV'ler vasıtasıyla enjekte ediliyor. Böylecek kültürü, tarihi ve insanlık değerlerini yeterince anlayamayan bir gençlik ortaya çıkıyor. Günümüzde popüler müziğe baktığınızda belirli kalıplar üzerine kurulmuş, saçma sapan sözleri olan “şeyler”le karşılaşıyorsunuz. Böyle bir kültür, insanın ufkunu ne kadar açabilir? Bu kültürsüzlük 1980'li yıllardan geliyor; tüketim toplumu olma peşinde koştuğumuz için sürekli bu tip şeyleri tükettik. Günümüzde her şey bir tüketim malzemesi ve bunun arkasında üretimden yoksun olan bir toplumun can çekişmesi var. Mümkün olduğu kadar üretmek gerekiyor. Örneğin şu sıralar gündemde olan, özel bir GSM şirketinin “sıkıntı” reklamlarına bakın. Reklamın konseptine göre, klasik müzik dinleyen bir kişi sıkılıyor ve bu şirket o kişiye hemen arabesk gibi seçenekleri sunuyor. Bu resmen kalitesiz müziğin kaliteli müziğe karşı galibiyetini canlandırmaya çalışan bir reklam. Ancak anlamamız gereken bir nokta var: Klasik müzik sadece Batı'nın değil; bizim de klasik müziğimiz var.



Keyifli buluşmalar

Öğretim üyesi olarak görev yapmanız, bu gidişe dur deme gayretinin bir sonucu mu?

Bana göre, herkesin böyle bir misyonu üstlenmesi gerekiyor. Mezun olunca araştırma görevlisi oldum çünkü ancak bu şekilde yurtdışına giderek yüksek lisans ve doktora yapabiliyordum. Türkiye’ye döndükten sonra da öğretim üyeliğine başladım. Bunun en güzel yanlarından biri gençlerle birlikte olmam. Öğrencilerimi sadece müzisyen olarak değil, fikir insanı olarak da yetiştirmeye çalışıyorum.

İTÜ Türk Müziği Devlet Konservatuvarı bünyesinde açılan Müzik Yüksek Lisans Programı’ndan bahseder misiniz?

Bu program İTÜ bünyesinde Müzik İleri Araştırmalar Merkezi’nde (MİAM) yapılıyor. Dr. Erol Üçer’in maddi katkısıyla kurulan bir program. Müzik yüksek lisans ve doktora programımız var. Program dahilinde İngilizce eğitim de var çünkü her öğrencinin yurtdışında bizi temsil etmesini istiyoruz. Eğitim elbette Türkçe olmalı ama Edirne’nin dışına çıktığımızda zorlanmayalım istiyoruz. Yetiştirdiğimiz çocukların geleceklerini de düşünüyoruz. Kompozisyon, icra, müzik teorisi, İngilizce ve tonmaister alanında eğitimler veriyoruz. Balkanlar ve Ortadoğu bölgesindeki en iyi üçüncü stüdyoya sahibiz. Kütüphane-mizde çok geniş kaynaklar

mevcut. Şu anda 105 öğrencimiz var ve bunların yüzde 70’i yüksek lisans, yüzde 30’u doktora öğrencisi. Programımız Türkiye’nin bütün illerinden öğrencilere açık. Öğrencileri mülakatla kabul ediyoruz. Konservatuar mezunu olmak da şart değil. Bir elektrik mühendisi aynı zamanda çok iyi bir ses mühendisi de olabiliyor. Öğrencilerimiz Türkiye’nin her yerine dağılıyorlar, hatta yurtdışına gidenler de var. Kurulalı henüz altı yıl olmasına rağmen eğitim kurumumuzun amacına ulaştığını düşünüyorum. Türkiye’nin en önemli müzik eğitim kurumlarından biriyiz.

Öğrencilerinizin kültürel gelişimi için nasıl bir yol izliyorsunuz?

Değişik enstrüman gruplarından öğrencilerim var. Onlara sahne psikolojisi, nefes alma, toplum önüne çıkma konularında dersler veriyorum. Lisans, yüksek lisans ve doktora seviyelerinde öğrencilerim var. Ancak en coşkulu olanı küçük çocuklarla çalıştığımız proje. Değişik illerdeki 8-10 yaş arası çocuklarla çalışmaktan daha fazla keyif alıyorum çünkü onlar sadece keman çalmak istiyorlar. Kariyerlerine de yardımcı olmaya çalışıyorum. Belirli bir kültürel birikimi onlara kazandırmak gerekiyor. Etrafımda gelişen tematik olaylara, aktivitelere onları da götürmeye çalışıyorum. Sadece okuldaki derslerle bir şey olamayacağını söylüyorum. Kitap, sergi ve yaşamın kendisinden beslenmeleri gerekiyor.

Uluslararası platformda başarılı olmuş Türk sanatçılarımızın adını az duymamızın sebebi sizce nedir?

Fransa’ya baktığınızda sanatçılar yereldir. Resim ve edebiyat hariç her şey kendi içindedir. Yurtdışında saygınlık kazanabilmek sadece işini iyi yapabilmekle olmuyor. İşini kötü yapanların da iyi yerlere geldiğini görüyoruz. Çünkü arkalarında parasal destek var. Rusya güçlüyken daha farklıydı. Şimdilerde iyi bir şarkı yaptığınızda, arkanızda destek varsa hemen klip çekerek lanse ediliyorsunuz. Gösterge ünlü olmaksızın bunun tamamen ticari bir albenisi var. Türkiye’de çok iyi sanatçılar var ama bunları bilmememizin nedeni devlet olarak bir politika geliştirememiş olmamız. Bunları kullansaydık daha saygın bir yerde olurduk. Bireysel olarak başarılarımız var ama bunlar da son derece yetersiz. 

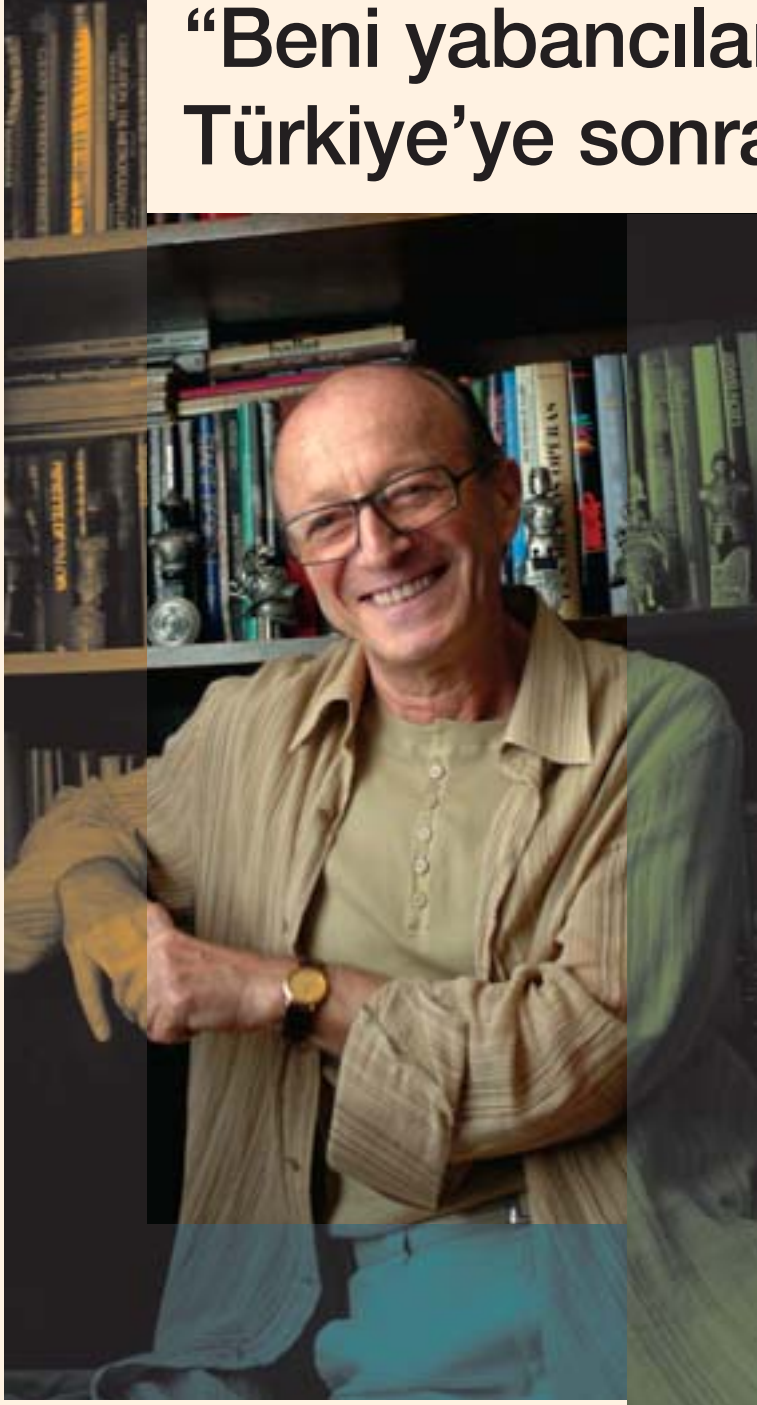


“CAKA ile yetenekleri keşfediyoruz”

2001’de gönüllü olarak 28 küçük öğrenciyle başlattığımız “Cihat Aşkın ve Küçük Arkadaşları” (CAKA) projesiyle Türkiye’nin değişik yörelerinden yetenekli çocukları yetiştirdik. Bu çalışmadan beş yıl içinde yaklaşık 60 kişi istifade etti ve proje büyüdü. Ancak sponsorluk anlamamız bitince hayal kırıklığına uğradım. Çünkü bu, sosyal yönü ağır basan bir proje. Şimdi başka bir sponsorla yolumuza devam edeceğiz. CAKA ile yerel bazda yetenekleri keşfederek onların kemana başlamalarını sağlıyoruz. Hepsinin kendi öğretmenleri var. Belirli bir seviyeye geldiklerinde yaşadıkları şehirlerde onlara konserler verdirtiyoruz. Bu küçük yeteneklerin yurtdışına da giderek uluslararası platforma çıkmalarını sağlıyoruz. Dünyada standartlarında altı-yedi çocuğumuz konserler veriyor ve ödüller kazandılar. Güzel sonuçlar almaya devam edeceğimize inanıyorum.

Tasarım dünyasından 

“Beni yabancılar keşfetti, kendimi Türkiye’ye sonradan kabul ettirdim”



Osman Şengezer’in başlığa taşıdığımız bu cümlesi, kendisinin mutfaktan yetişmiş bir sanatçı olarak Türk tiyatrosunda verdiği mücadeleyi ortaya koyuyor. Yaşamını tiyatroya adanmış bir usta olan Şengezer’e göre Türk tiyatrosu epey yol aldı ancak dekoratörlerin olanakları hâlâ sınırlı.

Oyuncuları, müzisyenleri, entelektüelleri, kısacası yaşamını kültür ve sanata adanmış ustaları ağırlayan Taksim’in Sıraselviler Caddesi’nde, holdeki duvarları farklı ülkelerden toplanmış maskelerle süslenmiş, salonu yüzlerce kitap, CD ve arşiv belgeleriyle donatılmış bir eve konuk olduk. Sahibinin kimliğini her köşesindeki sanat eserleriyle yansıtan bu evde, yıllardır Türk tiyatrosuna verdiği hizmetlerle tanınan sahne tasarımcısı Osman Şengezer ile görüştük.

Türkiye’de 1960 yılından bu yana dekor ve kostüm tasarımlarıyla adından söz ettiren Osman Şengezer için tiyatro onun eşi, çocuğu, arkadaşısı, kısacası tüm yaşamı demek.

Yıllardır Haldun Dormen, Yıldız Kenter ve Nisa Serezli gibi sanatçılarla çalışan Şengezer, tiyatro, opera ve balenin mutfağından yetişmiş bir usta. İngiltere’den Tunus’a, Mısır’dan Almanya’ya kadar pek çok ülkede izleyiciye dekor ve kostüm tasarımları sunan Şengezer, bugüne kadar yaklaşık 460 adet oyuna dekor ve kostüm hazırlamış. Kendisiyle deneyimleri, Türk tiyatrosuna kattıkları, dekor ve kostümün önemi üzerine konuştuk.

“Sahne tasarımcısı” olmak planlarınız arasında mıydı yoksa hayatın akışı sizi bu alana doğru mu yöneltti?

Küçüklüğümden beri resme, şiire ve tiyatroya meraklıydım. Ama tiyatroyu hiçbir zaman sahneye çıkmak ya da aktörlük yapmak olarak düşünmedim. Her zaman perde arkasında rol alan kişi olmak istedim; yani, düşünen, yapan, tasarlayan ve yöneten bir kişi olmalıydım. Bu nedenle resme ve mimariye de meraklı olduğumdan, tiyat-

Tasarım dünyasından

ronun yaratıcı kadrosunda yer almayı tercih ettim; dolayısıyla dekor yapmaya başladım. Yavaş yavaş özel tiyatrolara girdim. O dönem Ankara Devlet Tiyatroları'nın başdekoratörü olan ünlü Alman sanatçı Ulrich Damrau, yaptığım maketi görünce benimle çalışmak istedi ve bunun üzerine 1960 yılından itibaren kendisinin yanında asistanlık yaptım. O süre içinde birçok teknik resim yaptım, maketler hazırladım ve Ulrich Damrau'dan dersler aldım. Dolayısıyla dekoratörlüğü için mutfağında öğrendim.

Tam bu noktada değinmek gerekirse, sizce alaylı olmanın bu işi akademi bünyesinde öğrenmeye göre ne gibi farklılıkları var?

Bence Türkiye'deki güzel sanatlar akademilerinin en önemli sorunu uygulama eksikliği olması. Öğrenciler bu işleri pratik yapmadan sadece teorik kapsamında öğrenmeye çalışıyorlar. Bu çocuklar çok güzel boya yapıyorlar ancak dekorları ayakta durmuyor. İtalya'da ve İngiltere'de ise

“Tatmin olmuş bir dekoratörüm”



“Türk tiyatrosuna kattığım pek çok değer oldu. Mesela Türkiye'de ilk kez seyircinin gözü önünde perdeyi kapatmadan sadece ışıkları söndürerek dekor değişimini gerçekleştirdim. Yine renkler konusunda önemli bir gelişmeye imza attım. Yurtdışından döndükten sonra Türk tiyatrosunda renklerde sadece kontrast kullanımı vardı. Örneğin dekor yeşilse başrol oynayan kadının kostümü mutlaka kırmızı olurdu. Yani oyuncunun ön plana çıkması için tam ters renk kullanılması söz konusuydu. Ben Türk tiyatrosunda bu geleneği kıran biri oldum. Sahnede renk tonlarının çeşitliliğini kullanma anlayışını getirdim. Renklerin türevlerini iyi bilmek gerektiğini öğrettim. Tüm bunlar nedeniyle de ben çok tatmin olmuş bir dekoratörüm.”



okulu bitirdikten sonra iki ya da üç yıl staj yapmadan asla dekoratör olamıyorsunuz. Kısacası bu işi mutfağını bilmeden yapamazsınız.

Aslına bakarsanız sizin de temelinizde yarım kalmış da olsa bir mimarlık eğitimi var. Bu eğitime neden gerek duydunuz ve nasıl bıraktınız?

Annem ve babam sanata meraklı olduğum için “Bari mimar ol” diyorlardı. Ben de uzun bir süre çalışarak ODTÜ Mimarlık Fakültesi'ni kazandım. O dönem ODTÜ'nün Amerikalılar dönemi olduğundan adı “Middle East Technical Univercity” idi. Bu bölümde iki yıl sanat tarihi, mimarlık tarihi, mimarlık kuramı ve teknik dersleri aldım. Hatta Abdullah Kuran ile birlikte ODTÜ Tiyatro Kulübü'nü kurdum. Ancak daha sonra bu işin olmayacağını anladım, çünkü sanat dersleri dışındakilerden yani teknik derslerden hiç keyif almıyordum. Bu nedenle okulu bıraktım ve zaten hemen arkasından da asistanlığa başladım. Düşünen, tasarlayan kişilerle birlikte çalıştım. Ulrich de Türkiye'den gidince yerine çok ünlü bir dekoratör olan Refik Eren geldi ve beni kadroya aldı. Neredeyse tüm ünlü dekoratörlerin Ankara'daki tek asistanı oldum.

Mimarlık eğitimi almanızın işinize bir katkısı oldu mu?

Elbette oldu. Sonuçta her şeyi yorumlayabilmek gerekiyor. Derdiniz anlatılabilmeniz için resim de çizmeniz gerekiyor. Ancak sadece resim çizerek de tiyatrocunun olunmuyor. Bunun yanı sıra mimariden ve müzikten de anlamamız lazım. Tiyatro, opera ve bale sonunda yoruma gidiyor. Bu nedenle ben önce yazarı ya da müzisyeni araştırıp öğrenirim. Mesela, bestecinin eseri ne zaman ve ne şekilde yazdığına bakarım. Arkasından bu eserin ne dediğini görmeye çalışırım. Daha sonra da bu oyunun ne mesaj vermeye çalıştığını anlamaya çalışırım. Sonuçta amacım söz konusu mesaja katkı yapmaya çalışmak olur. Bu çakışmayı düşünürüm. Birleştirdiğim mesajı seyirciye nasıl anlatacağım üzerine kafa yorarım. Şimdilerde tanıdığım bazı kişiler, benden gelinlik yapmamı istiyorlar. Ancak ben modacı değilim, ancak yorum yapabilirim.

Şimdiye kadar kaç tane kostüm ve dekora imza attınız?

Avrupa'da ve Türkiye'de 460 tane oyuna çizim yaptım. Yani rekor kırdım diyebilirim. Haldun Dormen ve Yıldız Kenter ile birlikte pek çok turneye katıldım. Yetişme çağında yabancı rejisörlerle ve büyük isimlerle çalıştım. Bu kişilerden çok şey öğrendim. Yurtdışına gittim ama insanlar da bana çok geldiler. Mesela Türk balesinin oluşumunda önemli katkıları bulunan, İngiliz Kraliyet Balesi'nin kurucusu Ninette de Valois beni ülkesine davet etti. Uzun yıllar onunla çalıştım. Ben önce yabancılar tarafından görüldüm, daha sonra kendimi Türkiye'ye kabul ettirdim.

Deneyimlerinizi ve ustalığınızı gençlerle paylaşıyor musunuz? Mesela öğrencileriniz var mı?

Aslına bakarsanız eğitmenlik yapmayı pek sevmiyorum. Ama seminerlerim ve konferanslarım oluyor. Uzun yıllardır Türk balesi ve operası hakkında yazılar yazdım. Üç tane kitabım var. Ben eğitimin bu şekilde olmasına gerektiğine inanıyorum. Genel kültürle eğitmek daha etkili oluyor. Yaptığım her şeyin eğitici bir yönü var.

İşinizin en keyifli yanı sizce nedir?

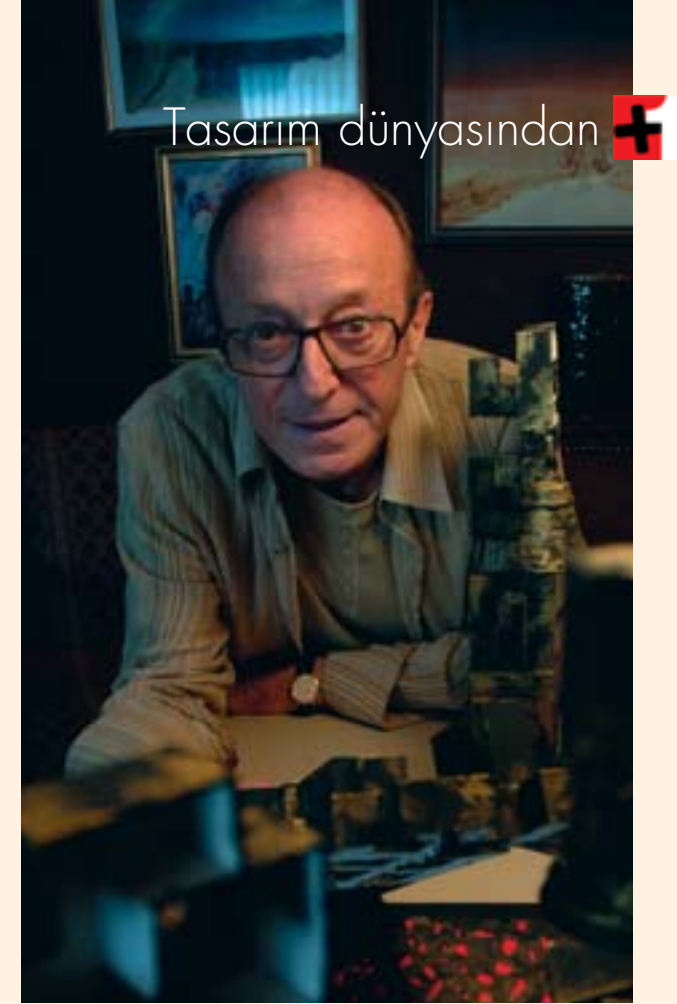
Yoğun çalışma süreci sonunda eserlerinizi sahnede görmek çok keyifli. Benim için özellikle seyircinin dekorla karşılaştığı andaki tepkisini ölçmek son derece önemli. Bunu eleştirmenler için söylemiyorum, çünkü eleştirmenler dışında seyircilerin gördükleri ilk şey dekor oluyor. Perde açılmaya başladığı andan itibaren oluşan aralıktan içeri bakmaya ve birkaç şey görünce de yorumlamaya başlıyorlar. Perde açılmaya başladığında ilk etkileşim dekor, ikincisi ise kostüm oluyor. Oyun süresince de bu devam ediyor.

Perde açıldığı anda alkış koparsa, neler hissediyorsunuz?

Tersine, dekor açıldığı zaman alkış alıp almadığına bakmam. Çünkü bence dekorun da bir grafiği var. Bale nasıl devam ediyorsa dekor da oyunla ve rejisiyle beraber bir grafik çizer ve biter. Tiyatroda her şey bir bütündür. En sonunda alkış alıyorsa bu benim için de bir başarı sayılabilir. Bu işin bir mozaik olması. Ben oyunla birlikte yaşayan, gelişen ve biten dekor ile kostümlerden hoşlanıyorum.

Türk tiyatrosu sizce nasıl bir yöne doğru ilerliyor?

Türkiye'de bu konuda bir sanayi olmamasına rağmen Türk kostümcüleri ve dekoratörleri olağanüstü işler yapıyor. Devletin atölyeleri var, özel tiyatroların da yeni yeni oluyor. Avrupa'da bir şey istediğinizde size hazır olarak getiriyorlar. Çünkü orada bu işin sanayisi var. Dekor ve kostüm için üretim yapan fabrikalar var. Türkiye'de ise malzemenizi de keşfetmek zorundasınız. Bu nedenle biz sadece sanat yapmıyoruz, teknik de bilmek zorundayız. Yurtdışındaysa sadece sanat düşünabiliyorsunuz. Avrupa ve Amerika bu yüzden daha gelişmiş durumda. Ben Türkiye'de dekor yapmaya başladığım zaman sadece siyah ve beyaz fotoğraf vardı. Tutkal bile doğru düzgün değildi. Şimdilerde ise malzeme çoğaldı ve ile-



tişim hızlandı. Ancak herşeye rağmen Türk dekoratörlerinin çalışmaya olanakları bugün çok kısıtlı.

Aynı zamanda titiz bir arşivcisiniz ve arşiviniz, Türk sahne sanatları tarihinin büyük bir bölümünü barındırıyor. Bu biriktirme, saklama, geçmişe değer verme hali işinizin doğasının bir gereği midir?

Arşive küçüklüğümde başladım. Büyük bir afiş koleksiyonum var. Her şeyi biriktiriyorum. Şimdi 400'ten fazla afişim var. Dolabımı ne zaman açsam üzerime bir şeyler düşüyor. Opera ve baleden tüm belgeleri, haberleri biriktirdim. Beni Ankara gazetecileri çok destekledi. Gençlik yıllarımda bana “Altın Çocuk” lakabını takmışlardı.

Bu işe ne kadar daha devam etmeyi planlıyorsunuz?

Buna seyirci karar verecek. Ben hiç yılmadım ve ölene kadar da bu işe devam etmeyi düşünüyorum. Hâlâ çok çalışıyorum. Çünkü bu işin bir hayat biçimi olduğuna inanıyorum. Bu nedenle de evlenmedim ve çocuğum yok. Bunu bilinçli olarak yaptım. İşinizi yaşam biçimi yaptığınız zaman ne olursa olsun bunu elinizden alamazlar. Benim de elimde sadece mesleğim var.



Bir Ortaçağ masalından kopup gelen kent: Lizbon

Avrupa'nın en melankolik şehirlerinden biridir Lizbon... Ortaçağ'dan kalma, boyaları dökülmüş binaları ve köprüleriyle adeta masallardan günümüze gelmiş bir kent izlenimi uyandırır. Portekiz'in tarihi ve kültürüyle bütünleşmiş bu başkenti, aynı zamanda ülkenin en büyük ve en zengin şehirlerinden biri.

Lizbon'un diğer şehirlerden farklı, kendine özgü havası, eski evleri, dar sokakları, efsanevi müziği fado ve tarihi binalarıyla her daim hüznü ama gururlu bir ifadesi var.

Tejo Nehri'nin ikiye ayırdığı başkent Lizbon, Atlantik Okyanusu'nun kıyısında yer alıyor. Sessiz bir kent olmasının yanında, kalabalık alışveriş merkezleri, kafeteryalarıyla da bir o kadar canlı... Yemek saatlerinde balıkçılardan gelen neşeli sesler adeta şehrin rengini değiştiriyor.

Portekiz'in İstanbul'u

Tıpkı İstanbul gibi Lizbon da yedi tepe üzerine kurulmuş, silüetiyle büyüleyen bir şehir. Daha önce İstanbul'da yaşamış ve Lizbon'a gelenlerin zaman zaman bildik bir şehirde dolaşıyormuş gibi hissetmelerinin sebebi bu.

Bu ruh halini yaratan nedenlerden biri, belki de Lizbon'un da arnavut kaldırımlı dar sokaklarında bir evden diğerine gerilmiş iplere çamaşır asan, camdan cama sohbet eden kadınlarının olması. Başkent'in İstanbul'a benzeyen diğer yanı da, şehrin tıpkı Boğaz'ın İstanbul'u ayırdığı gibi Tejo Nehri tarafından iki ayrı yakaya bölünmesi.

Kentin hüznü ve mağrur ezgisi

Lizbon'un bilinen özelliklerinden biri de şehirle adeta bütünleşmiş müziği fado. Bu müziğin ortaya çıkış hikâyesi de oldukça dramatik: Bir deniz ülkesi olan Portekiz'de tarih boyunca erkekler uzak denizlere açılmış. Geride kalan eşler ise her gün bıkıp usanmadan gözleri ufukta sevgililerini beklemiş. Tıpkı annelerin, aynı gemilerle gönderdikleri oğullarının döneceği günü hasretle beklemeleri gibi... Bu yüzden hüznü, özlem dolu, bir o kadar da mağrur bir müzik fado. Fadonun Latince "kader" anlamına gelmesi tesadüf olmasa gerek... Za-

manla bu müziğe gururlu bir ifade de eklenmiş; sanki üzgün ama güçlü aşıkları anlatıyor. İşte şehrin havasındaki melankolik bu müzikten geliyor.

Bir zamanların el-Uşbuna'sı

1260 yılından bu yana Portekiz'in başkenti olan Lizbon, en parlak dönemini 16. yüzyılda Portekiz İmparatorluğu döneminde yaşamış. Daha eskilere gidecek olursak, 711 yılında Lizbon'un Arapların eline geçtiğini görüyoruz. Lizbon'un o zamanki adı ise el-Uşbuna. Araplar o yıllarda kendi kültürlerine özgü yapılar inşa etmişler ve bugün bile Lizbon'da Arap kültürünün izlerine rastlamak mümkün.

Bir Akdeniz kenti

Lizbon'un çok sayıda turisti ağırlamasının başta gelen nedeni tarihi yapıları ve melankoliyle kentin sahip olduğu farklı kimlik. Merkezde yer alan ve Alfama'yı da içeren eski şehir, Lizbon'da görülmesi gereken yerlerin başında geliyor. Kentin en önemli anıtlarından biri Belém'de yer alan Belém Kulesi. İkinci büyük anıtsa Jerónimos Katedrali. Söylentilere göre Vasco da Gama, Hindistan yolculuğuna çıkmadan önce bütün gece burada dua etmiş. Katedral, zamanında Vasco da Gama ve gezilerini anlatan bir şairin hikâyesini de günümüze taşıyor.

Şehirde gezerken, ünlü Portekizli şair Fernando Pessoa'nın evine rastlamak mümkün. Aynı şekilde ünlü fado sanatçılarının yaşadığı evlerden biri herhangi bir sokakta yürürken karşınıza çıkabilir. Lizbon pek çok müzesiyle de sanatseverleri kente çekiyor. Bunlardan belki de en önemlileri, Lizbon'un kültürel yaşamında önemli bir yeri olan "Gulbenkian Müzesi" ile "Centro de Arte Moderna" (Modern Sanat Galerisi). Bu sanat merkezleri, "Fundação Calouste Gulbenkian" bölgesinde mükemmel bir bahçe içinde yer alıyor. Ayrıca Portekiz'in "Museu Nacional de Arte Antiga" isimli ulusal galerisini de unutmamak gerek.



Portekiz'in melek sesi Teresa Salgueiro



Lizbon'la bütünleşmiş fado müziği günümüzde sadece Portekizliler tarafından dinlenmiyor. Portekiz'in bu yerel müziği artık dünyanın birçok ülkesinde de biliniyor. Bu tarzın en ünlü gruplarından biri de geçtiğimiz yıllarda Türkiye'de çeşitli festivallere katılan Madredeus. Grup dünyanın farklı ülkelerinden büyük bir hayran kitlesine sahip. Bunun en önemli nedeni, Portekizce bilmenize gerek kalmadan, müziğin anlatmak istediğini dinleyicisine ulaştırması ve tabii ki grubun "voice of angel-melek sesi" olarak anılan güzel solisti Teresa Salgueiro'nun huzur veren sesi. Salgueiro birinin veya bir şeyin geleceği beklentisi içinde ufka bakıyormuşçasına şarkılarını söylerken, diğer müzisyenler sahnenin loş bir köşesinde enstrümanlarıyla ona eşlik ediyor. "Portekizce konuşma macerası" olarak da tanımlanan Madredeus, uluslararası sanat çevrelerinde evrensel bir kültür değeri olarak çoktan kabul edildi bile. İlk albümünü 1987'de çıkaran grup, konserlerini tiyatrolar, parklar ve anıtlar gibi özellikle sakin yerlerde vermeye özen gösteriyor. Madredeus bunu belki de Lizbon'un sessizliğini gittiği ülkelere götürmek ve dinleyicilerin kendilerini fado müziğinin doğduğu ve özdeşleştiği Lizbon'daymış gibi hissetmeleri için tercih ediyor. Madredeus ve fado yaşamımıza artı bir katan değerlerden...





Lizbon'daki ünlü meydan "Praça do Rossio".

AB'nin en zenginlerinden

Lizbon, 2001 yılında 565 bine yaklaşan nüfusuyla oldukça küçük bir şehir. Kentin de içinde bulunduğu Lizbon Metropolitan Alanı'nın nüfusu yaklaşık olarak 2 milyon 700 bin. Lizbon, Avrupa Birliği ortalamasının üzerindeki refah düzeyiyle aynı zamanda Portekiz'in en zengin bölgelerinden biri konumunda.

Lizbon'un ekonomik yapısı daha çok hizmet sektörüne odaklanmış durumda. Portekiz'de yer alan uluslararası pek çok şirketin merkezi de kentte yer alıyor. Endüstriyel olarak kentin en gelişmiş yeri Tejo Nehri'nin güneyinde yer alan "Lizbon Metropolitan Bölgesi" (Lisbon Metropolitan Area). Portekiz'in milli hasılasının (GDP) yüzde 45'ini üreten Lizbon, gelecek yıllarda AB'den aldığı ekonomik desteğe ihtiyaç duymayacakmış gibi görünüyor. 



ELMOR bayileri Lizbon'daydı

ELMOR, bayi ve tali bayileriyle ilişkilerini güçlendirmek, ticari ve kurumsal bağları artırmak amacıyla düzenlediği yurtdışı turlarını tamamladı.



Eylül ayında gerçekleşen seyahatler kapsamında bayiler; Moskova, Yalta, Budapeşte-Prag ve Lizbon-Madrid turlarına katıldılar. Brezilya'ya yapılacak seyahatin ülkedeki hava şartlarının daha elverişli olacağı Kasım ayında yapılması planlanırken, yine kasımda düzenlenmesi planlanan bir başka seyahat de Lizbon-Madrid turuna katılacak diğer bayi grubu için gerçekleştirilecek.

Eylül'de ilk ayağı düzenlenen Madrid-Lizbon turuna katılan bayi grubunun ilk durağı Madrid oldu. Bayiler şehirdeki ilk günlerini bir şehir turu yaparak Belediye Meydanı, Puerta Del Sol Meydanı, Neptün Çeşmesi, Cibeles Meydanı, Alcala Caddesi ve Krallık Sarayı gibi şehrin turistik ve tarihi yerlerini gezerek tamamladı. Madrid gezisinin ikinci gününde İspanya'nın açık hava müze şehri olarak nitelendirilen ve ortaçağın en önemli merkezlerinden biri kabul edilen "Toledo"da bir gezi yapıldı. Tejo Nehri'nin kıvrım yaptığı kayalık bir bölge üzerinde kurulan Toledo'nun tarihi dokusunun yanı sıra İslamiyet, Hristiyanlığı ve Museviliği barındıran kültürü ziyaretçilerin ilgisini çekti. İspanya'da geçen son gündeysa, ülkenin en eski şehirlerinden Segovia ve Avilla ziyaret edildi. Ertesi gün Portekiz'in başkenti Lizbon'a geçen bayiler, burada Rossio Avenue, St. Georges Şatosu ve Alfama Meydanı'nı gezdiler. Black Horse Square'e kadar Tejo Nehri boyunca ilerleyen grup, Tagust'a geçip Belem Kulesi, Keşifler Anıtı, Jeronimus Manastırı gibi şehrin yaşayan tarihini görme fırsatı buldu. Gezi turunun beşinci günü UNESCO'nun dünya mirası listesindeki tarihi Sintra kasabası, mutfak bacalarıyla ünlü "Palacio de Vila", Avrupa'nın en batısındaki "Cabo de Roca", Guincho Burnu, Cascais yakınında "Boca de Inferno" kayalıkları, Cascais'in merkezinde balıkçı limanı ve Lizbon dönüşü casino'su ile meşhur Estoril uğranan yerler arasındaydı. Gezilere katılan bayi ve tali bayiler, birçok eğlence unsurunu da içinde barındıran turlar boyunca, tarihi ve kültürel miraslara ev sahipliği yapan şehirlerde oldukça keyifli anlar yaşadı.

KONGRE

14. Ulusal İnsan Yönetimi Kongresi

9 Kasım 2006

PERYÖN tarafından "Mozaik; İnsan Yönetmek Sanattır" ana temasıyla 4-6 Ekim arasında düzenlenen kongrenin ardından derneğin Ankara Şubesi de Kasım ayında "AB ve İnsan Kaynakları" konulu bir organizasyona imza atacak. Kongrenin üçüncü gününde Elginkan Holding A.Ş. İnsan Kaynakları Müdürü Habibe Akşit, "İş Hayatında Etik" ana başlığı altında Elginkan Holding'in kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarını ele alan bir sunum gerçekleştirecek.

YARIŞMA

53. Annual Design Review

Son Katılım Tarihi: 31 Aralık 2006

Uluslararası tasarım dergisi I.D. tarafından düzenlenen, Amerika'daki en köklü ve geniş çaplı tasarım yarışmalarından biri olan 53. Annual Design Review dünyanın her yerinden tasarımcılara açık. Yarışma; ambalaj, tüketici ürünleri, grafik, ekipman, mekân, kavram ve mobilya kategorilerinde düzenlenecek. Ödüllü tasarımlar I.D.'nin Ağustos 2007 sayısında yer alacak.

SERGI

X. Ulusal Mimarlık Sergisi

16-18 Ekim 2006 / Balıkesir
9-12 Kasım / İzmir
20-30 Kasım / Diyarbakır
1-10 Aralık / Konya

Mimarlar Odası tarafından iki yılda bir Mimar Sinan'ın anısına düzenlenen Ulusal Mimarlık Sergisi, ödül töreninin ardından Türkiye'nin çeşitli illerini gezmeye başladı. Eserler 16-28 Ekim tarihleri arasında Balıkesir'de, 9-12 Kasım tarihleri arasında İzmir Yapı Fuarı'nda sergilenecek. Bir sonraki durağı Diyarbakır olan sergi, son olarak Aralık ayının ilk 10 günü Konya'da ziyaretçileriyle buluşacak.

FUAR

"150. Yılında Dolmabahçe Sarayı" Uluslararası Sempozyumu

23 - 25 Kasım 2006
Dolmabahçe Sarayı
Medhal Salonu

"150. Yılında Dolmabahçe Sarayı" Uluslararası Sempozyumu, TBMM Milli Saraylar Daire Başkanlığı tarafından yerli - yabancı akademisyen, uzman ve araştırmacıların katılımıyla düzenlenecek. Sempozyum, Dolmabahçe Sarayı'nın 1856'da açılışından günümüze kadar geçen 150 yılda, saray yapısı ile saraydaki sosyal ve siyasi ortamı, gelenek ve kuralları çok yönlü ele almayı, farklı disiplinlerde sarayla ilgili gerçekleştirilen yeni çalışmaları değerlendirerek, Osmanlı İmparatorluğu ve Cumhuriyet yıllarında sarayın kimliğini, konumunu ve taşıdığı önemi yeniden yorumlamayı amaçlıyor.

BULUŞMA

"Profesyoneller Buluşması"

ELMOR A.Ş. tarafından 2005 yılından bu yana düzenlenen, "Profesyoneller Buluşması" Kasım ayında da Antalya, Trabzon ve Bodrum'da yapılacak. Yapı sektöründeki profesyonelleri bir araya getiren organizasyon kapsamında, katılımcılara E.C.A. ve SEREL markalı ürünler, satış sonrası hizmetler, ElmorClub sistemi ve son yeniliklerle ilgili bilgiler verilecek.

Müzik yaşamımıza neden “artı” bir katıyor?

Ruhun gıdası olduğu için...
(M. Kemal Atatürk)

İfade edilemeyenleri
anlattığı için...
(Victor Hugo)

Onsuz yaşam bir hata
olacağı için...
(F. Wilhelm Nietzsche)

Duyguların stenografisi
olduğu için...
(Leo Tolstoy)

İnsan tabiatının onsuz
yapamayacağı türden bir
haz ürettiği için...
(Konfüçyus)

+1

Suyun sesi E.C.A. ve SEREL...

E.C.A.

SEREL