



H. Ekrem Elginkan
1924 – 1999

Kurucumuz bize “hayal edin” demişti.

*Çünkü hayal ettiğimizde bir gün
hayallerimizi gerçekleştirebileceğimizi
biliyordu.*

*Biz, bugün Elginkan Topluluğu
çalışanları olarak hem kurucumuzun
hayalleri hem de Türk halkının
geleceği için çalışıyoruz.*

*Onu saygıyla anarken “ebedi müessese”
olma yolunda yürüyoruz...*

*Kapak görselini
seçerken
Topluluğumuz ile
pek çok ortak
yanı bulunan
Anemon'u,
Türkçe'deki adıyla
Manisa Lalesi'ni seçtik.
Seçtik, çünkü ikimiz de
Manisa da doğmuşuz. Güneşi seviyor
ama soğuktan ve rüzgardan korkmuyoruz.
Şartlar ne kadar çetin olsa da ürün verme
konusunda ısrarlı ve cömertiz. Ve çok
daha önemlisi, Manisa Lalesi benzerleri
daha tomurcuklanmadan ilk çiçek
açanlardan, tıpkı bizim pek çok konuda
öncü olduğumuz gibi...*



İÇİNDEKİLER

- 4** **Kazanılanlar**
topluma döndürülmeli
- 8** **Lise** açılışlarıyla
Elginkan Vakfı 20. yılında...
- 10** **Şirketlerden**
- 19** “İyi bir endüstriyel tasarımcının
aklı biraz havada ama ayakları
da yerde olmalı”
- 22** **Mimarlar** İstanbul'da buluştu
- 24** **Teknolojisi** ihraç edilen EMAS
kombiler
- 27** **VALFSEL A.Ş.**'nin laboratuvarı
Türkiye'nin hizmetinde...
- 28** **Türkiye** doğalgaz pazarı
1.5 milyar dolara koşuyor
- 29** **Elginkan Topluluğu**'nun 2006 ihracat
hedefi 150 milyon dolar
- 30** **Azapkapısı**'nda dile gelen su
- 32** **Avcının**
elinden sahneye...
- 35** **Ajanda**

Başlarken...

Elginkan Topluluğu kurulduğu günden bu yana sektörel ve sosyal sorumluluğunu eksiksiz yerine getirmeyi ilke edindi. Ürünlerinde kalite, ülke ekonomisine katkı, üretirken de satar-ken de doğruluk ve insan kaynağını sahip olduğu tek değer olarak kabul eden bir anlayışı benimsedi. Daha dünyada sana-yiciler sosyal sorumluluğu konuşmazken, kurucumuz Ekrem Elginkan 1954 yılında vakıf düşüncesini yakın çevresi ile pay-laşmıştı. Elginkan Vakfı, 1985 yılında ülkemizin insani, kültü-rel ve bilimsel birikimini değerlendirme misyonu ile yola çıktı.

Biz, 54 yıldır topluma verdiğimiz sözle hem kaliteli ürünler üretiyor hem de ürettiğimizi yatırıma dönüştürüyoruz. Ancak bugüne değin ne yatırımlarımız ne de vakıftaki çalışmalarımız konusunda pek konuşmamıştık. Oysa ki bizim çabalarımız toplumsal bir katkıya dönüşürken, başka kişi ve kuruluşlar için de bir örnek oluştura-bilirdi. Bu nedenle de, kurum dergimizin ismini ararken Topluluğumuzun varoluş mesajını da iletme-sini istedik. Çünkü ürünlerimizin satışından hem eğitime, hem topluma hem de ülke ekonomisine kat-kıda bulunuyoruz. Böyle bakınca bile artılar öylesine çok ki. Ama biz, sadece +1 demeyi seçtik. Top-luluğumuzu daha yakından tanıma olanağı veren bir içeriğe sahip olan +1'de, seçtiğimiz her konunun en az bir artısı var.

Hepimiz biliyoruz ki, daha gelişmiş bir toplum için her birimize görevler düşüyor. Bu görevleri gerektiğince yerine getirmek, belli bir kurumun ya da grubun sorumluluğu olamayacak kadar büyük. Biz El-ginkan Topluluğu çalışanları olarak, kurucumuzun engin vizyonu ile yarattığı modelle toplumumuza katkı sağlıyor, diğer yandan da ülkemizin ekonomik çarklarını çevirmek için çaba gösteriyoruz. Sosyal sorumluluğumuzu yerine getirme konusundaki başarımızın Topluluğu oluşturan şirketlerin ekonomik faaliyetlerindeki başarıyla doğru orantılı olduğunu biliyoruz. İnaniyoruz ki ürettiğimiz ve sattığımız her ürün ile yaşamımıza bir artı katıyoruz. Ürünlerimizi satın alan her müşterimiz ise kendi artılarını yara-tıyor. Çünkü her bir Elginkan ürününün satışından belli bir pay eğitime ve insan sağlığını koruma alan-larına ayrılıyor. Amacımız, daha eğitimli bir toplumda, daha sağlam bir yaşam.

+1'i yayımlamaktan amacımız, ürünlerimizi kullananların yarattıkları katma değeri bilmeleri, bilenlerin ise ne denli katkı yarattıklarını görmeleri. Bugün Elginkan Vakfı aracılığıyla eğitime katkı sağlayan Top-luluğumuz, kurucumuzun hayallerini gerçekleştirirken, kendi artılarını da yaratmanın mutluluğu içinde.

Her üç ayda bir hayatımıza artı değer katan farklı konu ve konuklarla +1'in yeni sayılarını sizlerle pay-laşmaya devam edeceğiz. İlk sayımız Elginkan Topluluğu'ndaki artılarla öne çıkıyor ancak bundan son-raki sayılarda yaşamdan artılar daha fazla yer alacak. Sizlerin de değerli görüş ve önerilerinizle zengin-leşeceğimize yürekten inanıyoruz.

Yaşamınızda her zaman artılar olması dileğiyle...

Julide Nemlioğlu

Julide Nemlioğlu

Elginkan

ELGINKAN TOPLULUĞU

Adına İmtiyaz Sahibi

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

Genel Yayın Yönetmeni ve

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Julide Nemlioğlu
Kemeraltı Cad. 71/5
34425 Karaköy-İSTANBUL

Yayın Kurulu

Hakan Ürün
Halid Alpdoğan
Pelin Özkuzey
Sait Demirel
Tuba Bağdat
Zafer Sağlam

Yayın Danışmanı

MPR Pazarlama Halkla İlişkiler A.Ş.

Yayın Türü

Yaygın Süreli

Baskı Tarihi

Eylül 2005

Yazı İşleri

Günseli Özen Ocakoğlu
Türkhan Zeytinioğlu
Ahmet Baysal
Hatice Ünal

Görsel Yönetmen

Aylin Çil

Görsel Uygulama

Osman Uraslı
Pınar Gazanfer
Yasemin Can

Yapım

Rota Yayın Yapım Tanıtım Tic. Ltd. Şti.
Prof. N. Mazhar Ökten Sok. No:1
Rota Binası 34360 Şişli-İstanbul
Tel: 0212 224 01 44 • www.rotaline.com

Baskı ve Cilt

Tor Ofset San. Tic. Ltd. Şti.
İmam Çeşme Caddesi No: 26/2
Ayazağa Şişli-İstanbul • Tel: 0212 332 08 38 (PBX)

İletişim Adresi

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

Kazanılanlar topluma döndürülmeli...

Elginkan Topluluğu
Şirketleri anlamlı bir
amaç uğruna
kâr etmek istiyor;
çünkü kazanılardan
belli bir pay, en önemli
amaçlarından biri eğitim
olan Elginkan Vakfı'na
gidiyor. Benzersiz bir
modelle yönetilen
Topluluğun, geleceğe
ilişkin vizyonunu Vakıf
Yönetim Kurulu Başkanı
İsmail H. Balıkçı ve
Topluluk Şirketleri İdare
Meclisi Başkanı Yücel
Unan ile konuştuk.

Elginkan Topluluğu, 19 şirketten oluşan, zamana ve zemine çabuk adapte olan esnek bir yapıya sahip. Kurucusu Ekrem Elginkan tarafından geliştirilen özgün yönetim modeliyle yönetilen Topluluk, Elginkan Vakfı sayesinde toplumsal sorumluluk adına yıllardan beri eğitimler yapıyor. Sanayinin ve Topluluk Şirketleri'nin ihtiyaç duyduğu ara kademe elemanların yetiştirilmesine fırsat veren okullar da açan kurum, yaşam kalitesini artırmaya yönelik ücretsiz eğitim çalışmaları da yapıyor.

Topluluğun bugünkü durumuna ulaşmasının gerisinde uzun yıllardır sürdürülen istikrarlı, disiplinli ve uzağı gören stratejiler var. 1951'de Ekrem Elginkan tarafından mühendislik şirketi olarak başlatılan bu uzun koşuda bir an geliyor şirket sayısı 51 oluyor. Sonraları yatay yerine dikey büyüme sebebiyle şirketler birleştirilerek makul bir sayıya ulaşıyor.

Topluluğun ve Vakfın mimarı Ekrem Elginkan'ı geçen 46 yıllık süreçte ne radyo linkleri kurduğu dik yamaçlar, ne kepenklerin indirilmesi ne neden olan ekonomik darboğazlar, ne yangınlar, ne grevler üretimden, yatırımdan ve topluma katkı çabasından alıkoymuyor. O, hızlı düşünüp hızla karar alan, seçmesini ve dinlemesini bilen lider tanımıyla daha hayattayken kendisinden sonra bu sistemin aksamadan çalışmasını sağlayacak profesyonelleri idari süreçlere dahil ediyor.

İşte o profesyonellerden ikisi, Elginkan Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı İsmail H. Balıkçı ve Elginkan Topluluğu Şirketleri İdare Meclisi Başkanı Yücel Unan bize Topluluk ve Vakıf cephelerinden Elginkan'ı farklılaştıran prensipleri, Ekrem Elginkan'ın bakış açısını, dünü, bugünü ve yarını anlattılar. Her ikisinin de 30 yılı aşan Elginkan yolculuklarında kendileri için önemli olan kilometre taşlarını ve unutamadıkları anıları bir zamanlar Ekrem Elginkan'ın ilk ofisi olan Maltepe'deki büroda bizlerle paylaştılar.

Ticarete öngörü büyük avantaj

Ekrem Elginkan 1948 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Maki-ne Mühendisliği Bölümü'nü bitirdikten sonra askerliğini Milli Savunma Bakanlığı'na bağlı İnşaat-Emlak bürosunda kalorifer tesisat proje-leri üzerine yapıyor. Burada kazandığı deneyimi aileden gelen ticaret birikimiyle birleştiren Ekrem Elginkan, daha sonra büyük bir Vakıf ve binlerce çalışandan oluşacak topluluğun temellerini de böylece atmış oluyor. Bir söyleşisinde, “Sermayesiz yapabileceğim tek iş buydu” di-

yerek önce kalorifer tesisat proje müteahhitliğine başlayan Ekrem Elginkan, kardeşi Cahit Elginkan'ın da İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun olarak takıma katılmasının ardından işleri daha da büyütüyor. Vakıf Yönetim Kurulu Başkanı İsmail H. Balıkçı özellikle Nato'nun radyo link tesislerini kurdukları dönemin büyüme sürecindeki önemine işaret ederek, “Yol yok, katır sırtlarında malzemeleri dağlara taşıyorlar. Hakikaten enteresan bir başlangıç” diyor.

Vakıf düşüncesi 1954'te konuşulmaya başlanıyor

Topluluğun kurucusu Ekrem Elginkan, Vakfın hayata geçirilmesiyle ilgili olarak düşüncelerini bir metinde şöyle ifade ediyor: “Kurduğumuz iş düzeni hayatıyetini sürdürecektir ve Türk toplumuna hizmet vermeye devam edecek hem de ürettiği gelirlerle Türk milletine iş dünyasının dışındaki ihtiyaçları için de hizmet imkanı bahşedilmiş olacaktır.”

Vakıf Yönetim Kurulu Başkanı İsmail H. Balıkçı, daha 1954'lerde Vakıf düşüncesinin aile meclisinde konuşulmaya başladığını ifade ederek; “Hiçbir engel ve duygusal kayıp Ekrem Elginkan'ı hedefine doğru hırsıyla ve şevkle yürümekten alıkoymamıştır. Bunun köklerinde de 'Kazanılanı yine topluma döndürme' düşüncesi yer alır” diyor. Topluluk İdare Meclisi Başkanı Yücel Unan da, Vakfın hem Topluluğun hem de Türk sanayisinin ihtiyaç duyduğu nitelikli ara eleman ihtiyacına cevap verecek şekilde kurgulandığının altını çiziyor.

Elginkan Vakfı'nın dünyadaki benzerlerinden en önemli farkı hem yönetiminde aileden hiç kimsenin olmaması hem de ücretsiz eğitim hizmeti verirken dışarıdan hiçbir şekilde nakdi yardım kabul etmemesi. Vakfın Manisa ve Bolu'da açtığı mesleki ve eğitim merkezlerinde bugüne değin 100 bin kişi eğitim almış. Yakın bir zamanda İzmit'te faaliyete geçen okulla birlikte bu sayı daha da artacak. Vakıf Yönetim Kurulu Başkanı İsmail H. Balıkçı, sanayinin ve talebin yoğun olduğu, merkezden de kolaylıkla destek olabilecekleri bölgelere okul açmaya özen gösterdiklerini ifade ediyor ve ekliyor: “Topluluğun büyümesine





paralel daha fazla fon yaratılması halinde önümüzdeki dönemde yeni okulların açılması söz konusu olabilir ama öncelikli olarak bu üç okulumuzun gerektiği gibi işlerliğini sürdürmeyi hedefliyoruz.”

Kaliteden taviz vermeyen bir anlayış

Topluluğun kuruluşuna tanıklık eden 1950-1960 arası Türkiye'de KİT'ler dışında sanayileşme hamlelerinin çok nadir görüldüğü yıllar. Sanayide özel sektör adına öncülerden biri Ekrem Elginkan. Üstelik bu girişimi yurtdışından hiçbir fikri yardım almadan başlatıyor. Taviz vermediği konuların başında da kalite geliyor. O yıllarda kalitesiz ya da ithal bataryaların yaşattığı sıkıntılı durumlar yüzünden Elginkan kardeşler “damlamayan musluk” üretimine karar veriyorlar. Kurdukları sıhhi tesisat armatürleri şirketi E.C.A. Presdöküm A.Ş., ilk beş yıl hiç kâr etmiyor. Ancak hiçbir şey onları “kârdan önce kalite gelir” anlayışından koparmıyor. Aksine buna eklenen “ileri teknoloji” ilkesi, Elginkan'ın Türkiye'yi yeni teknolojilerle tanıştıran kurum olarak tanınmasında önemli rol oynuyor.

Vakıf Yönetim Kurulu Başkanı İsmail H. Balıkcı, sağlığında Ekrem Elginkan'ın her iki-üç ayda bir üretilen bataryalardan numune isteyerek, bataryanın kalitesini belirleyen salmastrayı bizzat kontrol ettiğini, aktarıyor. Topluluk İdare Meclisi Başkanı Yücel Unan, kurucuları Ekrem Elginkan'ın kalite anlayışındaki hassasiyeti başka bir örnekle şöyle resmediyor: “Salmastradaki 8K17 adlı klapenin yerli üretimleri öylesine kalitesizdi ki, Ekrem Elginkan üretimin ilk yıllarından beri bu parçanın ithal edilmesini istedi. Bu parça hâlâ ithal edilmekte”

Vakıf ve Holding arasındaki organik bağ

Topluluk İdare Meclisi Başkanı Yücel Unan zaman içinde gelişen özgün bir yönetim modeline sahip olduklarını ve bu modelinde Ekrem Elginkan tarafından şekillendirildiğini söylüyor. Modele göre Topluluğu oluşturan şirketler kazançlarının bütçe dışında kalan miktarını kurucu şirketler E.C.A., ELGİNKAN ve ELPER'e iletiyor. E.C.A. son noktada tüm bu miktarın vakfa iletilmesini sağlıyor. Vakıf da bunu toplum için harcıyor. Vakfın uzun ömürlü olması, şirketlerin performansıyla doğrudan ilgili.

Organizasyon yapısında Vakıf Mütevelli Heyeti, Topluluğun en yetkili organı. Ardından Vakıf Yönetim Kurulu ve Elginkan Topluluğu İdare Meclisi (ETİM) yer alıyor. ETİM her hafta şirket yönetim komitelerinden gelen kararların oluşturduğu belirli bir gündemle toplanıyor. Kimi zaman kararlar yeniden gözden geçirilmek üzere şirket komitelerine geri gönderiliyor. Topluluğun bir de anayasası var. Bu anayasada yönetim şeklinin özü detaylı bir biçimde anlatılıyor.

Güçlü ve sürekli bir iletişim

Elginkan Topluluğu Şirketleri 2002 yılında ısı ve yapı grubu şirketleri olmak üzere iki grupta toplanmış. Yapı grubunda yedi (VALFSEL, VALF, SEREL, ELSAN, MATEL, AR Muslukçuluk ve ELMOR) ısı grubunda da E.C.A. Germany GmbH ile birlikte yedi şirket bulunuyor (ODÖKSAN, EMAS, ELSEL, ELBA, ELEKS ve EMAR). Bunların tamamı

üretim ve satış/pazarlama şirketleri. Bir de EKE ve TEZEL Gıda'dan oluşan hizmet şirketleri var. E.C.A., ELGİNKAN ve ELPER'den oluşan kurucu şirketlerle birlikte toplam 19 şirket Topluluk bünyesinde faaliyet gösteriyor. Isı ve yapı grubu şirketleri de ayda en az bir kez Grup Koordinasyon Komiteleri halinde toplanarak kararlar alıyor. Organizasyon yapısında 5 milyon doların üstündeki yatırımlar için Vakıf Yönetim Kurulu'nun onayı gerekiyor.

Hızlı ve esnek bir yapı

Ekrem Elginkan hayattayken hız, yönetim felsefesinin kilit kavramlarından biri olmuş her zaman. Vakıf Yönetim Kurulu Başkanı İsmail H. Balıkcı'nın dediğine göre eskiden kararlar alındıktan sonra telefonla Başkana haber verilir ve uygulamaya hemen geçilirmiş. Karar imzaya sonradan girermiş. Ekrem Elginkan işleri büyük ölçüde profesyonellere bıraktıktan sonra da hızlı karar alma ve uygulama ilkesi sürdürülmüş. Yönetim Kurulu'ndan çıkan karar aynı gün Başkana gider ve aynı gün de ondan dönermiş. Yeşil kalemle parafladıkları o kararın onaylandığını, üzerine not düşenleri ise yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini ifade edermiş.

Topluluk İdare Meclisi Başkanı Yücel Unan, Elginkan Topluluğu'nun bu günlere gelmesine neden olan çok temel bir ilkeden daha söz ediyor. Ekrem Elginkan tarafından miras bırakılan bu ilkede, “Aranızda çürük elmalar ya da caminin duvarından tuğla çalanlar varsa bunları hemen temizleyin” deniliyor.

Dikey büyüme ve sıfır borç

Ekrem Elginkan bir dönem 51 şirkete ulaşan Topluluğun belli faaliyet alanlarından çıkması gerektiğini düşünmüş, kimi şirketlerinin de birleşmesi sonucunda dikey büyüme sürecini başlatmış. Büyüme sürecinin itici gücünü de “sıfır borç” prensibi oluşturmakta. Vakıf Yönetim Kurulu Başkanı İsmail H. Balıkcı, Ekrem Elginkan'ın sağlığında “sıfır borç” kavramını adeta sloganlaştırdığını ifade ederek; “Sıfır borcun anlamı öz kaynakların kuvvetlendirilmesidir. Elginkan bugün Türkiye'deki pek çok şirketin üzerinde bir öz kaynağa sahip” diyor. Şirketlerin tamamında uygulanan bu felsefe Elginkan'ın gücünü de oluşturmakta. Dikey büyüme neticede önemli bir sermaye artırımını beraberinde getiriyor. Varolan şirketler hem teknoloji hem de sermaye anlamında daha da güçlendiriliyor. Topluluk İdare Meclisi Başkanı Yücel Unan, hedeflerinin mevcut şirketleri hem ciro hem de teknoloji bakımından en üst seviyelere getirmek ve dünya şirketi yapmak olduğunu söyleyerek; “Şirketlerimizin varlığını sürdürebilmeleri ve yatırımlar için öncelikle kâr etmesi, vergisini ödemesi ve Vakıf aracılığıyla da Türk halkına en iyi hizmeti götürmesi gerekiyor” diyor.

2004-2005 yıllarında 42 milyon dolarlık yatırım planlayan Elginkan Topluluğu Şirketleri, şu ana dek 37 milyon dolarlık yatırım yapmış durumdalar. Ağırlıklı olarak teknoloji ve modernizasyon yatırımları yapılırken, kapasite artırıcı tek yatırım Elba'da gerçekleştirilmiş ve ikinci fabrika yatırımı yapılmıştır. Yine bu dönemde yapılan yeni yatırımla kombi üretimine başlanmıştır.



“Benim malımın reklama ihtiyacı yok”

Vakıf Yönetim Kurulu Başkanı İsmail H. Balıkcı, “Reklam sevmeyen bir Topluluğumuz var” derken Ekrem Elginkan'ın sağlığında sıklıkla dile getirdiği bir söyleme vurgu yapıyor: “Benim malımın reklama ihtiyacı yok. Çünkü en kalitelisini yapıyorum. Ürünü alan zaten reklamını da kendisi yapar.” Ancak Ekrem Elginkan rekabet ortamının gereklerini de görmezden gelmiyor ve ilk reklam kahramanı ‘Bay Elmor’un yaratım sürecinde önemli bir rol oynuyor. Öte yandan Ekrem Elginkan'ın hayatında üç vazgeçilmez olmuş her

zaman: Annesi Ümmehan Elginkan, işi ve topluma katkı çabası. Ekrem Elginkan bu vazgeçilmezlerle ilgili düşüncelerini de şöyle ifade etmiş dost meclislerinde. “Annemin önsezilerine her zaman güvenmişimdir, hatta kimi konularda onun fikrini de alma gereğini hissettim. Hiç evlenmediğim doğru ama ben işimle evliyim zaten. Ve çocuğumun olmadığını söyleyenler yanılıyorlar. Çünkü fabrikalarda onca çalışan ne güne duruyor. Hepsi benim evladım değil mi?”

“Hızlı düşün, ben hızlı düşünüyorum”

1 Temmuz 1970'de Elginkan Topluluğu Şirketleri'nde çalışmaya başlayan İsmail H. Balıkcı, Ekrem Elginkan'la vefatına kadar birlikte çalışmış. Emekliliğinin ardından Elginkan Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı olarak Topluluktaki görevine devam eden, İsmail H. Balıkcı Ekrem Elginkan'ın kriz yönetimindeki yaklaşımını anlatan bir anısını aktardı. “1987'de İstanbul'da çok yoğun bir kar yağışı olmuştu. Samandıra Fabrikası'ndaydım. Elektrikler kesik olduğu için imdat jeneratörü çalışıyordu. Kalite kontrol bölümünde kabloların sürtünmesiyle kısa devre olmuş ve yangın çıkmış. Tesadü-



fen fark etmiş arkadaşlar. Yolların kar nedeniyle kapalı olması sebebiyle itfaiyenin hemen gelmesi de olanaklı değildi. Biz yangının makine atölyesine sıçramasını önlemeye çalışıyorduk. Bir anda çatı makinaların üstüne çöktü. Zar zor kurulan telefon hattıyla durumu Ekrem Elginkan'a anlattım. Bana, ‘İsmail, hızlı düşün, ben hızlı düşünüyorum, çözüme ilişkin aklına bir şey gelirse beni hemen ara’ dedi. Sonraki konuşmamızda da şu direktifi verdi; ‘Önce makinaları koyacağın tahtadan da olsa bir yer yap. Elektrikler gelir gelmez de çalıştır’ dedi. Gerçekten de hepimiz soğuk demedik çalıştık ve içinde bulunduğumuz umutsuzluğu hemen aştık.”

Ekrem Elginkan büyülenmeyi hiç sevmezdi

1969 yılında genç bir vardiya mühendisi olarak Elginkan'da işe başlamış Elginkan Topluluğu Şirketleri İdare Meclisi Başkanı Yücel Unan. Ekrem Elginkan ile 1996'da panel şirketine tayin olmasının ardından daha sık beraber olduklarını ve onun mütevazı kişiliğinden çok etkilendiğini söyleyen Yücel Unan, Elginkan Topluluğu kurucusuyla ilgili bir anısını bizlerle paylaştı: “Osmaneli'deki ODÖKSAN Fabrikası'nın müdürlüğünü yapıyordum. Bir gün bizi ziyaret edeceğini ama iş konuşmayacağını, sadece Vakfı anlatacağını söyledi. Küçük de



bir uyarıda bulunarak, ‘Arkadaşlar dikkat etsinler, ben makinaların sesinden nasıl çalıştıklarını anlarım; tek bir cıvatası bile gevşek olsa duyarım’ dedi. Yöneticilerle kısa bir görüşmenin ardından fabrikada da küçük bir tur attı, sonra arabasına doğru yöneldi. O zamanlar zırlı yeni bir arabası vardı. Ben de arabaya kadar eşlik etmek istedim. Büyülenmeyi hiç sevmezdi. Kolumdan tutarak beni durdurdu. Sonra arabasına yöneldi, aniden dönerek yanıma yaklaştı, gözleri nedense dolu doluydu; ‘Yücel, bu arabayı ben aldım, bana aldırılar’ dedi ve dönüp arabasına binip uzaklaştı.”

Lise açılışlarıyla Elginkan Vakfı 20. yılında...

Kuruluşundan bu yana eğitime katkılarını sürdüren Elginkan Vakfı, 20.yılını İstanbul ve İzmit'te iki yeni lise ve bir ana sınıfı açarak kutluyor. Vakıf aynı zamanda İzmit'te yeni bir mesleki ve teknik eğitim merkezinin inşaatını da gerçekleştiriyor.

İTÜ Ekrem Elginkan Lisesi

Yeni eğitim döneminde Elginkan Vakfı'nın açılışını gerçekleştirdiği Ekrem Elginkan Lisesi, Rahmetli Başkanımız Ekrem Elginkan'ın adını yaşatacak. İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Rektörlüğü ile Elginkan Vakfı arasında üniversitenin arazisinde bir arsayı tahsis etmesi, Elginkan Vakfı'nın da bu arsa üzerine bir lise binası yaptırıp üniversiteye bağışlaması konusunda 18 Haziran 2003 tarihinde bir protokol imzalanmıştı.

8 Mayıs 2004 tarihinde temel atma töreni gerçekleştirilen İTÜ Ekrem Elginkan Lisesi 5.266 m² kapalı alana sahip. Lise binasında 16 derslik, 8 laboratuvar ve atölye, çok amaçlı salon, rehberlik ve kulupe odaları, yönetim ve servis bölümleri yer alıyor.



İzmit Cahit Elginkan Anadolu Lisesi

Açılışı gerçekleştirilen bir diğer okul ise, Kocaeli'nde Eğitime Destek Kampanyası çerçevesinde Milli Eğitim Bakanlığı'na bağışlanmak üzere inşa ettirilen İzmit Cahit Elginkan Anadolu Lisesi. Bu alandaki çalışmalar 7 Ağustos 2003 tarihinde Kocaeli Valiliği ile yapılan protokol çerçevesinde başlatılmıştı. Vakıf, 17 Nisan 2004 tarihinden itibaren

de temeli atılan İzmit Cahit Elginkan Anadolu Lisesi'nin çevre düzenlemesi ve gerekli tüm donanımını da üstlendi. 720 öğrenci kapasitesine sahip lise bünyesinde 24 derslik, kapalı spor salonu, kütüphane, 8 laboratuvar, bilgisayar, resim, müzik vb. odalar ile yemekhane ve kantin binası yer alıyor.

Ümraniye Elginkan Vakfı Anasınıfı

Elginkan Vakfı, İstanbul Ümraniye'deki Mediha Tansel İlköğretim Okulu'nun bahçesinde iki derslikli bir anasınıfı yaptırarak Milli Eğitim Bakanlığı'na hibe ediyor. Bu çerçevede Elginkan Vakfı ile İstanbul Valiliği Milli Eğitim Müdürlüğü arasında 19 Nisan 2005 tarihinde bir protokol imzalanmıştı. Okulun inşaatının yanında donanımı da Elginkan Vakfı tarafından sağlanıyor.



Mesleki eğitim alanında Elginkan Vakfı'ndan bir katkı daha
Ahmet Elginkan Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi

Elginkan Vakfı mesleki ve teknik eğitim merkezleri; işsizlere, eğitimini tamamlayamamış iş hayatına henüz atılmamış gençlerimize, mesleki bilgi ve becerilerini geliştirmek isteyen kişilere (halihazırda istihdam edilen veya işsiz olan) ücretsiz eğitim sağlıyor.

Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezleri projesinin ilki Elginkan Ailesinin memleketi olan ve bu nedenle Elginkan Topluluğu için büyük bir manevi değer taşıyan Manisa'da başlatıldı. Manisa Ümmehan Elginkan Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi 20.000 m² açık alan üzerinde 5.000 m²'lik kapalı alana sahip. Merkez meslek kursları, mesleki eğitim, geliştirme ve uyum kursları, toplam kalite yönetimi seminerleri ve özel seminerler olmak üzere beş ana başlık altında faaliyetlerini sürdürüyor. Kuruluşundan bugüne kadar Merkezde eğitim verilen kişi sayısı 96.500'ü buldu. 2003 yılında hizmete açılan Bolu Elginkan Vakfı Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi ise

5.000 m² açık alan üzerinde 2.000 m²'lik kapalı alanda faaliyet gösteriyor. Merkez'de bölge sanayinin ihtiyaçları doğrultusunda verilen eğitimler Manisa'daki gibi beş ana başlık altında yürütülüyor. Bolu'daki eğitim merkezinde bugüne kadar 9.500 kişiye eğitim verildi.

Ahmet Elginkan Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi Kocaeli'nde yine Elginkan Vakfı tarafından yaptırılan ve donanımı sağlanan Cahit Elginkan Anadolu Lisesi'nin yanında inşa ettiriliyor.

Eğitim Merkezi yaklaşık 8.000 m² açık, 4.080 m²'de kapalı alana sahip Ana bina 6 laboratuvar, 8 derslik, idari birimler, konferans salonu, yemek salonu, kantin ve dinlenme odası, sığınak, revir, arşiv gibi bölümleri içeriyor. Kaynak atölyesi ise 150 m²'lik alanda kaynak eğitim hücreleri, derslik ve yönetim birimlerinden oluşuyor.

Eğitim alanında diğer destek ve katkı faaliyetleri

Elginkan Vakfı Burs Programı

Elginkan Vakfı 2005 yılında üniversite öğrencilerine yönelik "Burs Programı" başlattı. Vakıf, burs programı ile üniversitelerde lisans ve lisansüstü düzeyde öğrenim gören başarılı ve maddi imkanları yetersiz öğrencilere karşılıksız burs vererek eğitime katkıda bulunmayı amaçlıyor. Karşılıksız burslar öncelikle mühendislik ve kültürümüzle ilgili dallarda olmak üzere tüm konu ve sınıflarda lisans öğrenimi yapan öğrencilere verilecek 2005 yılı için Müttevelli Heyetinde temsil edilen İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Boğaziçi Üniversitesi ve Ege Üniversitesi olmak üzere beş üniversitenin her biri için lisans düzeyinde beş kişilik kontenjan ayrıldı. Halihazırda toplam 25 kişi Elginkan Vakfı bursiyeri olarak destek alıyor.

Yeni Fikirler Yeni İşler Girişimcilik Yarışması

Elginkan Vakfı, Ortadoğu Teknik Üniversitesi'nin üniversite öğrencileri arasında teknoloji tabanlı ürün ve hizmetlere yönelik girişimcilik ve yenilikçilik desteklemek üzere geliştirdiği ödüllü yarışma projesine ana destekçi olarak katkı sağlıyor. "Yeni Fikirler Yeni İşler" ismi altında düzenlenen bu yarışmanın amacı teknoloji tabanlı yenilikçi bir fikrin bir işe dönüşme sürecini yönlendirmek, teşvik etmek ve desteklemek.

E.C.A.'dan Türkiye'de ilk kez bayilere, **e-MBA** eğitimi

E.C.A. markalı ısı ürünlerinin satış ve pazarlama şirketi EMAS A.Ş., Türkiye'de bir ilke imza atarak, bayilerine internet yoluyla üst düzey işletme eğitimi verilmesini sağlayan e-MBA programını başlattı.

Elginkan Topluluğu ısı grubu şirketlerinden EMAS A.Ş., çoğunlukla yönetim kademesindeki kişilere verilen e-MBA eğitimini, bayilere yönelik olarak yeniden kurgulayarak sektördeki insan kaynağı anlayışına yepyeni bir perspektif getirdi.

2004 yılında başarılı olan 20 EMAS Bayisi, mesleki yetkinliklerini ve firmaya olan bağlılıklarını artırmak amacıyla altı ay süreli e-Learning MBA programına katıldılar. Bayilere sunulan bu gelişim fırsatı diğer bayiler ve bayi adayları açısından iyi bir örnek teşkil ederken iş potansiyelini de artıracak önemli bir motivasyon etkisi sağladı.

Programa davet edilen bayiler belirlenirken; düzenli alım, ciro artışı, ödeme düzenliliği, mesleki deneyim, mağaza düzeni, müşteri memnuniyetini ön planda tutma gibi kriterler göz önünde tutuldu. Program, bayilerin işletme verimliliğini ve performansını artırmayı amaçlarken, EMAS yöneticileriyle aynı kurumsal anlayışa ulaşmaları ve EMAS kurum kimliğiyle özdeşleşmelerine katkıda bulunmayı da

Bayiler İçin Etkili Yönetim Programı			
Başlangıç Toplantısı (1 gün)	İnternet üzerinden alınacak dersler (3 ay)	Workshop (1 gün)	İnternet üzerinden alınacak dersler (3 ay)
Seminer ve Arama Toplantısı	Pazarlamanın Önemi Değer Yaratma Kalite Nedir? Müşteri Memnuniyeti İşletme Yönetimi Satış ve Kanal Yönetimi Yaratıcı Satıcılık Etkin İletişim	Seminer ve Vaka Çalışması	Finansçı Olmayanlar İçin Finans Risk Yönetimi Finansal Kararlar Strateji Marka Yönetimi Değişim ve Liderlik Lojistik Şirketlerde e-dönüşüm

amaçlamakta. Bu tür kapsamlı işletme ve yönetim eğitimi, özellikle de internet ortamından alınacak olması nedeniyle Türkiye'de ilk defa EMAS'ta uygulandı. Kavrakoğlu Danışmanlık firmasının işbirliğiyle gerçekleştirilen e-MBA programının maliyeti ise tamamen EMAS tarafından karşılandı.

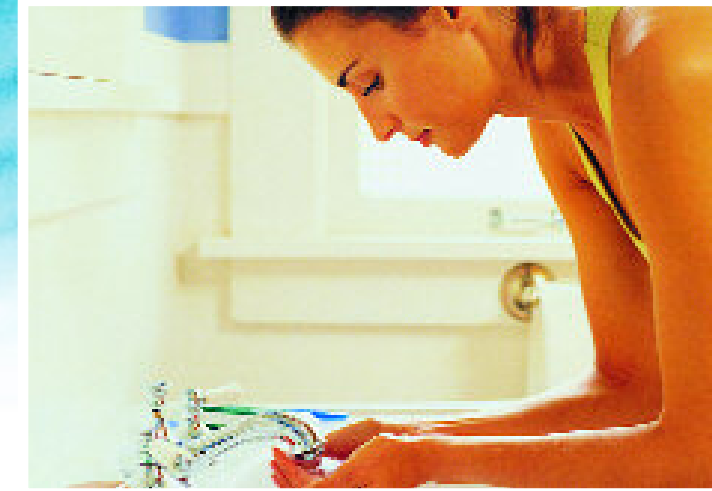
Bu çarpıcı uygulamanın tanıtımı, Eminönü Kalyon Otel'i'nde EMAS A.Ş. Şirket Müdürü Önder Kıratlılar ve Kavrakoğlu Danışmanlık CEO'su Prof. Dr. İbrahim Kavrakoğlu tarafından bir basın toplantısıyla yapıldı. Önder Kıratlılar, sektörde bir ilke imza attıklarını belirterek en önemli paydaşlardan olan bayilere büyük önem verdiklerini söyledi. Daha önce Elginkan Topluluğu Şirketleri yöneticilerine de pek çok eğitim veren Kavrakoğlu Danışmanlık CEO'su İbrahim Kavrakoğlu ise EMAS ve Elginkan Holding'in insan kaynaklarının geliştirilmesine yönelik anlayışını beğeniyle izlediklerini belirtti.

İki ayrı modül halinde, toplam 16 dersten oluşan programda iki de çalıştay uygulaması yapıldı. Program Mart 2005'te başladı, 23 Eylül 2005 tarihinde yapılan mezuniyet töreniyle son buldu.

EMAS A.Ş. her yıl 20 başarılı bayiye bu programı uygulamaya devam ederek, özellikle satış kanalında faaliyet gösteren paydaşlarını sektörün en iyileri yapmayı amaçlıyor.



Su tasarrufu, E.C.A. ürünlerinde standart uygulama haline geldi



Dünyanın dörtte üçünü kaplayan, yağmur olup, kar olup yağan, nehir olup akan su. İçtiğimiz, yıkandığımız, tarlamızı suladığımız, enerji ürettiğimiz su.

Çok ilginç özellikleri var suyun: İnsanı şaşırtan, fizik kurallarını aşan. Bütün cisimler soğudukça büzülüp 0°C'de minimum hacme inerken, su bu kuralı bozmakta. Suyun minimum hacmi +4°C'de oluşur; sıcaklığı daha da düştükçe, fizik kurallarına isyan edercesine genişlemeye başlar. Bileşenlerinin her ikisi de gaz olmasına karşın kendisi gaz yapısında olmayan su; kristalleştiğinde oluşturduğu birbirinden farklı kristal yapılarıyla, 500°C sıcaklıkta bile erimeyen buz haline dönüşür.

Böylesine bulunmaz özelliklere sahip olmasına ve alternatifinin bulunmamasına rağmen insanoğlunun suya karşı yaklaşımı ne yazık ki henüz yeterince koruyucu değil. Evsel ve endüstri atıklarıyla gittikçe kirlenen nehir ve denizler suyun sessiz feryadı sanki... Öte yandan dünyadaki su kaynakları hiç de sanıldığı gibi sonsuz değil. Dünyanın dörtte üçü sularla kaplı ancak bunun yüzde 75'i tuzlu su olarak denizlerde. Geri kalan tatlı suyun yüzde 80'i de buzul olarak kutuplarda yer alıyor ve erise bile denize karışıyor. Yani kullanılabilir su kaynakları, dünyadaki toplam su miktarının ancak yüzde 5'i kadar... Öyleyse insanoğlu için bu kadar hayatı bir öneme sahip olan suyu korumak ve tasarruflu kullanmak için bir şeyler yapmak gerek.

VALFSEL bu yaklaşımdan yola çıkarak 1999 yılında su tasarrufu kavramını gündemine aldı ve bu konuda türünün Türkiye'deki ilk temsilcisi olan MIX 2000 ürün serisini üretti. Sahip olduğu üstün teknik özelliklerle yüzde 50'ye varan ölçülerde su tasarrufu sağlayan bu ürünler büyük başarı kazandı. Bundan cesaret alan VALFSEL 2001 yılında bütün miks bataryalarını, ilgili ürün standartlarının izin verdiği en düşük su miktarını akıtacak şekilde yeniden düzenleyerek bu konuda büyük bir adım daha attı.

VALFSEL A.Ş.; 2002 yılında fotoselli armatürlerin Türkiye'de ilk defa seri üretimine başlayarak kullanıcılarına hem hijyeni hem de yüzde 70 su tasarrufunu bir arada sundu.

E.C.A. markalı ürünleri tasarlayan VALFSEL'in tasarımcıları su tasarrufunu, yeni ürün tasarım kriterleri arasına yerleştirerek standart uygulama haline getirdiler. Şimdilerde evlerde kullanılan E.C.A. markalı armatürler her açıldığında litrelerce suyu tasarruf ediyor...

Fizik kurallarını aşan özellikleriyle su, bugün alternatifi olmayan bir hayat kaynağı. Ancak insanlar hâlâ ona karşı koruyucu davranmıyor. VALFSEL A.Ş. yüzde 70'e varan oranlarda su tasarrufu sağlayan E.C.A. markalı ürünleriyle bu alandaki iddiasını sürdürüyor.

E.C.A. ve SEREL'den “Profesyoneller Bodrum Buluşması”

E.C.A. ve SEREL, bilgi ve deneyimlerini turizm sektörünün profesyonelleriyle paylaşmak, ürün ve hizmetlerini tanıtmak amacıyla Bodrum'da “Profesyoneller Buluşması” adıyla bir toplantı düzenledi.

Yarım asrı aşkın süredir ülkemizde yaşam kalitesini artıran ürünlere imza atan E.C.A. ve SEREL hizmet verdiği sektörlerle yakın işbirliğini sürdürmeye devam ediyor. “Profesyoneller Buluşması” da bunlardan biri. Buluşma özellikle E.C.A. ve SEREL markalarıyla ilgili bilgi ve deneyimleri paylaşmayı, ürün ve hizmet kalitesini daha yakından tanıtmayı, ayrıca gelen talepleri de değerlendirmeyi amaçlıyor. 200 kişinin katıldığı anketten çıkan sonuç, E.C.A.'nın Türkiye'de öncüsü ve tek yerli üreticisi olduğu fotoselli ürünlerin en beğenilen ve gelecekte en çok tercih edilecek ürünler olacağı beklentisiydi. Diğer beğenilen gruplar ise gene E.C.A. markalı miks, termostatik ve zaman ayarlı armatürler oldu. Anketi dolduranların yüzde 74'ü, proje ve çalışmalarında E.C.A. armatürlerini kullandığını dile getirirken yüzde 85'i de, Profesyoneller Buluşması'nda iletilen bilgileri son derece faydalı bulduklarını ifade etti.

Resort Dedeman Bodrum Otel'i'nde gerçekleşen “Profesyoneller Bodrum Buluşması”nda, E.C.A. ve SEREL yetkilileri insan sağlığına ve çevreye duyarlı yeni ürünleriyle üretim anlayışını; mimarların yanı sıra bölgenin önde gelen otellerinin teknik ve satın alma müdürleri ve otel çalışanlarıyla paylaştı. Toplantıda turistik tesislerin teknik ihtiyaç ve istekleri gelen talepler doğrultusunda değerlendirildi ve sorular cevaplandırıldı. Ayrıca E.C.A. ve SEREL markalarının sahibi Elginkan Topluluğu Şirketleri bünyesinde faaliyet gösteren çeşitli şirketlerin yöneticileri de sektördeki son gelişmeleri değerlendiren sunumlarıyla toplantıda yer aldılar. Katılımcıların katıldığı akşam yemeğiyle sona eren toplantı, hem üretici, hem tedarikçi, hem de turizm sektöründe görev yapan teknik yöneticiler tarafından son derece olumlu olarak değerlendirildi. E.C.A. ve SEREL, profesyonel kullanıcıların ihtiyaçlarını opimize etmek için profesyonellerle bir araya gelmeyi sürdürecektir.

Geleceğe yönelik beklentiler

Ankete katılanlar bakın önümüzdeki beş yıllık süreçte neler hayal etmişler:

Akımlar: Minimalist, futurist ve neoklasik yıldızı parlayan akımlar olacak.

Tasarım: Ergonomik özel formlar, digital, akıllı ve yalın tasarımlar heyecan yaratacak.

Ekonomi: Montajı kolay, pratik ve sağlam, kolay temizlenebilen ve yüzeyi temizleme vasıtası ile bozulmayan, görselliği ön planda tutulan, farklı malzemeler ile üretilen (cam, polyester gibi) ve ısıyı da sabit tutabilen, geri dönüşümü ve fonksiyonel ürünlere ilgi artacak.

Çevre ve insan sağlığı: Hijyene önem veren, termostatik banyo bataryaları, çevre koşullarına dayanıklı (kireçlenme gibi) ürünler ön plana çıkacak. İlerleyen teknoloji nedeniyle sensörle ihtiyaç duyulan miktar sezilecek. Kendi kendine çalışan sistemler devreye girecek. Nem, ıslaklık, yoğunluk ölçümü yapacak cihazlar kendi kendilerine kararlar verecekler. Hatta bakteriler de bu yolla yok edilecek.



ELMOR'dan bir ilk daha; Soyak Eğitim Projesi

ELMOR A.Ş., sektörde bir ilki daha gerçekleştiriyor. Soyak Eğitim Projesi ile çalışanlarını daha da yetkinleştirmeyi amaçlayan ELMOR A.Ş., uygulama ve montajdaki çalışanlarını bilgilendirerek mesleki anlamda geliştirmelerine katkıda bulunuyor. Satış yapmanın ötesinde hizmet anlayışıyla eğitim projeleri yaratan ELMOR A.Ş., uygun zemin ve koşullarda bu uygulamalara devam etmeyi planlıyor.

Projenin 26 Temmuz 2005 tarihinde yapılan ilk eğitimine, Soyak şantiyesinde bulunan tesisat taşeronları ile teknik ekipten oluşan 72 kişi katıldı. Makine Mühendisi Cemal Bolat ve Tekniker Mümin İşbilir'in ekip liderliğini yaptığı ilk uygulamaya Elginkan Topluluğu Şirketleri'nden satış sonrası servis şirketi EMAR A.Ş. de teknik eğitim desteği vererek destek sağladı.

Eğitim kapsamında Soyak Olympiakent / Halkalı konutlarında kullanılacak olan Vitrifiye, Armatür, Akrilik Küvet – Duş Teknesi ve E.C.A. teknik ürünlerinin montaj ve uygulamasında dikkat edilmesi gereken konulara yer verildi. Ayrıca armatür grubunda bulunan ürünler, sağlık gereçlerinde bulunan duş tekneleri ve teknik ürünlerde bulunan radyatör valflerine ilişkin montör eğitimleri de yapıldı. Günün sonunda katılımcılara E.C.A. ve SEREL markalı ürünleri anlatan tanıtım materyalleri verildi.



Kazananlar Kulübü üyelik sistemini yeniledi

Kazananlar Kulübü “Elmor Club”, üyelerine ve bayilerine avantajlar sağlamaya devam ediyor. Yapılan teknolojik yatırımlarla yenilenen ELMOR Club, kurduğu sistemle artık daha dinamik, daha hızlı ve daha kazançlı...

ELMOR Club, yapılan her alışverişi anında sisteme geçirebilecek ve puanları üye hesabına hemen işleyebilecek bir mekanizma oluşturdu. Yeni sistem, sadece kart sahibi üyelere değil bayilere de kazanç olanağı sağlarken, slip ve fatura fotokopisi alınması gibi ek işlemleri de ortadan kaldırdı.

Bayilerde kurulan yeni F-POS bilgisayar programı ile üyelerin güncel bilgileri, ürün ve hediye bilgileri anında bayilerden görülüyor. Üyelere özel hazırlanan yeni barkodlu kartlar ile bayilerden alışveriş yapacak üyelerin eski sistemde biriken puanları da geçerliliğini koruyor. Üyeler seçenekleri yenilenen hediye kataloğundan istedikleri ürünü ister faks ister internet yoluyla talep edebiliyorlar. Bu sistem ile kart sahiplerinin yanı sıra bayi satış elemanları da sistem avantajlarından faydalanarak puan kazanıyor.

ELMOR Club Card ve E- POS Sistemi nasıl kullanılıyor?

Kart sahibi müşteri, alışveriş yaptıktan sonra kartını satış temsilcisine verir. Satış yapan temsilci ismini sisteme girmesinin ardından, müşterinin ELMOR Club Card'ını barkod okuyucusuna okutur. Böylece program, otomatik olarak müşteri bilgilerine ulaşır. Müşterinin kartı yanında olmadığı takdirde adı, soyadı ve doğum tarihinin yazılmasıyla da ilgili bilgilere ulaşılabilir. İkinci olarak; barkod okutularak ya da programda listeden arama yapılarak ürün bilgileri işlenir. Ürünün puanı otomatik olarak çıktığında ise hem bayinin hem de müşterinin ne kadar puan kazandığı görülür ve aldığı puana göre hediye alternatifleri içinden gerekli seçimi yapar. Bu işlem esnasında internete bağlı olmak gerekiyor. Böylece merkezle sürekli iletişim halinde olunarak, bayinin merkezden gelebilecek en yeni bilgilere ulaşması sağlanır. Bu güncelleme sonrasında ise bilgisayar otomatik olarak bağlantıyı keser. Belge çıktısının ELMOR Club Card sahibine teslim edilmesiyle işlem sonlandırılmış olur.

ELBA'dan Manisa'ya ikinci fabrika

Manisa Organize Sanayi Bölgesi I. Kısımdaki 30.000 m²'lik tesislerinde 1990 yılından beri panel radyatör üretimi yapan ELBA, panel radyatör pazarında daha fazla söz sahibi olabilmek ve rekabet gücünü artırmak amacıyla Manisa Organize Sanayi Bölgesi III. Kısımda açtığı ikinci fabrikasıyla yatırımlarını sürdürüyor. 2001 ve 2003 yıllarında I. Kısımda gerçekleştirdiği 30 milyon dolarlık yatırımlarıyla büyümesini sürdüren, dünyadaki en modern ve yeni teknolojiye sahip panel radyatör üretim hatlarını devreye alan ELBA'nın ürettiği ürünler iç piyasa ve yurtdışında 40'a yakın ülkede satılıyor.

2005-2010 yılları arasındaki beş yıllık stratejik planında hedefini panel radyatör üretiminde dünyada ilk beşte yer almak olarak belirleyen ELBA, pazar durumu ve ülkemizin istihdam ihtiyacını da dikkate alarak yatırımlarına bu doğrultuda yön vermekte. Mevcut tesislerinde daha fazla genişleme olanağı kalmadığından, yine Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde III. Kısımdan 60.000m² büyüklüğünde bir arazi alan ELBA, 1.200.000 mtül kapasiteli ve Türkiye'deki en büyük panel radyatör üretim hattı ile yeni radyatör boyahanesini Mayıs 2005'te devreye alarak üretime başladı. Yeni yatırımın tamamlanmasıyla ELBA'nın toplam yıllık panel radyatör üretim

Her kim bir iş yapıyorsa;
Dünya ölçeğinde olmalı,
Kapasitesini tam kullanmalı,
Son teknolojiyi kullanmalı,
Sıfır hatayla çalışmalı,
Kalifiye insan kaynağı kullanmalı,
Ürettiğini satmalı,
İstihdam yaratmalı.



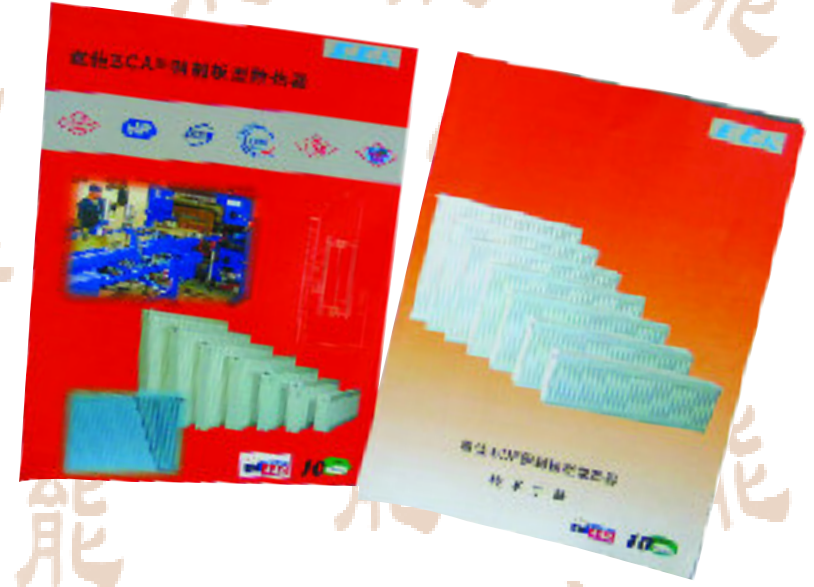
kapasitesi 2.500.000 mtül'e çıktı. Böylece iki ayrı fabrikada aynı anda üç hatla üretime devam eden ELBA, müşteri taleplerini günlük olarak karşılayabilecek hale geldi.

Son yapılan radyatör üretim hattı için toplam 35 milyon dolarlık yatırım yapıldı; sonraki yıllarda devreye alınacak yeni hatlar tamamlandığında ise yatırım maliyetinin yaklaşık 50 milyon dolara ulaşacağı öngörülüyor. Yüzde 65'i yurtdışına ihraç edilen radyatörlere yapılan yatırımların tamamlanması durumunda ise yıllık 75 milyon dolarlık ihracat yapılması hedefleniyor.

Yeni yatırımla ELBA'nın personel sayısı arttı ve yeni alınan 150 elemanla birlikte, 350 kişilik bir istihdama ulaştı. 2006 ve 2007 yıllarında yatırımlarına devam edecek olan ELBA'nın kapasitesi 2007 yılının ortalarında 4.000.000 mtül'e çıkacak ve 150 kişiye daha istihdam olanağı yaratılacak. Toplam çalışan sayısı da 500 kişiye ulaşacak.

Dünya standartlarındaki kalitesi ve estetik görünüş açısından en üst seviyede E.C.A. markasıyla üretilen ELBA Panel Radyatörler yurtdışından da aranarak talep ediliyor. Bu doğrultuda ihracat kapasitesini artıran ELBA; yalnız iç piyasada değil, aynı zamanda dünya pazarlarında da etkin olmayı, büyümeyi ve bu yolda da sürekliliği sağlayarak istihdam yaratmayı amaçlıyor.

E.C.A. Çin'i ısıtıyor



Çin'in Anhui Eyaleti'nde ev ısıtma ürünleri alanında hizmet veren Xinda Şirketi'nin iş ortakları arasında Elginkan Topluluğu Şirketleri'nden ELEKS A.Ş. de bulunuyor.

Dünyanın en büyük radyatör pazarı olan Çin'de 127 milyon insanın evinde merkezi ısıtma sistemi kullanılıyor. Kombi gibi bireysel ısıtma sistemleri 1990'da Çin'e yıllık yüzde 10'u aşan bir hızla girmiş olmasına rağmen, bugün toplam satış miktarı yılda sadece 160.000 parçaya ulaşıyor. Bu durum Avrupa ile kıyaslandığında arada büyük bir uçurum olduğunu gösteriyor. Bunun nedeni ise gelişmekte olan bir ülke olarak Çin'deki ortalama gelirin nispeten düşük ve doğalgaz boru ağının henüz tamamlanmamış olması.

Genel olarak Çin ısıtma sistemlerinde, pazardaki alt segment ürünler içerisinde önemli payı olan dökme demir radyatör sistemleri tercih ediliyor. Diğer taraftan hızla gelişmekte olan çelik kolon radyatörlerin Çin'de çok sayıda imalatçısı bulunuyor. Ancak sadece üç yerli firma çelik panel radyatör üretiyor. Çelik panel radyatör pazarının toplam 400.000 mtül olduğu tahmin ediliyor.

ELEKS-Xinda iş ortaklığı

Mühendislik projeleri, toptan satışlar ve perakende satışlar üzerine çalışmalar yapan Xinda Şirketi, 2004 yılında Anhui eyaletindeki ısı ürünleri alanındaki toplam satışın yüzde 25'ini gerçekleştirmiş. 2000 yılından beri çelik panel radyatörlerin satışı ile uğraşan Xinda şirketinin iş ortakları arasında ELEKS A.Ş. de yer alıyor. Xinda, ELEKS ısı ürünlerini tüm Çin pazarına yaymayı hedefliyor. Ortak çalışmada iki tarafın da çabalarıyla şirketlerin kâr elde edeceği görüşünde olan Xinda yet-

kilileri, ELEKS ısı ürünlerinde kullanılan malzemenin kalitesi ve çeliğin sağlamlığı nedeniyle piyasadaki diğer ürünlerden daha dayanıklı ve kaliteli olduğu kanısındalar. E.C.A. radyatör konvektörünün, radyatör kadar yüksek olması nedeniyle daha fazla verim alındığını belirten şirket yetkilileri, ELEKS'in rakip şirketlerden farklı olarak verdiği özneli hizmeti de takdir ediyorlar.

Çin'de henüz panel radyatörlere fazla eğilim olmamasına rağmen, Xinda şirketinin profesyonel seçimi müşterilerini de oldukça etkilemiş ve şirketin perakende müşterilerinin yüzde 70'i E.C.A. panel radyatör kullanıcısı haline gelmiş.



SEREL'den alışılmışın dışında çizgiler...



Prelude Klozet ve Rezervuar

SEREL, Lavinia modeli seramik sağlık gereçleri ile tüketiciye, alışılmış çizgilerin ötesinde farklı formlar sunuluyor. Asimetrik ve simetrik olmak üzere iki tipte oluşturulan Lavinia serisi lavaboları, banyoda estetik ve biçimsel bakımdan sıra dışı çizgileriyle hemen ayrılıyor. Seriyi tamamlayan duvar düzlemine dayalı rezervuarlı takım klozeti de, takım yaklaşımı içinde fonksiyonelliğinin yanında; fark edilir estetiğiyle öne çıkıyor.

SEREL 2005 yılı içinde, Lavinia'nın yanı sıra stil sahibi Prelude Banyo Takımı'nı da satışa sunarak banyolarında mükemmelliği arayanlara farklı bir seçenek daha sunuyor. Gençliği ruhunda gizli Prelude serisinde, lavabolar tam ve yarım ayak opsiyonlarıyla yer alıyor. SEREL ürün gamında artık oturmuş bir kavram ve modern yaklaşımın bir yansıması olan duvar düzlemine dayalı rezervuarlı takım klozet de serinin amiral gemisini oluşturuyor.

Yavaş kapanan klozet kapakları

SEREL tarafından gerçekleştirilen başka bir 2005 yeniliği ise, Prelude ve Lavinia'nın klozetlerinde lanse edilen ve yavaş kapanan klozet kapakları...

Klozetlerde kullanım bakımından konfor ve emniyet unsurlarını bir arada sunan bu yeni klozet kapakları ile birlikte; klasik klozet kapak menteşelerinde olası istenmeyen düşmelerle rahatsız edici gürültü problemi minimize ediliyor.

Hijyenik ve güvenilir Duroplast hammaddeden üretilen "yavaş kapanır klozet kapakları", Lavinia ve Prelude takım klozetlerine sadece değer katmakla kalmıyor. Banyo mekanlarında keyifli ve kullanıcılara dostu bir yan bileşen olarak, gelecekte tasarlanacak yeni nesil SEREL klozetlerine de sinerji getiriyor.

SEREL, tasarım gücünün tesadüflere dayalı olmadığını fark yaratan yenilikleri ile en güçlü şekilde kanıtlıyor.

Yarım Ayak
Lavinia Lavabo

Her zaman **EMAR** güveni

Satış sonrası hizmetlerde Türkiye'nin ilk ve en etkin servis teşkilatına sahip olan EMAR A.Ş., Nöbetçi Yetkili Servisleri, Ücretsiz Bilgi Hattı ve Ücretsiz İlk Çalıştırma uygulamalarıyla fark yaratmaya devam ediyor.

Dayanıklı tüketim mallarının satış ve pazarlamasını yapmak üzere 1974 yılında kurulan EMAR; 1986'den itibaren faaliyetlerini satış sonrası müşteri hizmetleri üzerinde yoğunlaştırdı. EMAR, Elginkan Topluluğu Şirketleri'nin E.C.A., SEREL, ELBA, EMAS, ODÖKSAN, YAK markalı ürünleriyle topluluk dışı bazı şirketlerin ürettiği ve/veya ithal ederek yurtiçi ya da yurtdışında satışını yaptığı ürünlere hizmet veriyor.

Toplam Kalite çalışmalarına 1994 yılında başlayan EMAR, 1995'te ISO 9002 Kalite Yönetim Sistemi'ni kurdu. EFQM Mükemmellik Modeli örnek alınarak istikrarlı, sistematik ve başarılı yaklaşımlar uygulandı. 2002 yılında EFQM finalistliği, 2004 yılında ise EFQM Avrupa Kalite Başarı Ödülü elde edildi. EMAR, faaliyetlerini İstanbul'daki merkez teşkilatı, biri İstanbul'da diğerleri Ankara ve İzmir'de olmak üzere üç bölge şefliği ve bunlara bağlı 220 yetkili servisi kanalıyla yürütüyor. EMAR, ısı grubu ürünlerinde ve armatürde Türkiye'nin ilk ve en etkin servis teşkilatına sahip. Her türlü yedek parça ve servis ihtiyacında ise tam donanımlı servislere ulaşım 7 gün 24 saat mümkün.

EMAR, müşteriye satış sonrası hizmet verirken Nöbetçi Yetkili Servisleri ve Ücretsiz Bilgi Hattı gibi uygulamalarıyla da fark yaratmaya devam ediyor. Satış sonrası faaliyetlerinde kombi, kat kaloriferi, merkezi kazan, doğalgaz sobası gibi ürün gruplarında "Ücretsiz İlk Çalıştırma" uygulamasını başlatan EMAR; şofben, termosifon, klima, fotoselli armatür vb. ürün grupları için de "Ücretsiz Montaj" hizmetini sunuyor. Bir yıl önce başlatılan ARTIGARANTİ uygulaması da müşterilere E.C.A. kombilerini fabrika garanti süresinin bitiminden itibaren isterlerse

1, 2 veya 3 yıl daha uzatma olanağı tanıyor. Bunun için gerekli olan tek şart, kombiyi çalıştırdıkları günü takip eden 30 gün içinde başvurulması. Ayrıca işçilik, yedek parça ve yol masrafları için de ek bir ücret ödemeden, sözleşme süresince yılda bir kez olmak üzere EMAR yetkili servisleri tarafından genel bakım ücretsiz olarak yapılıyor.

EMAR'ın kullandığı E-SEREMAR programı da yenilenmiş haliyle internet üzerinden fiyat, ürün vs. araştırmalarının yanında e-satışı da olanaklı kılıyor. EMAR asli görevinin yanı sıra sektörün ve sektöre hizmet veren insan kaynağının gelişmesi yönünde de eğitim faaliyetlerine devam ediyor. Servis elemanlarına, personeline, satış şirketi personeliyle bayi tezgahlar ve montörlerine eğitim ve seminer hizmeti veren EMAR, ayrıca Vakıf ve Topluluk şirketleriyle birlikte tüketici seminerleri de düzenliyor. Elginkan misyonunun ayrılmaz bir parçası olan toplumsal sorumluluk bilinciyle eğitim faaliyetlerine yön veren EMAR, bu sebeple Nisan'da Çorum'da; Mayıs'ta da Kütahya'da sıhhi tesisat uyum kursları gerçekleştirdi. Milli Eğitim Bakanlığı ile yapılan protokol gereği 40 saatlik sertifika programı olarak uygulanan kurslarda sıhhi tesisat ustalarının yeni ürünler ve teknolojiyle tanışmasını sağlandı.

Elginkan Topluluğu Şirketleri'nin katkıları ve EMAR'ın çabalarıyla 1994'den beri endüstri meslek liseleri, üniversiteler, meslek yüksek okulları gibi eğitim kurumlarının tesisat teknolojisi, mühendislik fakültesi gibi bölümlerinde oluşturulan doğalgaz ve sıhhi tesisat laboratuvarlarının 18'si de Balıkesir 100. Yıl Endüstri Meslek Lisesi'nde hizmete sunuldu.





Soldan sağa: Kurt Weiland-Sabina Bischof-Frank Pieper-Doğan Yıldırım

Elginkan Topluluğu'nun en yeni üyesi:

E.C.A. Germany GmbH

2001 yılında kurulan E.C.A. Germany GmbH, Elginkan Topluluğu Şirketleri tarafından üretilen tüm ürünlerin satış ve pazarlama hizmetini yapıyor.

Elginkan Topluluğu Şirketleri'nin en yeni üyesi E.C.A. Germany GmbH, kısa sürede artan müşteri taleplerine daha hızlı yanıt verebilmek için Köln'de 2004 yazında ikinci bir depoyu bünyesine kattı. Merkezi Mainz'de bulunan şirket, siparişlere bağlı olarak fabrikadan müşterilere doğrudan teslimat da yapabiliyor.

E.C.A. Germany GmbH, Topluluk şirketlerinin ürünlerini Frankfurt'ta düzenlenen Uluslararası Isıtma ve Soğutma Teknolojileri Fuarı'nda (ISH) sergiledi. Kendi alanlarında dünyaca ünlü firmaların katıldığı ve sektörün en önemli buluşma noktalarından biri olan fuarda Elginkan Topluluğu Şirketleri de üst düzey yöneticileri tarafından temsil edildiler. ISH'nin bir önemli katkısı, farklı ülkelerde çalışan tüm iş ortaklarının aslında büyük bir ailenin parçası olduklarını bir kez daha vurgulamasıydı.

E.C.A. Germany GmbH ile ilgili daha fazla bilgi için; www.eca-germany.de.

Almanya'daki ısı ve yapı alanlarındaki son gelişmeler

Almanya'da 2004 yılı itibarıyla 7,4 milyon parça olan seramik pazarında ana oyuncuların pazar payları 2005 yılında da sabit kalacak gibi gözüküyor. Armatür pazarının 9,4 milyon parça olacağı, termostatik ve tek kumandalı armatürlerle eğilimin devam etmekle birlikte bu trendin önümüzdeki birkaç yıl içinde azalacağı tahmin ediliyor. 2003 yılında yüzde 1'den az artış gösteren kombi pazarında 2004'te yürürlüğe giren emisyon regülasyonu 2005 yılında da pazardaki devinimi devam ettirecek. 70.000 ile 250.000 adet kombinin bu sebeple değiştirilmesi ve böylece Almanya'daki toplam kombi pazarının da 450.000 adet olması beklentiler arasında.

Radyatör pazarında ise 6 milyon parça ile çelik radyatörlerin hakimiyeti sürüyor. 2000 yılında gösterdiği düşüşü 2004 yılından sonra geri kazanmaya başlayan çelik radyatörler gelişen yeni yapı içinde pazar paylarını daha da artıracak gibi. Ancak çelik fiyatlarındaki değişkenlik sektörü baskı altında tutuyor.

Almanya pazarı büyük olmasına rağmen son yıllarda düşüş gösteren bir eğilimde. Pazar hacminin büyüklüğünden dolayı çok fazla sayıda rakip kıyasıya yarış içinde. Fiyatlar çok düşük olsa bile son kullanıcıların kaliteye dair beklentileri her zaman çok yüksek. Büyük markalar bile satış problemleri ile karşılaşılıyor ve çözüm anlamında da bazı üretim hatlarını kapatıp, birim fiyatlarını düşürüyorlar. Toptancılar ve satıcı gruplar tedarikçi kaynaklarının sayısını azaltıyor ve bir tedarikçiden daha fazla ürün alma yoluna gidiyor. Yeni üreticiler için bu pazara girmek giderek zorlaşıyor. Yapı marketler düşük fiyatlarla yüksek miktarlarda satış yapabiliyorlar. Ancak yapı marketler pazardaki düşük fiyat politikalarının üreticiler tarafından desteklenmesini beklerken kalite beklentilerini yüksek tutuyorlar.

Almanya pazarında tutunmak ve pazar payını artırmak yüksek kalite, uygun fiyat seviyeleri ve servis kalitesi gerektiriyor. E.C.A. Germany GmbH olarak hedefimiz de bu döngü içerisinde rakiplerimizin pazarından pay almak.

“İyi bir endüstriyel tasarımcının akı biraz havada ama ayakları da yerde olmalı”

Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kurulu (ETMK) İstanbul Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı ve akademisyen Prof. Dr. Alpay Er, meslektaşlarını böyle tanımlıyor. Ona göre endüstriyel tasarımcılar, yaşamdan kopmayan yaratıcılıklarıyla fark yaratmalı, estetikle fonksiyonelliği, cazibeyle performansı bir arada sunmalılar.



Endüstriyel tasarım, günümüzde, özellikle fonksiyonla biçimin iç içe geçtiği ürünlerde fark yaratan bir kavram olarak dikkat çekmeye başlıyor. Ürünü farklılaştırarak, ona artı değer katan tercih sebebi olmaya başlıyor. Bu yüzden son yıllarda pek çok sanayi kuruluşunun sahip olduğu Endüstriyel Tasarım Bölümleri o kurumların geleceği için büyük bir önem taşıyor. Çünkü rekabetin yoğun yaşandığı bir dünyada hayatta kalma, varlığı sürdürebilme ve/veya yarışta liderliği kaptırmama bu bölümlerin ortaya koyacağı fark yaratacak ürün ve hizmetlerle mümkün gibi gözüküyor.

Prof. Dr. Alpay Er, İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü Öğretim Üyesi ve Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşu (ETMK) Yönetim Kurulu İstanbul Şubesi Başkanı sıfatından oluşan iki şapkasıyla endüstriyel tasarıma dair sorularımızı yanıtladı ve ilginizi çekeceğini umduğumuz farklı perspektifler sundu. İşte sohbetimizden satır başları...

**Endüstriyel tasarımın kilometre taşları neler?**

Genel anlamda tasarımın en az insanlık kadar eski bir geçmişi olduğunu söylebiliriz. Öte yandan “endüstriyel tasarım” aslında çok yeni bir kavram. Tasarımın endüstriyel üretim sistemlerinin ayrılmaz bir parçası haline gelmesi, Sanayi Devrimi’yle başlayan makinalaşma sürecinin sonuçlarından biri. İngiltere’de buhar makinasının icat edilmesi ve sonrasında başlayan seri üretim, emek sürecinin parçalanmasına neden oluyor. Böylece el üretiminde tek kişi üzerinden yürütülen imalat-satış ve pazarlama faaliyetleri sanayileşmenin getirdiği uzmanlaşmayla birlikte birbirinden ayrılıyor. Bu noktada tasarım üretimden ayrılmış, bir uzmanlık alanı haline gelmiş olsa da daha çok üretim sürecinin teknik bir parçası gibi algılanıyor, yani henüz gereklilik aşamasında. Ne zaman seri üretim kendisi için kitlesel bir tüketim pazarının sürekli olarak yaratılması ve büyütülmesini gerektirmeye başlıyor, o zaman endüstriyel tasarım, ürünleri pazar için farklılaştıran hayati bir etkinlik haline geliyor.

Endüstriyel tasarımın evrimi Amerika ve Avrupa’da farklı biçimde oluyor. Amerika’da kavramın gerçek anlamda doğuşu 1920’lerdeki büyük ekonomik bunalımın ardından oluyor. Pazar, seri üretimle birlikte artık tüketime doyduğunun mesajlarını verirken ekonomik darboğazdan kurtuluş modeli tüketimle büyümek şeklinde belirleniyor. Yani arz artıp, pazar doyunca tüketime dayalı bir ekonomik büyüme için başka araçlar gerekiyor. Birbirine benzer ürünlerin bulunduğu bir piyasada tüketimin artmasını sağlamak adına ürünlerin farklılaştırılması gerektiğini düşünüyorlar ve reklam bu noktada ilk çözüm olarak gündeme geliyor. Ancak kısa bir sürede reklamların tek başına istenen farklılaştırmayı ve talep artışını sağlamadığı görülünce, gerçek anlamda ürünleri farklılaştıracak bir uzmanlığa ihtiyaç duyuluyor. İlk endüstriyel tasarımcılar, Raymond Loewy, Henry Dreyfuss gibi isimler de böylece ortaya çıkıyor.

Avrupa’daki gelişim nasıl oluyor?

Daha akademik, düşünsel diyebileceğimiz bir tarih var orada; mimarlar ve sanatçılar tasarımcı olma yolunda idealistçe evriliyorlar. Yani endüstrinin imal ettiği ürünlerin modern estetiği şöyle bir şey olmalı diyerek birtakım perspektifler ve ekoller geliştiriyorlar. Bugün farklı gelişim süreçlerine karşın dünyanın her yerinde endüstriyel tasarım üretimle tüketimi ürün bazında bir araya getiren bir uzmanlıktır.

Bu durumda endüstriyel tasarım üretim sürecinde çok kritik bir nokta haline geliyor...

Çok kritik, çünkü olayın gelip düğümlendiği yer burası. Endüstriyel tasarım seri üretimle kitlesel tüketim arasında, bir yandan kullanıcının üründen beklediği işlevsel veya sembolik faydayı, diğer yandan üreticinin yeni üründen kâr maksimizasyonu beklentisini bir noktada uzlaştıran ve bunu yaratıcılık ve yenilikçilikle gerçekleştiren bir uzmanlık alanı haline geliyor.

Türkiye’de kavramın ortaya çıkışı nasıl peki?

Türkiye’de endüstriyel tasarım diğer birçok uzmanlık alanı gibi dışardan itel hal edilmiş bir disiplin. Ancak disiplinin gelişiminde bence iki kritik tarih

**ISO ile ortak proje**

2003 yılından beri İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü son sınıf öğrencileri üç aylarını İstanbul Sanayi Odası (İSO) üyesi ve daha önce tasarımcıyla hiç çalışmamış firmalarla çalışarak geçiriyorlar. Karşılıklı yaratılan sinerji sayesinde KOBİ’ler endüstriyel tasarımın ne olduğunu ve nasıl yapıldığını, öğrenciler de KOBİ’lerle çalışma konusunda deneyim kazanıyor. “KOBİ’ler için Endüstriyel Tasarım” adı altında devam eden projede bugüne kadar 80 kadar firma yer aldı. Türkiye’de KOBİ’lerin önemli bir potansiyel olduğunu söyleyen Alpay Er, “Endüstriyel tasarımcıların bütün dünyada olduğu gibi, Türkiye’de de en önemli müşterileri KOBİ’lerdir” diyor.

vardır. 24 Ocak 1980 ve 1995 Gümrük Birliği. 1980’e kadarki dönemde üretici firmalar ürünlerini herhangi bir farklılaştırma çabasına girmeksizin kapalı, korunmuş piyasada koşullarında kolaylıkla satabiliyorlardı. 80 sonrasında Türkiye’nin ekonomik cephesinde köklü değişimler yaşanmaya başladı, rekabet arttı, serbest piyasa ekonomisi kuralları işletildi. Bu gelişmelere paralel biçimde endüstriyel tasarımın önemi belirginleşmeye başladı. İkinci önemli adım olan Gümrük Birliği, özellikle AB’nin ısrarla üzerinde durduğu Türk Patent Enstitüsü’nün kurulmasına da vesile oldu. Türk pazarının açılması dolayısıyla ürünlerinin kopyalanmasından çekinen AB’nin ısrarıyla bu konuda bir mevzuat hazırlandı. Bunun bizim açımızdan iki önemli sonucu oldu. İlki endüstriyel tasarımın mülkiyet hakları çerçevesinde yasal bir çerçeve kazanmasıydı. İkincisi de rekabetin iç piyasaya da yansması sonucu endüstriyel tasarımı anlama, öğrenme ve var etme çabalarının yaygınlaşmasıydı. Ne zaman yüksek tasarım girdili yabancı ürünler iç piyasada boy göstermeye başladı, o zaman rotaları sadece iç piyasa olduğundan tasarımı bir gereklilik gibi görmeyen firmalarda da ürünlerinde fark yaratma çabası başlamış oldu. Son 10 yıllık süreçte dünyanın tüm rekabetçi ülke ve firmalarında endüstriyel tasarım, küresel pazarda yenilik yoluyla fark yaratmanın asli unsurlarından birisi olarak algılanıyor. Fiyat ve kalite gibi unsurlar rekabetin gerekli standart koşulları haline geldiler, artık yenilikçilik rekabette fark yaratmanın en önemli bileşeni oldu. Bugün “bilgi ekonomisi” yerine “tasarım ve yenilik ekonomisi” tartışılıyor. Etkili bir yenilik aracı olan endüstriyel tasarımın önemi artıyor. Bunun yansımalarını yavaş da olsa son bir, iki yıldır Türkiye’de de gözlemeye başlıyoruz.

Endüstriyel tasarımın vazgeçilmez unsurları nelerdir?

Öncelikle fark yaratmaktır. Bunu çeşitli biçimlerde yapabilirsiniz. Teknolojiyle de fark yaratırsınız.. Aslında katma değer açısından en yüksek kârlılığı yeni teknolojiyle yaratırsınız ama herkesin bunu yapması olanaklı değil. Çünkü teknolojiye dayalı bir fark, yenilik yaratmanın maliyeti de, riski de büyüktür. Özellikle Türkiye’deki gibi küçük ve orta ölçekli işletmelerin yoğun olduğu geleneksel sektörlerde yenilikler teknolojik olmaktan çok, pazar ve kullanıcı odaklıdır. Bu tür yenilik yapmanın en etkili araçlarından birisi de endüstriyel tasarımıdır.

Hayal gücü endüstriyel tasarımın hangi noktasında?

Okulda öğrencilerime “İyi bir endüstriyel tasarımcının akli biraz havada, ama ayakla-

Tasarım kültürüne sahip olmak

“Firmaların öncelikle tasarım kültürüne sahip olması, yeniliğin peşinde koşması ve yeniliğin getirdiği riskleri karşılayabilmesi gerekir. Ancak bu risk kontrolsüz bir risk değildir, iyi tasarım yapabilen bir firma riski de kontrol altına almayı bilen bir firmadır.”

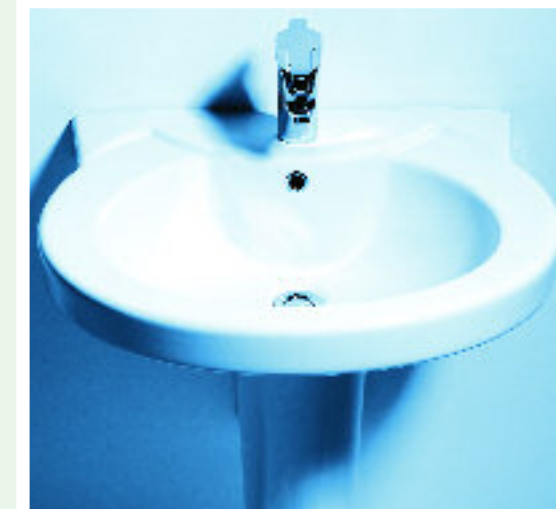
natçıdan farksız olur. Bu durumda biz endüstriyel tasarımcılar bu iki ucun arasındayız. Yaratıcılığımız ve hayal gücümüz hep problem çözmeye yöneliktir. Bu kullanıcı için fayda yaratma problemidir, ki işlevsel ya da prestij amaçlı olabilir. İşletmenin problemi ise özünde kâr ve pazar payıdır. Bu iki problem aynı anda ve her iki taraf yararına çözümü yenilikçilik ve yaratıcılık yoluyla bir uzlaşmayı arbuluculuğu gerektirir. Tasarımcının hayal gücü işte burada devreye girer. Unutulmaması gereken bir nokta da tasarımın aynı zamanda bir risk olduğu gerçeğidir. Yeni ürün geliştirme konusunda yapılan araştırmalar her yedi ürün geliştirme projesinden altısının başarısız olduğunu ancak başarılı olan bir tek projenin yaratacağı katma değer diğer altı projenin tüm harcamalarını karşılayacağı gibi pazar payını da artıracaklarını istatistiki olarak ortaya koymuştur.

Çin’in rekabeti karşısında özgün tasarımlar ve daha başka neler bizi avantajlı duruma getirir?

Bütün ülkeler nispeten ucuz ama düşük kaliteli ürünlerle dünya pazarına giriyorlar ama akıllı olanlar zaman içinde kazandıkları pazar payını, önce kaliteye sonra da yenilikçiliğe yatırım yaparak daha yüksek nitelikli ürünlerle korumayı başarıyorlar. Türkiye ise bu noktada biraz geride kalıyor, fiyat rekabetinde ısrar ediyor. Eğer maliyetleriniz ve kaliteniz dünya standartlarındaysa rakiplerinizle aynı noktadasınızdır. Buna ilave olarak rakiplerinize göre ürünlerinizde farklılık ve katma değer de yaratıyorsanız o zaman tercih edirsiniz.

Akademisyenler olarak sanayi kesiminden beklentileriniz neler?

Üniversitelere sadece “Şu tip bir ürüne ihtiyacım var, tasarlar mısınız?” diye değil, “10 sene sonra tasarlamak istediğim ürünler şunlar, buna yönelik uzun dönemli stratejik bir çalışmayı nasıl yapabiliriz?” gibi sorularla da gelmelerini bekliyoruz. Örneğin İTÜ’de biz sanayi kuruluşlarıyla uzun dönemli ve kurumsallaşmış ilişkiler doğrultusunda stratejik işbirlikleri içinde olmak istiyoruz. Kapımız Türk sanayisine daima açıktır. Pek çok sorununuz ortak olduğu gibi bunların çözümleri de ortak bir çaba gerektiriyor.



Mimarlar İstanbul'da buluştu

Küreselleşmenin yarattığı çarpık kentleşmeye karşı bir 'ses' olma hedefiyle 1948 yılından beri her üç yılda bir Uluslararası Mimarlar Birliği (UIA) tarafından düzenlenen Dünya Mimarlar Kongresi, 4-7 Temmuz tarihleri arasında İstanbul'un farklı bölgelerinde fuar, sergi, seminer, sunum ve etüt çalışmalarıyla gerçekleştirildi.



Uluslararası Mimarlar Birliği (UIA) 2005 İstanbul Başkanı Süha Özkan, kongrenin amacını şöyle dile getirdi. "Mimarlık artık sadece bir yapı sanatı değil, sosyoekonomik koşullar ile sosyal ihtiyaçların da buluşma noktası. Kongrenin isteyen herkese açık olması mimarlığın, kültür, sanat ve yaratıcılıktan beslenen zengin ortamının 'kentliler'ce de paylaşılmasını diliyoruz." Kongrenin teması "Kentler Mimarlıkların Pazaryeri" de kaynağını bu düşünceden alıyor aslında. Amaç mimarlığın küresel gündemini dünya mimarlarının gözünden paylaşabilecekleri bir forum ortamını yaratmaktır. Pazaryeri her ne kadar çeşitlilikten ötürü olumlu ama metalaşma ve kaostan ötürü olumsuz çağrışımlara neden oluyorsa da UIA İstanbul Kongresi, herkesi pazar, sermaye, yatırım, dönüşüm ve etkileşim gibi kentlerin kültürel ve ekonomik yönleri üzerinde düşünmeye davet etti.

Kongrede dünyaca ünlü mimarlar, bu alanın tanınmış otorite ve eleştirmenlerinin katıldığı seminer ve sunumlara ilgi çok fazlaydı. Öyle ki Iraklı kadın mimar Zaha Hadid ve Japon mimar Tadao Ando'nun sunumlarında konferans salonunda adım atılacak yer kalmadı. Hadid mimarlığın Plutzer'i olarak bilinen Pritzker Ödülü'nü kazanan ilk kadın mimar.

Tasarımlarıyla apayrı bir tarzın kuramcısı Tadao Ando'nun en ilginç özelliği ise mimarlığı kendi kendine öğrenmiş olması. Yapılarında malzemeleri ele alış, üçgen formları kullanışı, ipeksi bir görünüme büründürdüğü betonarme yüzeyleri, ustalıkla kullandığı ahşap ve cam-su-ışık birlikteliklerini ön planda tutan Ando, bu yılki

kongrede Uluslararası Mimarlar Birliği'nin altın madalyasıyla onurlandırıldı. Diplomasız mimar Ando da Hadid gibi Pritzker ödüllü.

Kongrenin diğer konuşmacıları arasında varoşları etkileyen kentsel problemler üzerine çalışmalar yapan İtalyan Massimiliano Fuksas, biyoklimatik mimari tasarımın öncülerinden Yunanlı Alexandros Tombazis, mimarlıkta boşluğun kullanımını öngören 'hipertansiyon' kavramı üzerinden yoğunlaşan Fransız Adile Decq, çağımızın önemli mimarlık tarihçisi ve eleştirmeni Amerikalı Joseph Rykwert, post modern akımın kurucularından Peter Eisenman da yer aldı.

Kongrenin vitrini fuar

Kongreyle eş zamanlı başlayan UIA 2005 Uluslararası Yapı ve Mimarlık Fuarı'na 123 yerli, 19 yabancı, 142 firma katıldı. 10 bin m²'lik alanıyla şimdiye kadar bu kapsamda yapılan fuarların en büyüğü olan fuarı yaklaşık 100 bin kişi ziyaret etti. Kongre sergiler, etkinlikler, fuar ve seminerlerden özlü karmaşık programıyla biraz eleştiri olsa da gelen konuklar yaşadıkları bu enerjisi yüksek birliktelikten mutlu ayrıldıklarını söylediler. Bu arada PTT de Kongre sebebiyle özel bir anma pulu çıkartarak böylesine önemli bir organizasyonu ölümsüzleştirme çabasına katkıda bulundu.

E.C.A. ve SEREL dünya mimarlarıyla buluştu

Tasarımlarında estetik ve konforu her zaman ön planda tutan E.C.A. ve SEREL, 22. Dünya Mimarlar Kongresi ile eşzamanlı gerçekleştirilen UIA Uluslararası Yapı ve Mimarlık Fuarı'na katıldı ve en son teknolojik ürünlerini dünya vitrininde sergiledi.

Banyo ve mutfak armatürleri, seramik sağlık gereçleri ve banyo mobilyalarında Türkiye'de kalite ile özdeşleşen ELMOR A.Ş., E.C.A. ve SEREL markalarıyla yer aldığı fuarda özgün tasarımları, çevre ve insan sağlığına duyarlı, su tasarrufunu en üst düzeye çıkaran ürünleri sergiledi. Tasarım ve estetik anlamda özenli dokunuşların ürünü olan E.C.A. banyo ve mutfak armatürleri ve SEREL'in yeni seramik sağlık gereçleriyle karo seramikleri fuar süresince ziyaretçilerin büyük beğenisini kazandı.



Teknolojisi ihraç edilen EMAS KOMBİLER



Türkiye’de tamamen Türk mühendislerinin Ar-Ge ve tasarım çalışmaları sonucunda ilk kombiyi üreten EMAS Makina Sanayi A.Ş., geleceğin teknolojisi olarak tanımlanan yoğunmalı kombiler üzerinde çalışmalarını sürdürüyor.

Katı yakıt soba üretimiyle 1986 yılında faaliyetlerine başlayan EMAS, daha o günlerde Türkiye’nin içi dışı döküm olan ilk sobasını üretmişti. Bu, sektörde gerçekleştireceği “ilk”lere de taze bir başlangıç olmuştu. Çok incelikli ve dayanıklı dökümü, kenarları seramik olan geniş cam penceresiyle rakiplerini kısındırarak denli iyi bir soba üreten EMAS, kısa zamanda piyasanın aran markalarından biri haline geldi. Bu arada Türkiye’nin gelişen sosya-ekonomik yapısına paralel radyant, katalitik, doğalgaz sobaları gibi farklı versiyonların üretimine de başladı. Sadece bir mevsime odaklı ürünler yerine daha geniş bir ürün portföyüne sahip olmak amacıyla midi fırın, termosifon, elektrikli ızgara ve aspiratör birbirinin peşi sıra piyasaya sürüldü. Daha sonra EMAS gelişen teknoloji ve pazarın taleplerini dikkate alarak dört temel ürün kategorisi belirledi: Kombi, doğalgaz sobaları, termosifon ve katı yakıtlı kat kaloriferleri.

Kombi alanında özellikle son yıllarda önemli başarılarla imza atan EMAS, geçtiğimiz yıl pazara üç yeni kombi modeli sundu. Bu kombiler tamamen



Türk mühendislerinin Ar-Ge çalışmalarının ürünü olması sebebiyle, oldukça dikkat çekti. EMAS Ürün Geliştirme Müdürü İrfan Yüzbaşıoğlu ve Teknik Müdür Bora Önen bu çalışmaların liderliğini üstlenmişler. Aydın Tuna ve Burak Çelik de ekibi tamamlayan mühendisler. İrfan Yüzbaşıoğlu ve Bora Önen’le hem ürün geliştirmenin kritik noktalarını, hem EMAS’ın geliştirdiği konvansiyonel kombilerin ortaya çıkış süreçlerini konuştuk.

Kombi yapma fikrinin doğuşu

Yıllardır bir Alman firmasıyla birlikte E.C.A. markası adı altında kombi üreten EMAS, yapılan anlaşma gereği yurt dışı pazarlarda rekabet esnekliğine sahip değildi. Bu durum, bir stres noktası haline gelmişti. Kombi üretim kararı ilginç bir tartışma sonucunda doğdu. Emas Teknik Müdürü Bora Önen bu kararı getiren tartışmayı şöyle anlatıyor: “2000 yılında ihracat müdürü olduğum dönemde aynı zamanda reklam faaliyetlerinden de sorumluydum. Reklam ve Halkla İlişkiler ajanslarıyla bir toplantıydık. Bir slogan üzerinde çalışıyorduk. Onların kullandıkları argüman, “Yabancı sermayeye para ödüyorsunuz oysa elinizin altında yerli kombi E.C.A. var” mesajını veriyordu ki, bu da tam olarak doğru değildi. Çünkü o dönemde E.C.A. da Alman patentiyle üretilen bir kombiydi. Hem etik değildi hem de kendimizle çelişiyorduk. Onun üzerine ‘Madem yerli olması bu kadar önemli EMAS niye yapmıyor?’ sorusunu ortaya attım. Bunun üzerine İhracat Müdürlüğü’nden İrfan Yüzbaşıoğlu’yla birlikte kombileri tasarlamak üzere EMAS’a Teknik Müdür olarak atandım.”

İlk kez Türkiye’de tasarlanan kombi

Başlangıçta detaylara ait ne yapacaklarını bilmediklerini itiraf eden Ar-Ge takımının beyni İrfan Yüzbaşıoğlu ve Bora Önen, öncelikle kombi parçalarının daha kapsamlı teknik özelliklerini tanıyarak ve yurtdışı fuarlar aracılığıyla üretici firmalar hakkında bilgi edinerek işe başlamışlar. Bora Önen, bakın bu süreci nasıl özetliyor. “Kombi projesiyle ilgili olarak 6 ay boyunca süren araştırmalar sonucunda hangi firmanın ne ürettiğini öğrenmiştik ama önemli bir sorun vardı. Bu firmalar bizi tanıımıyordu. Firmamızı ve amacımızı ortaya koyan yazılar yazdık ve ürettikleri parçalardan numune istedik. Gelen yanıtlar bizi başka sorular sormaya ve cevaplar aramaya itti. Bu durumda hemen her parça için neredeyse gazetecilikteki 5N/1K kuralını uyguladık.”

Doğrusunu yapma isteği ağır basmış

Kombi gibi teknoloji yoğun ürünlerin yeni versiyonlarını yaratma çabasında genellikle yurtdışından alınan “know how”lar ya da yabancı firmalarla yapılan ortaklıklar büyük rol oynuyor. Oysa EMAS, yabancı hiçbir “know how” kullanmadan, Ar-Ge’sini ve tasarımını

bütünüyle kendi mühendislerinin yaptığı bir kombi üretmiş. Üstelik TÜBİTAK’a bağlı Teknoloji Geliştirme Vakfı’nın Orta Doğu Teknik, Boğaziçi ve Yeditepe Üniversitelerinin öğretim üyelerinden oluşan alan komitesi tarafından da bunun bir Ar-Ge projesi olup olmadığı ciddi anlamda test edilip onaylanmış. Sadece teknik anlamda değil, tasarım yönünden de dünyaki eğilimler göz önünde tutulmuş ve estetik kaygılarla hareket edilmiş.

Peki bunca emek, zaman ve maddi yatırıma ne gerek vardı? Yanıt Bora Önen’den geliyor: “Çünkü doğrusunu yapmak istiyorduk.”

“Kombinin ne yapması gerektiğini biz belirledik”

EMAS kombilerinin üretiminde kullanılan parçalarının çoğu yurtdışından gelmiş olsa da kombinin en ayrıcalıklı yönü, sahip olması gereken özellikleri EMAS Ar-Ge takımının belirlemiş olması. İrfan Yüzbaşıoğlu, “Kombiyle ilgili gelebilecek her soruya bir yanıtımız var, çünkü her türlü detayla bizzat uğraştık. Başka bir know-how kullanmış olsaydık, anında sorunlara müdahale edemez, zaman ve güven kaybedebilirdik” diyor.

Bora Önen de son tüketicinin bir kombide ne olması gerektiğini fazla bilemeyeceğini ifade ederek sanayicinin toplumsal anlamda üstlenmesi gereken rolün de tam burada devreye girdiğine işaret ediyor ve ekliyor: “İnsanımıza o bilmese ya da anlamasa bile en iyisini vermek sanayicinin görevidir.”

“Alanının en iyisi olan tedarikçilerle çalışıyoruz”

Kombilerle ilgili olarak yurtdışından ve dışından çok iyi geri dönüşler aldıklarını ifade eden İrfan Yüzbaşıoğlu, kombinin kalitesinde tedarikçi seçimlerinin çok önemli bir faktör olduğuna dikkat çekerek; “Her biri kendi alanının bir numarası firmalarla çalışıyoruz. Üstelik bunları belirleyebilmek için üç arkadaş 15 gün boyunca tasarımın ve bu teknolojinin beşiği olan İtalya’yı karış karış gezdik” diyor. Bora Önen de kombilerle ilgili satış servisine yönelik verdikleri eğitimler de özellikle bir noktanın altını çizdiklerini söylüyor: “Kombi kombidir, bütün

kombiler sıcak su verir ve ortamı ısıtır, farkı ancak kullanacağınız yedek parçalarla yaratabilirsiniz. Bunlar her ne kadar başlangıçta yüksek maliyet gibi gözükse de uzun vadede kârlı çıkan tüketici olur. Çünkü kombilerimizin verimi çok yüksektir.”

Deneyim tasarımın öznesidir

Tasarımlarına yılların getirdiği birikim, uluslararası fuarlarda edindikleri izlenimler, toplumsal beklentiler ve teknolojinin yansımaları paralelinde yön verdiğini ifade eden İrfan Yüzbaşıoğlu, geçen yıl piyasaya sürülen üç kombiyi estetik anlamda biçimlendirirken kalıp maliyetlerinin çok yüksek olmasından nedeniyle renk-

Küçük bir anı

İrfan Yüzbaşıoğlu, kombilerin en can alıcı noktalarından biri olan davlumbazı tasarladıktan sonra ürüne rüzgar tepme testi uygular. Normal bir kombinin bu testlerde ürettiği karbonmonoksit gazının 2000 ppm’i geçmemesi gerekir. Davlumbazın seviyesi testte 600 ppm’i geçmez. Gel gör ki, nihai protatip ortaya çıktığında bu seviye birden bire 40.000 ppm’e fırlar. Araştırmalardan sonra İrfan Yüzbaşıoğlu’nun test sonrası davlumbazın estetik görüntüsünü beğenmeyip, bazı katnatlarda 1 milimlik değişiklikler yaptığı belirlenir. 1 milimlik oynama ppm derecesine bu derece etki eder.

lerle bir farklılık yaratmaya çalıştığını söylüyor. “Calora kombide gri beyaz, Confeo da beyaz ve en üst modelimiz Fortius’ta da çağımızın rengi ve mutfakta da diğer beyaz eşyalarla uyum sağlaması açısından metalik griyi kullandık.”

Standartları zorlayan ürünler

Kombilerin teknolojik anlamda en önemli üstünlüklerinin yüksek verimleri olduğuna işaret eden Bora Önen, “CE direktifleri doğrultusunda yapılması gereken testleri, geçilmesi en zor olan Hollanda Gaztek firmasından aldıklarını söylüyor ve ekliyor: “Hatta bir parça yüzünden neredeyse alamayacaktık ama firma yetkilileri istedikleri standardı sağlayacak hammaddenin henüz dünyada üretilmediğini keşfettiler. Buna rağmen sertifika anlaşmasına ‘EMAS hammaddesi piyasaya sürüldüğünde bu aparatı ürünlerinde kullanacaktır’ diye şart koydular.”

Dünya tersine döndü

Artık Türk mühendislerinin Ar-Ge çalışmaları ve tasarımları hayranlıkla inceleniyor hatta kopya ediliyor! Japonlar ve Çinliler İrfan Yüzbaşıoğlu’nun tasarımlarını enine boyuna incelerken Bora Önen’in E.C.A. kombiler için tasarladığı gösterge panelini de birlikte çalıştıkları firma ufak değişikliklerle kullanmaya başlıyor.

Bu noktada hemen ihracata yönelik atılımları soruyoruz. Kombi ihracatı banyo, küvet, armatür gibi ürünlerin ihracatından çok daha fazla hassasiyet gerektirdiğinden ihracatı yapacak firmaları da ince eliyip sık dokuduklarını söylüyor İrfan Yüzbaşıoğlu. Kombi sektörünün hacmi konusunda gerekli bilgileri de Bora Önen’den alıyoruz: “Konvansiyonel kombilerin potansiyel ihracat pazarı 600 bin adedi geçmiyor. Çünkü bunların pazarı daha çok doğu Avrupa ülkeleri ve Türk Cumhuriyetler. Batı Avrupa’da ve çok yakın bir gelecekte İngiltere’de daha çok yoğunlaşmış kombiler kullanılıyor olacak. Zaten yeni başlayan yoğunlaşmış kombi

tasarımı da ağırlıklı olarak ihracat odaklı. Sadece İngiltere’nin bu alandaki potansiyeli 1 milyon adet. Türkiye için daha zamana ihtiyaç var, en azından doğalgazın ev kullanımı için daha çok ilde yaygınlaşması gerekiyor. Doğalgaz dışındaki diğer ısıtma seçenekleri kombiler için çok da etkin değil.”

Kombinin yanı sıra montaj hattı ve laboratuvarlar

Kombinin Ar-Ge çalışmaları 1,5 yılı bulmuş. Ancak sadece kombiyle de uğraşmamış Ar-Ge takımı. Bora Önen bir yandan da kombinin nereden üretilip test edileceği sorusuna yanıt bulmaya çalıştıklarını ve bu arayışın da kendilerini montaj hattı ve laboratuvarlar kurmaya yönelttiğini söylüyor. “Dünyada 7 firmada olan laboratuvar ve bir anda kapasiteyi dörde katlayacak bir montaj hattı kuruldu. Üretilen her kombide yapılması gereken testler montaj hattı üzerinde konumlandırılan belli noktalarda olurken, üretilen her partiden standartlar oranında alınan ürünler de laboratuvarlarda daha ayrıntılı bir şekilde inceleniyor. İleride bu laboratuvarı akredite ettirmeyi düşünüyoruz. Bunun anlamı laboratuvarından çıkan her sonuç, Avrupa Konseyi’nin oluşturduğu kriterlere uygun kabul edilecek.

Gelecek yoğunlaşmış kombilerin

Yoğunlaşmış kombi görüntü ve yaptığı iş anlamında varolan kombilerden çok farklı değil ancak, çok farklı bir teknolojiye sahip ve verimi çok yüksek. Örneğin normal kombilerin verimleri laboratuvar şartlarında yüzde 92,5 iken yoğunlaşmış kombilerin verimleri teorik anlamda yüzde 109’ları buluyor. Üstelik çevre ve insan sağlığına zararlı gazların emisyonu da çok düşük. Peki neden yoğunlaşmış deniyor. Bora Önen’in açıklaması şöyle: “Sistemin özünde kombinin bacadan attığı ısıyı tekrar

sisteme geri kazandırmak yatıyor. Baca gazının gittiği yerden tesisat suyunu geçirerek onun ısısını tekrar tesisat suyuna veriyor ve baca gazı sıcaklıkları çok düşüyor. 60 dereceye kadar düşen sıcaklık sonucunda aslında sistemde su buharı halindeki su tekrar yoğunlaşarak su haline dönüşüyor.”

EMAS yoğunlaşmış kombinin yanı sıra klimalar ve güneş panellerini de ürün portföyüne kazandırmak üzere çalışmalarını sürdürüyor.

BORA ÖNEN / Teknik Müdür

1964 İstanbul doğumlu Bora Önen, İzmir Özel Türk Koleji’ni bitirdikten sonra İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Motorlu Taşıtlar Bölümü’nden mezun oldu. Kariyerine bir gazete ilanıyla başladığı EMAR’da Servis Mühendisliğiyle başlayan Önen, 1993 yılında Konstrüksiyon Şefi, 1996 yılında da İhracat Müdürü oldu. 2002 yılından beri de İrfan Yüzbaşıoğlu ile birlikte kombi projesinde çalışmak üzere Teknik Müdür sıfatıyla EMAS’ta çalışıyor. Bora Önen Elginkan çatısı altında olmayı “Aynı takım tutmak gibi bir şey, yani vazgeçemiyorsunuz” diye tanımlıyor. Bu arada kendisinin koyu Fenerbahçeli olduğunu hatırlatalım.

İRFAN YÜZBAŞIOĞLU

EMAS Ürün Geliştirme Müdürü

1945 Malatya Arapkir doğumlu İrfan Yüzbaşıoğlu, İstanbul Kabataş Erkek Lisesi’ni bitirdikten sonra Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi’nde endüstriyel tasarım ve iç mimarlık eğitimi aldı. Alman ekolüne sahip okulun mesleki gelişimine katkısı olduğunu söyleyen Yüzbaşıoğlu, “Öğretmenlerimizin çoğu Alman’dı ve onlar kağıt üzerindeki teoriye pek itibar etmez, mutlaka uygulamasını yapmamızı isterlerdi.” Okuldan mezun olduktan sonra Presiz’de çalışmaya başlayan Yüzbaşıoğlu, çamaşır makinesi, buzdolabı gibi ev aletlerinin tasarımları konusunda deneyim kazandı. Cankurtaran Holding, ardından Auer firmalarında çalıştıktan sonra 1990 yılında EMAS ailesine katılan İrfan Yüzbaşıoğlu bugüne dek yaklaşık 20 ürünün tasarımını gerçekleştirdi.



VALFSEL A.Ş.’nin laboratuvarı Türkiye’nin hizmetinde...

Sektöründe lider konumundaki VALFSEL, sahip olduğu yeniliklere öncülük etme ilkesiyle, kurulduğu günden bu yana araştırma geliştirme çalışmalarını büyük önem verdi. Bu yaklaşım sonucunda bu gün sahip olduğu laboratuvar ile Türkiye’de rakipsiz olduğu gibi Avrupa’da da sektöründe önde gelen firmalardan birisi haline geldi.

VALFSEL Armatür Sanayii A.Ş.’nin Manisa fabrikasında kurulu laboratuvarı, armatür ile ilgili her çeşit deneyi yapabiliyor.

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------|
| 1) Spektral analiz | 6) Isıl hassasiyet deneyleri |
| 2) Basınç deneyleri (130 bar) | 7) Yüzey hassasiyet ölçümleri |
| 3) Sızdırmazlık deneyleri (0.1-8 bar) | 8) Kaplama kalitesi deneyleri |
| 4) Debi deneyleri | 9) Kaplama kalınlığı ölçme |
| 5) Ömür deneyleri | 10) Akustik ölçümü |

VALFSEL, laboratuvarında Avrupa ve Amerika standartlarının öngördüğü basınç, sızdırmazlık ve debi deneyleri yapabiliyor. VALFSEL’de üretilen E.C.A. markalı armatürlere 0.1 bardan 130 bara kadar değişik basınçlar uygulanabilmekte, bu şartlar altında armatürün tamamının veya bileşenlerinin dayanım ve sızdırmazlık özellikleri deniyor. Ayrıca benzer şekilde 0.1 bardan 8 bar dinamik basınca kadar basınçlarda musluk ve bataryaların her çeşit debi ölçümleri yapılabiliyor. Armatürün kalitesini belirleyen bir diğer unsur da açma-kapama sayısı. Satın alınan bir armatür uzun yıllar boyu aynı kolaylıkla kullanılabilir, kullanım şartları da (sıklık, sızdırmazlık, debi, vs.) değişmemelidir. Bu durum ise ancak ömür testleriyle görülebilir. VALFSEL la-

boratuvarında mevcut ömür test makinelerinde armatürün günlük hayattaki kullanım şekli çeşitli çevrimlerle simüle ediliyor. Yeni üretilen ürünlerin kartuş, salmastra ve yön değiştirici grubları ile dönen çıkış uçları mutlaka bu testlerden geçiriliyor. Bu amaçla ürünlere 210.000 defa açma-kapama çevrimi uygulanıyor.

VALFSEL A.Ş. bünyesindeki akustik laboratuvarı sektöründe ülkemizin ilk ve tek laboratuvarı. Avrupa’da da sayılı laboratuvarlar arasında yer alan bu laboratuvar, TS ISO 3822 standardına uygun olarak özel inşaat teknikleri kullanılarak inşa edilmiş olup, sessiz oda ve ölçme odası olarak iki bölümden oluşuyor. Bu laboratuvarında armatürlerin sebep oldukları gürültü seviyesi ölçülüyor. Böylece E.C.A. armatürler sahip olunan bu laboratuvar sayesinde çok düşük gürültü seviyeleri ile üretilerek yaşam konforuna katkı sağlanıyor.

VALFSEL A.Ş.’nin Manisa’da kurulu laboratuvarı Ocak 2005’te TS ISO EN 17025 Laboratuvar Yönetim Sistemi belgelendirme denetimine tabi tutularak Yetkili Laboratuvar Belgesi almaya hak kazanmış. Belgenin alınmasının ardından, TSE’nin Çayırova-İstanbul laboratuvarındaki iş yüküne paralel olarak VALFSEL laboratuvarında da TSE namına testler yapılmaya başlandı. TSE tarafından VALFSEL A.Ş. laboratuvarına gönderilen ithal ürünler ilgili TS EN 200 ve TS EN 817 testlerine göre teste tabi tutuluyor.

VALFSEL A.Ş., bugün artık, yalnız ürettiği kaliteli ürünlerle değil aynı zamanda laboratuvarıyla da Türk halkına hizmet ediyor.

Türkiye doğalgaz pazarı 1,5 milyar dolara koşuyor

Türkiye’de ilk kez 1998 yılında Ankara’da doğalgaz kullanılmaya başlandı. Bunu, sırasıyla İstanbul, Bursa, Eskişehir, İzmit ve Adapazarı illeri takip etti ve şimdilerde pazar giderek büyümeye devam ediyor. Kuşkusuz doğalgaz gibi modern bir yakıt ülkemize özellikle büyük kentlerde yaşanan hava kirliliğinin çözümünde büyük katkı sağladı, hatta bunun tek çözüm yolu oldu. Doğalgaz sayesinde gelecek nesillere daha yeşil bir Türkiye bırakılabilecek.

Doğalgaz, ısı pazarına canlılık getirdi

Doğalgaz’ın temiz ve ekonomik olmasının yanı sıra önemli bir rolü daha var. Doğalgaz ülkemizin modern ve teknolojik ısıtma cihazlarıyla tanışmasını sağladı ve en önemlisi de ısı sektörüne müthiş bir hareketlilik kazandırdı. 2004 yılında 650 milyon dolar olan doğalgaz pazar büyüklüğü, 2005 yılında yeni şehirlerle birlikte 730 milyon dolara çıkacak. Doğalgazın yaygınlaşmasıyla birlikte 2010 yılında pazarın 1,56 milyar dolar büyüklüğüne ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu cirolar cihaz, sarf malzemesi ve işçilik ücretlerini de içeriyor.

Dünyanın en büyük doğalgaz pazarlarından biri olan İtalya’da şu anki pazarın büyüklüğü 1,9 milyar dolar civarında ve son üç yıldır da kayda değer bir büyüme gözlenmiyor. Rakamlara bakıldığında Türkiye beş yıl içerisinde İtalya pazarına yaklaşarak dünyanın en hızlı gelişen pazarlarından biri olacak. Doğalgaz pazarının büyüyor olmasının ısı alanına ve ülkemize önemli katkılarından biri de yatırımlar. Doğalgaz’ın lokomotif ürünü olan kombi ve panel radyatör yatırımları giderek artıyor. Mamuller sadece iç pazarda değil dış pazarlarda da tüketiliyor. 2004 yılı itibarıyla pazar büyüklüğü 650 milyon dolar, it-

hal girdi oranı da yaklaşık 120 milyon dolara ulaştı. Yani mal ve hizmetlerin 530 milyon dolar ile yüzde 81’i ülke içerisinde üretiliyor.

Doğalgazda 30.000 istihdam

İstihdama bakıldığında ise 2005 yılında doğalgaz sektöründe çalışan tesisatçı-teknisyen (sadece tesisat yapanlar) sayısı 10.000 kişiyken, 2010 yılında bu iş gücü ihtiyacının 23.000 kişiye çıkacağı görülüyor. Cihazlarla ilgili yetkili servis ve bayilikler de düşünüldüğünde toplam iş gücü ihtiyacı (mühendis, teknisyen, tesisatçı olarak) / (üretici, yan sanayi, ve üretici personeli hariç) 30.000 kişiye yaklaşıyor. Tabi ki kişi sayısının yanında yetişmiş iş gücü çok önemli. Bunun bilincinde her yıl E.C.A. tarafından planlı olarak düzenlenen eğitimlerle doğalgaz uygulamalarına yeni başlayacak olanlar sektöre kazandırılıyor. Eğitimlerde mamul montajlarından kalorifer ve doğalgaz tesisatına kadar her türlü teknik bilgi aktarılıyor. Son üç yılda eğitimlere katılanların sayısı 5.400 kişiye ulaştı.

E.C.A.’nın doğalgaz pazarındaki toplam payı yüzde 16,9’a ulaştı

E.C.A., doğalgaz pazarında ilk yıllardan beri kombi, doğalgaz sobası, kat kaloriferi, merkezi kazan ürünlerinde hem üretim hem de ithalatçı olarak yer aldı. Bugün gelinen noktada Türkiye’de sadece 2005 yılında kullanılan E.C.A. markalı doğalgaz ürünlerinde 500 bin adede ulaşılması bekleniyor. Böylece 110 milyon dolarlık bir büyüklük ile önemli bir paya sahip olan E.C.A.’nın doğalgaz pazarındaki toplam payı yüzde 16,9’a ulaştı. Hedef ise 2010 yılında toplam pazar içerisinde 310 milyon dolarlık bir büyüklüğe imza atarak sadece iç pazarda 1.2 milyon cihazla yüzde 20’lik pazar büyüklüğüne ulaşmak.

Doğalgaz dağılımı

Kullanılan iller

İstanbul, Ankara, Bursa, Eskişehir, İzmit, Adapazarı, Gölcük, Balıkesir, Bandırma, Konya, Kayseri, Çorum, Kütahya, Erzurum, Gebze, İnegöl.

Kullanmaya başlayacak olan iller

Samsun, Trabzon, Düzce-Ereğli, Manisa, İzmir, Sivas, Denizli, Kırşehir, Kırıkkale, Polatlı, Çorlu, Silivri, Tekirdağ, Edirne, Yalova, Uşak, Aksaray, Gaziantep, Malatya, Adıyaman, Urfa, Afyon, Burdur, Isparta, Antalya, Maraş, Adana, İskenderun.

Elginkan Topluluğu’nun 2006 ihracat hedefi 150 milyon dolar

2000 yılında 32 milyon dolar olan Elginkan Topluluğu Şirketleri’nin ihracatı geçtiğimiz yıl 71 milyon dolara ulaştı. 2005 yılı toplam ihracat hedefi ise 100 milyon dolar.

2005 yılına ait ilk 6 aylık ihracat satışlarının ülkeler bazındaki dağılımı ise şöyle: Batı Avrupa ülkeleri yüzde 54, Ortadoğu ve Afrika yüzde 15, Doğu Avrupa yüzde 14, Rusya ve CIS yüzde 13, Kuzey-Güney Amerika ülkeleri yüzde 4, ülke bazında ise İngiltere yüzde 31’lik payla tüm ihracat satışları içinde lider konumda.

Isı alanına yönelik ürünlerin ihracatında Panel Radyatör ilk sırada

Isı ürünleri ihracatının en yoğun olduğu Batı Avrupa ülkelerine ihraç edilen ürünlerde panel radyatör ön plana çıkıyor. Batı Avrupa ülkelerinde toplam panel radyatör pazarının 2005 yılı itibarıyla 23 milyon mtül (1 milyar Euro) olduğu tahmin edilirken panel radyatör satışlarının yoğun olduğu diğer bir bölge olan Doğu Avrupa ülkelerinde bu rakam tahmini 11 milyon mtül (480 milyon Euro). Farklı markalarla ve farklı kanallarla satışı yapılan ELBA panel radyatörleri yüksek kalitesi, uygun fiyat seçenekleri ve hızlı sevkiyatıyla haklı bir müşteri memnuniyeti yaratmış durumda.

Bir diğer ısı ihracat ürünü olan kombilerde ise Doğu ve Batı Avrupa’da yoğunmalı ve yoğunmasız olarak toplam 5.500.000 adetlik bir kombi pazarı olduğu tahmin ediliyor. Batı Avrupa ülkelerinde yoğunmalı kombi giderek standart hale gelmeye başlarken, Doğu Avrupa, Rusya ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinde de kullanım oranı artıyor. 2006’dan itibaren yoğunmalı kombi satışlarıyla E.C.A. adının daha sıklıkla duyurulması ve Avrupa pazarlarında E.C.A. kombilerine eklenen yeni teknolojilerle lider markalar yanın-da yer alınması hedefleniyor.



Yapı alanında E.C.A. ve SEREL markalı ürünlerle dünya markası olmaya doğru adım adım

Topluluk ihracatının en yoğun olduğu Batı Avrupa ülkelerinde en çok seramik ürünleri ihracatta ön plana çıkıyor, E.C.A. armatür ürünleri onu takip ediyor. 2005 yılı itibarıyla Batı Avrupa ülkelerinde toplam seramik pazarının 52.000.000 parça (1.800 milyon Euro), toplam armatür pazarının ise 57.000.000 (2.300 milyon Euro) parça olduğu tahmin ediliyor.

Yapı alanında ihracatın ön plana çıktığı diğer bir bölge ise son iki yılda yüzde 20’lik gelişme gösteren Rusya bölgesi. Rusya’da 2005 itibarıyla seramik pazarının 11.600.000 parça (174 milyon Euro) armatür pazarının ise 8.000.000 parça (176 milyon Euro) olduğu tahmin ediliyor.

Topluluk ihracatında önemli payı olan E.C.A. markalı valf ürünleri için ise özellikle Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde yerleşik fırın üreticilerine ihraç edilen “fırın musluğu” ön plana çıkmaya başladı.

Tasarım-teknoloji-kalite üçgeni içerisinde birbirini tamamlayan ürün gamının sinerjisini kullanarak önümüzdeki beş yıl içerisinde yüzde 2’lik büyüme öngörülen Batı Avrupa ülkelerinde pazar payı ve marka bilinirliğinin artırmak, her sene yüzde 5’lik büyüme öngörülen Rusya pazarında ise pazar ile birlikte büyümek hedefleniyor.

Elginkan Topluluğu Şirketleri’nin üretimlerinin minimum yüzde 50’sinin ihraç edilmesinin hedeflendiği önümüzdeki beş yıllık öngöründe, müşterilere komple ısı ve banyo /mutfak çözümleri sunulacak. Uzun vadede ısı ve yapı sektörlerinde, hedef ülkelerdeki pazar paylarının en az yüzde 10 seviyelerine getirilmesi planlanıyor.





Azapkapı'sında dile gelen su



“Bir gün IV. Mehmet’in zevcesi, II. Mustafa’nın annesi Valide Sultan arabasıyla gezerken Azapkapısı sokakları arasında ufak bir meydanda bir çeşme başında kırılan testisinden elinde kulpu kalmış ağlayan bir kız çocuğu görür. Çocuğu çağırarak ona para vermek ister, çocuk parayı almaz ve ‘Testiyi kırdım parası için ağlamıyorum; bir su getirmenin üstesinden gelemediğime ağlıyorum’ der. Kızın bu cevabı validenin hoşuna gider. Ailesine haber salınır ve saraya alınır. Kız büyür ve II. Mustafa’nın eşi Haseki Saliha Sultan olur... Ve bir gün oğlunu çağırarak saraya girmesine vesile olan o küçük çeşmenin yerine büyük bir çeşme yaptırmak istediğini söyler. Bunun üzerine I. Mahmud tahta geçince annesinin yıllardan beri özlediği arzusunu yerine getirir, 1732’de Galata semtinin Azapkapısı’nda çeşme inşa ettirir.”

Prof. Dr. H. Örcün Barışta /İstanbul Çeşmeleri-Azapkapı Saliha Sultan Çeşmesi 1995

Azapkapı Saliha Sultan Çeşme ve Sebili

Azapkapı Çeşmesi, II. Mustafa’ya eş, I. Mahmud ve III. Ahmed’e anne olmuş Saliha Sultan’ın yapımına vesile olduğu ve bu yüzden onun ismiyle anılan, mimari yapısı, işçiliği ve dönemin izlerini taşıması sebebiyle korunması gereken önemli tarihi ve kültürel miraslarımızdan biri.

Unkapanı Köprüsü’nü selamlıyor

Tarih boyunca İstanbul’un en önemli sorunlardan biri olmuş su. İlk köklü çözüm de Kanuni Sultan Süleyman zamanında atılmış. Kanuni, Mimar Sinan’a verdiği emirle İstanbul’un su ihtiyacının karşılanması için kentin dört bir yanında çeşmeler yaptırmış. İslamiyette suya verilen önem nedeniyle aslında her devirde hayrıseverler tarafından da çeşmelerin yaptırıldığını biliyoruz. Saliha Sultan Çeşmesi’nin de temelinde de böyle kutsal bir amaç yatıyor. Çeşme, Sadrazam Sokullu Mehmet Paşa Camii’nin önünde, Karaköy’de, Unkapanı Köprüsü’nün hemen başında bulunuyor.

Zengin süslemeler

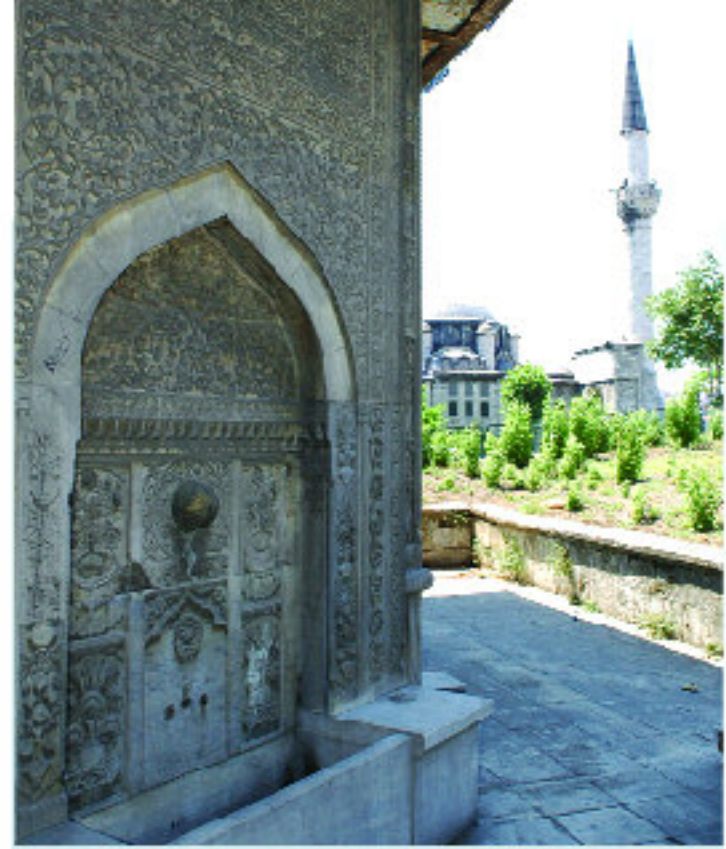
Çeşmenin mimarı hakkında bir kayıt olmamasına rağmen dönemin “Ser Mimarını Hassa”lık makamının (Bayındırlık Bakanlığı) kollektif bir çalışması olduğu sanılıyor. Çeşme mimari anlamda Lale Devri’nin izlerini taşıyor, I. Mahmut dönemi yeniliklerini yansıtıyor. Ortasında bir sebil, her iki yanında birer çeşme ve ayrıca bir de su haznesinden oluşuyor. Sebil ve çeşmelerin yüzleri mermer kaplı olup dönemin batı süsleme sanatından esinlenilerek yapılmış. Süslemelerde vazolu çiçekler, buketler ve hatta meyvalar, armut, elma, portakal, hurmaya kadar zengin bir çeşitlilik var. Yapının güney yönündeki Perşembe Pazarı’na ve kuzey yönündeki Atatürk Köprüsü’ne bakan cephelerinde ayna taşlar kullanılmış. Sebil dört sütun üzerine yerleştirilmiş.

Restorasyonla yıkımdan kurtuluyor

Doğuya ait kitaplarda Galata Çeşmesi olarak da bilinen çeşmenin yanında yer alan Sübyan Mektebi maalesef 1950’lerde yıkılmış. O dönemde harabeye dönmüş olan çeşme ise bir restorasyon çalışmasıyla kurtulmuş. 1954’te Vali Fahrettin Kerim Gökay’ın çabalarıyla tamir ettirilen çeşme, aslına uygun bir şekle getirilerek musluklarından suyun akması sağlanmış. Çeşmenin bu ilk esaslı onarım projesini Yüksek Mimar Ali Saim Ülgen yapmış.

Selam olsun ey İstanbul!

Azapkapı Çeşmesi’nin günümüzdeki görüntüsü ne yazık ki o eski ihtişamını yansıtmak türden değil. Hemen yanı başındaki akan yoğun trafiği karmaşası içinde yolların verdiği yorgunluğa, gelip geçen ilgisizliğe aldırmadan dayanıyor. Duvarlarını onu ören ustaların el izlerini değil, grafitler süslüyor. Etrafını saran otlara, atılan çöplere rağmen en büyük isyanı hayata can veren suyu kaybolan, çalınan ve artık yerleri boş kalan musluklarından akıtamamak olsa gerek. Şimdilerde Azapkapı Çeşmesi adına umut veren gelişmeler var. Beyoğlu Belediye Başkanlığı tarafından yürütülen röleve, restorasyon ve restitusyon projelerinin Koruma Bölge Kurulu’nca onaylanmış olması ve buna bağlı olarak da İSKİ Vakıf Sular Müdürlüğü’nce gerekli restorasyon çalışmalarına başlanacak olması.



Mimari kimlik kartı

Çeşme bir ucu yuvarlatılmış, karşılıklı, ikişer kenarı eşit boyutlu tasarlanmış, bir beşgenden gelişen plana sahip, dört cepheli bir meydan çeşmesi olarak inşa edilmiş. Temelde yatay oturtulmuş bir dikkörtgenin önüne yerleştirilmiş, ikiz kenar üçgenden meydana gelen bir yapı özelliğini taşıyor. Muslukların bulunduğu iki çeşmenin ortasına sivri bir kemerle birbirine bağlanan iki ayak oturtulmuş. Her iki çeşmenin önünde birer tekne (yalak) vardır. Tekne, direnaj sistemi için kolektif bir su oluğu biçiminde tasarlanmış. Direnaj sistemi açısından Azapkapı Saliha Sultan Çeşmesi’nin çok iyi hesaplanmış ve biçimlendirilmiş olukları ve süzgeçleri var.

Teknelerin her iki yanına çeşitli tamirler sonucunda farklı boyutlarda dinlenme taşları koyulmuş. Sebil ve çeşmelerin yüzleri sarıya çalan, pürüzsüz yüzeyli mermer bloklarla kaplı olup dönemin batı süsleme sanatından esinlenilerek yapılmış. Damarsız, çok kaliteli mermer parçaları üzerinde cıralama yapılmış ve kalem izleri silinmiş. Yapı bütünüyle mermer kaplı olduğundan alttaki duvar eti konusunda kesin bilgi vermek mümkün değil. Sivri kemerle birbirine bağlanan iki ayak arasındaki nişin içine ayna taşı oturtulmuş. Güney yönündeki Perşembe pazarındaki çeşmede ayna taşını çevreleyen bordür üstüne çevresi kırık dal, küpe, yıldız, gül ve gelinciğe benzeyen lale vb. çiçeklerle daire biçiminde su yerleştirilmiş. Ters dönmüş, cepheden ve profilden verilmiş figürlerden meydana gelen bu suyun ortasına bir kabara monte edilmiş. Benzer bir sistemle bezenmiş kuzey yönündeki Atatürk Köprüsü tarafındaki ayna taşında kabaranın çevresini saran daire biçiminde benzer çiçeklerden oluşan bir bordür var. Çeşme yapısının güney yönündeki Perşembe Pazarı tarafındaki ayna taşının alttaki panosunun iki yanında kısa ayaklı sehpalar üzerine oturtulan, şişkin gövdeli, uzun boyunlu vazolar içine yerleştirilen çiçeklerden oluşan natüremortlar yer alıyor.



Avcının elinden sahneye...

Washington Post tarafından “**milli servet**” olarak nitelendirilen dünyaca ünlü arp sanatçımız **Şirin Pancaroğlu** ile İrlanda’da yapılan Dünya Arp Kongresi dönüşü konuştuk. Bizlere ilk önce müziğin hayatına girişinden ve kariyerinden; sonra insanlık tarihi kadar eski bir enstrüman olan arbin kariyerinden ve tabi ki projeleriyle kendisinin ve başkalarının hayatına kattığı artılardan bahsetti.



Sanat tohumları, daha küçük yaşlarda gitar çalan babası sayesinde ekilmiş yüreğine ve ellerine. İlk tınlarını daha konuşmadan hatta adım atmaya başladığı yıllarda, evdeki küpün içine attığı oyuncaklarla çıkarmış. Annesi daha o zamandan anlamış ondaki müzikal yeteneği. Ailesinin keşfi ve yönlendirmesi kadar Şirin Pancaroğlu’nun içindeki müzik tutkusu da onu bugünlere taşıyan önemli bir etken. O tutku şimdilerde genç kuşaklarla buluşmayı arzuluyor, çünkü Pancaroğlu, saksıda duran tek bir çiçek gibi değil de, kök salacağı ortamların halini kuruyor.

Müzikle buluşmanızdan başlayalım...

Babam üniversitede okurken gitar çalmaya başlamış. Arkeoloji ve sanatla yakından ilgilenen annem de çocukluğunda az da olsa piyano çalmış. Annemin hobisi, bugün Oxford Üniversitesi’nde İslam sanat tarihi hocası olan kardeşim Oya Pancaroğlu’nun, babamın hobisi de benim işim oldu. Evde her zaman bir müzik sesi vardı doğal olarak. Babamın işi gereği Ankara’dan İstanbul’a taşınınca piyano dersi almaya başladım. Hocamın yurtdışına gitmek zorunda kalması beni yıldırmadı ve kendi kendime piyano eğitimimi sürdürdüm. Konservatuvar sınavlarına girdiğimde juride dedemi de yakın tanıyan Merhum Mükerrer Berk vardı. O zaman da bu gün de hâlâ geçerli olan kural gereği, öğrencilerin hangi enstrümanı çalacaklarına belli sınavların ardından hocalar karar veriyordu. Onlar da piyano, keman gibi klasik seçimler yerine daha az çalınan aletlere yönlendirmeler yapıyordu. Ben de Mükerrer Berk’in tavsiyeleri doğrultusunda arp sınıfının yolunu tuttum.

Arbin ortaya çıkışı ve müzikal kariyerinden söz eder misiniz?

Aslında arbin çıkışı insanlık tarihi kadar eski, avlanmaktan geliyor çün-

kü. Bambular, küçük davullar ve arp en eski müzik aletleri. Arp da aslında avcının okunu yaydan atarken; telinden çıkan sestene geliyor. Bu yüzden de avlanmak kadar eski bir tarihe dayanıyor kökleri ve belli bir anavattan söz etmek de mümkün olmuyor bu yüzden. Mezopotamya’da, Afrika’da, Azteklerde, Çin medeniyetinde görebiliyorsunuz mesela. Ancak görünüşleri ve çalınış biçimleri farklı. Kimisi yerde, kimisi kucakta kimisi de ayakta çalınabiliyor. Hep Avrupa kökenli bir enstrüman gibi gözükse ve genelde klasik batı müziğinde kullanıldığı düşünülse de tek bir kültüre ait bir enstrüman değil arp. Basit bir örnek, İrlanda Euro’sunun üzerinde arp resmi var. Arp onların ulusal, geleneksel çalgıları olduğu için de günümüze kadar korumuşlar. Çok büyük bir aileyiz biz. Bunu İrlanda’da, Dünya Arp Kongresi’nde çok daha net gördüm.

Türkiye’deki başlangıç nasıl olmuş?

Arp ortadoğu müziklerinde varmış; bizim minyatürlerde bile görebiliyoruz arbi. Hatta ismine çeng deniyor. 18.yy ortalarına kadar çok popüler bir enstrüman iken; arbin özellikleri artık o müziğin ihtiyaçlarıyla örtüşmemeye başlayınca bırakıyorlar. Ama halen İstanbul’daki “Bezmarra Topluluğu” 16. ve 17. yy erken dönem Türk müziklerini çalıyor. Grubun liderliğini yürüten Fikret Karakaya da çeng çalıyor. Orkestralarımızda arp her zaman olmuş ve tabii ki Cumhuriyetin kuruluşuyla bu sayı artmış.

Arp Türkiye’de ne kadar yaygın? Sizin dışınızda kaç arp sanatçısı var?

Aşağı yukarı 50-60 kişilik bir camiayız; öğrenciler, profesyoneller, emekli olmuş büyüklerimiz var. Benim dışımda aktif olarak çalanlar da Ankara’da Çağatay Akyol, Eskişehir’de Ceren Necipoğlu, İstanbul’da Bahar Göksu ve Yonca Özkan, büyük kucakta Sevin Berk, Uğurtaş Aksel, Kaysu Doğanşoy ve yeni kucakta da öğrencim Meriç Dönük var.

Son zamanlarda arp hakkında sizinle beraber ciddi bir kamuoyu yaratıldı; arp dinlenir, tanınır oldu. Arpçı Şirin Pancaroğlu ismi bilinir hale geldi. Bunun nedeni nedir sizce? Doğru zamanda, doğru yerde olmak mı?

Öncelikle böyle bir arzuya sahip olmak gerekiyor. Türkiye’de arbin yaygın olmadığını gözlemledikten sonra kendi çapımda bu enstrümanı nasıl yaygınlaştırabilirim diye düşündüm. Aslında arbi daha çok ortaya çıkarmak benim işimin de bir parçası. Bunu öncelikle arbi daha çok çalarak ve konserler vererek yapıyorum. İkincisi, yapım gereği insanlara ulaşmaya çalışıyorum. Öncelikle bir dinleyici kitlenin olması yoksa da bunu oluşturmanız gerekiyor. Maddi açıdan söylemiyorum ama bir yerlere ulaşmanız ve beslenebilmeniz için sizi birilerinin “tüketmesi” şart. Bu noktada

İlginç bağlantı

Şirin Pancaroğlu sohbetin başında bize Manisa ile olan bağlantısından da söz etti. Bulgar göçmeni olan anneanesi Manisa Kapaklı Köyü’ne, yerleşmiş. Makine mühendisi olan dedesi Fahrettin Arel de meslektaş olmaları sebebiyle Ahmet Elginkan ile oğulları Ekrem ve Cahit Elginkan’ı çok yakından tanımış. Şirin Pancaroğlu’nun geçtiğimiz kış Referans gazetesinde yazıları da yayımlanmış. Büyülü parmakları arp çalmak kadar yazı yazmada da ustalaşmışa benziyor. Çünkü albüm tanıtımları için hazırlanan ve neredeyse küçük bir romanı andıran kitapçık da Şirin Pancaroğlu’nun kaleminden çıkma... Bu arada arp çalan müzisyenlerin parmaklarının uzun ve ince olması da aranan bir şart değil. Sadece parmak uçlarının nasır tutması gerekiyor-muş! Çalmak isteyenlere duyurulur.





arp camiasının Türkiye’de örgütlenmesi, gençlere bu anlamda birtakım fırsatların sunulabilmesi çok önemli.

Eğitim her alanda olduğu gibi burada da öne çıkıyor. Neler yapıyorsunuz kendi alanınızda söylediğiniz fırsatları yaratabilmek için?

Bu yıl mesleki örgütlenmeye yönelik bir adım attım ve çok da güzel oldu. İstanbul’da, Mayıs ayında 1. Türkiye Arpistler Buluşması’nı Feyziye Mektepleri Vakfı’nın desteğiyle gerçekleştirdik. Birkaç yıl önce emekli olan arp sanatçısı Uğurtan Aksel’e bir hizmet ödülü takdim ettik; törende bir de konser verildi. Genç solistimiz Meriç Dönük’ün de bir resitaline yer verdiğimiz bu etkinlik kapsamında ayrıca Türkiye’nin dört bir yanından genç arpçılar da birlikte bir konser verdiler. Bu buluşma beni kendi konserlerimden bile daha çok mutlu etti diyebilirim. Önümüzdeki yıl da ulusal bir yarışma yapmayı planlıyoruz. Her iki organizasyon için elbette yeni desteklere ihtiyacımız olacak. Her ne kadar hepimizin gönüllü çabası ve çok küçük bütçelerle kotarılmasına rağmen birtakım masraflar da oluyor.

Elginkan Topluluğu adına ilk sayısını hazırladığımız bu derginin çıkış noktası dergiye ismini de veren “+1” kavramı. Sizin sosyal sorumluluk adına gerçekleştirdiğiniz projeler ve şirketin Vakıf kanalıyla eğitime sağladığı katkı aynı tabanda buluşuyor: “hayata bir artı katmak”. Peki bir sanatçı ve bir birey olarak size göre sizin “+1”iniz nedir?

Bir şekilde sosyal sorumluluğum var. Sanatçılarda genellikle ego çok büyük oluyor. Kendini bir noktaya koyan insanların aşırı mütevazı ol-

ması işlerine ulaşmalarını engelleyebilir. Ama egonun çok büyük olması da başka bir engel. Onun için belli bir kimlik ve ağırlık taşıırken, madalyonun öbür tarafının da mütevazilik olması gerekiyor. Benim için hayata katacağım artıların başında arpı daha çok kişiye tanıtabilmek ve eğitimci olarak çocuklarla buluştuğum kanalların sayısını artırabilmek geliyor.

Geçtiğimiz yıl küçüklere yönelik arp eğitimi vermeye başladınız. Nasıl gelişti bu süreç?

Yine Feyziye Mektepleri Vakfı Özel Erenköy Işık İlköğretim Okulu bünyesinde çocuklarla arp eğitimi projesini gerçekleştirebilme olanağı buldum. Bu eğitim fırsatı arpı insanlara daha çok tanıtabilmem adına önemli bir kanal oldu benim için. Projenin duyularak sahiplenilmesi de Güneri Cıvaoglu sayesinde oldu diyebilirim. Bir konser sonrası kendisiyle görüşmemizin ardından benim çocuklara arp eğitimi verme arzumu köşesinde dile getirdi.

+1 Önümüzdeki dönemde İstanbul Sarıyer’de ekonomik durumu nispeten düşük ama çok iyi müzik kulağına sahip çocuklara yönelik arp eğitimi verebileceğim, haftada birkaç saatimi oraya harcayabileceğim bir yerim olsun istiyorum. Yaşadığım yerle bütünleşebilmek, bir fark yaratabilmek adına bu proje üzerinde epeydir düşünüyorum. Olay gelip olanaklara dayanıyor yine... Oysa ki küçük bütçelerle büyük işlerin başarılabileceğine inanıyorum, niyet önemli neticede.

İyi bir sanatçı olmanızın yanında eğitimciliğin nasıl bir yeri var hayatınızda?

Benim çalma becerimin yanı sıra bir de öğretme arzumu var. Bilgimi birilerine aktarmak istiyorum. Yoksa benim sadece vazoda bir çiçek gibi durmam işe yaramıyor, kök salmam lazım.

Türkiye’de besteciler ne durumda?

Türkiye’de çok iyi besteciler var. Ama pek ortada değil. Avrupa’da besteci ve yorumcu arasında bir süreç işliyor. Örneğin yorumcu besteciye bir konser için yarım saatlik bir konçerto sipariş ediyor. Daha sonra birlikte gidip finansal destek için bir vakfa başvuruyorlar. Böylesine bir iş için bestecinin en az 6 ay çalışması gerekir. Projenin bütçesi tüm bu koşullara göre belirleniyor zaten. Türkiye’de ise işler böyle yürümüyor, dolayısıyla besteciler de bir eser ortaya çıkartmıyorlar. Aslında Türk bestecilerin eserlerinin yurtdışında çalınması çok ses getirir. İşin ilginç böyle bir talep de var. Dolayısıyla çok büyük olmamakla beraber belki özel sektör tarafından bir fon yaratılabilir. Çünkü sadece Bach çalmakla olmuyor.



Arpın sesi suyu, flütün sesi de rüzgarı çağrıştırdığı için belki de ses ahengi oluşuyor aralarında. Bu yüzden arp ve flüt iyi bir ikili.



BİENAL

9. Uluslararası İstanbul Bienali

Tarih: 16 Eylül-30 Ekim 2005
Yer: Taksim-Galata Bölgesi

İstanbul Kültür Sanat Vakfı’nın düzenlediği, küratörlüğünü Charles Esche ve Vasıf Kortun’un yaptığı Bienal, 53 uluslararası sanatçı ve sanatçı grubunu, yedi farklı mekânda bir araya getirecek. Bienalin başlığı, hem varolan kentsel mekâna hem de bu kentin dünya için taşıdığı anlamın imgesel gücüne işaretle “İstanbul” olacak. Bienal; İstanbul’u bir metafor, bir öngörü, yaşanan bir gerçeklik ve bir esin kaynağı olarak öykülerle, konuklara anlatmayı hedefliyor.

FUAR

VII. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi (Teskon 2005)

Tarih: 23-26 Kasım 2005
Yer: İzmir

Makine Mühendisleri Odası tarafından 1993 yılından beri düzenlenen fuar, ısıtma, soğutma, klima, havalandırma, yalıtım, pompa, sıhhi tesisat, su arıtma, jeotermal ve doğalgaz teknolojilerindeki son gelişmeleri ortaya koyması açısından önemli bir platform.

Türk İnşaat ve İnşaat Malzemeleri Fuarı 2005

Tarih: 29 Kasım-2 Aralık 2005
Yer: Bakü-Azərbaycan

Fuara yapı malzemeleri, bina ekipmanları, seramik, mermer, granit & taş teknolojileri, elektrik & aydınlatma, inşaat malzemeleri, kapı & pencere profilleri, arıtma tesisleri, nalburıye, el aletleri, ahşap ve çelik kapılar, boya ve yapı kimyasalları alanlarında faaliyet gösteren firmalar katılıyor. Azerbaycan inşaat sektörü, petrol ve gaz sektöründeki gelişmeler sayesinde son yıllarda büyük bir patlama yaşıyor. Ülkede bu konudaki son teknolojilere ve yapı malzemelerine ihtiyaç duyan pek çok mimarlık, tasarım ve inşaat şirketi bulunuyor. Bakü ve çevresinde yapımı devam eden toplu konut inşaatları, ülkede yüksek kalitede yapı malzemelerine olan talebi önemli ölçüde artırmakta. Son yıllarda ticari yapı ve otel inşaatına yapılan yatırımlar hızla artış gösterirken ülkedeki inşaat ve emlak sektörlerine özellikle Türk firmalar tarafından büyük yatırımlar yapılıyor.

BULUŞMA

ARKIMEET: Christoph Ingenhoven Mimarlık Konferansı

Tarih: 25 Ekim 2005
Yer: Harbiye Askeri Müze Kültür Sitesi-İst.

Dünyadaki mimarlık ve tasarım gündeminin İstanbul ve Türkiye’deki ortama taşınmasına katkıda bulunan Arkitera Mimarlık Merkezi, ARKIMEET ile 2005 yılının konferanslar ve sergiler serisinde bu kez Christoph Ingenhoven’ı davet ederek, Türkiye’deki profesyoneller, akademisyenler ve öğrencilerle buluşturuyor. www.arkimeet.com

8 Kasım Dünya Şehircilik Günü Kolokyumu

Tarih: 07-09 Kasım 2005
Yer: İTÜ Mimarlık Fakültesi-İstanbul

Şehir ve Bölge Planlama meslek alanına yönelik çeşitli konuların, gelişmelerin, uygulamaların ele alındığı 8 Kasım Dünya Şehircilik Günü Kolokyumu’nun 29’uncusu “Planlamada Yeni Politika ve Stratejiler: Riskler ve Fırsatlar” başlığı altında gerçekleştirilecek.