

O D E h e r y e r d e



23 Yıldır Yalıtım Sektörünün Kılavuzu



Enerji arzının gelecekte yetmeyeceği söyleminin bu denli öne çıkmadığı yıllardı. Ülkemizin doğusundaki topraklara bahşedilen doğal gaz ve petrol rezervinin bizim topraklarımızda olmamasının pek önemsenmediği, yenilenebilir enerji kaynaklarının bir alternatif olarak böylesine gündeme getirilmediği zamanlardı. Biz ODE'de o yıllarda bile soruna bir çözüm olarak "Enerji Verimliliği" kavramını sahiplenmiş, "Madem üretmiyoruz o zaman kullanımda verimliliği sahiplenelim, tasarrufu teşvik edelim" demiştik.

Çözüm olarak da ısı ve su yalıtımına dikkat çekerek, bu alandaki soruları yanıtlayan kaynakların üretimine ağırlık vermiştik. Akademiyi, bilimsel yaklaşımı her zaman önemsemiş, üniversite-sanayi iş birliğini gündemimizde tutarak konunun önemini farklı platformlarda dile getirmiştik.

ODE, bir sanayi kuruluşu olarak yola çıktığı ilk günden bugüne ARGE yatırımlarına önem veriyor. Üründe yeniyi, kalite daha ötesini aradığımız bir ARGE anlayışımız var. Bu alanda aldığımız ödüller hem doğru yolda olduğumuzu gösteriyor hem de motivasyonumuzu artırıyor.

Epeydir küresel pazarda enerji kaynaklarının giderek azaldığı, yakın gelecekte talebin karşılanamayacağı konuşuluyor. İşin sürdürülebilirliği doğrudan enerjiye bağlı. Ne yazık ki ekonomimizin bütçe dengesini enerji açığı bozuyor. Diğer yandan dışa bağımlılığın en büyük kalemi de yine enerji. Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) en yetkili makam olarak küresel kaynakların tükenmekte olduğuna dikkat çekiyor.

Önümüzdeki günler daha az enerjiyle yetinmek durumunda kalacağız. Bir öncül söylem olarak dünyada doğal gaz ve petrol üretiminde ilk üçte olan Rusya'nın kısıtlamaya gideceğini açıklamış olması bir ikaz olarak alınmalı.

AB daha bugünden doğal gaz ve petrolde Rusya'ya bağımlılığını azaltacak tedbirler alıyor. İkame ürünler, yenilenebilir enerji arayışlarına hız veriliyor. Rüzgar enerjisinin önündeki engeller kaldırıp süreç hızlandırılıyor. Türkiye'nin de gelecek için çok acil bir enerji politikasına ve beraberinde stratejik bir yol haritasına ihtiyaç var. Kaldı ki enerji üretimi konusunda kendine yeten bir Türkiye dış ticaret açığını kapatacak bütçe dengesini sağlayacaktır.

Üretimin enerjiye, enerjinin dış kaynaklara bağlı olduğu gerçeğinden yola çıkarsak kaynak yetersizliğinin küresel bir krize yol açacağı gözüküyor. Uluslararası Enerji Ajansı bir nebze de olsa "Petrol Kullanımının Azaltılması için 10 Maddelik Planı" uygulamaya sunuyor. Petrol kullanımı eyleminin odağına da ulaşımı koyuyor. Soruna hareketlilik açısından baktığımızda çözümün geniş tedbirleri gerektirdiğini görüyoruz. Yine IEA'ya göre tedbirlerin bireysel, kurumsal ve yönetsel olarak topyekûn alınması gerektiğinin altı çiziliyor. Enerji kamu, özel herkesin sorunu.

EIA'nın petrol kullanımının azaltılması için ulaşım alanında alınması mümkün tedbirleri ortaya koyan 10 maddelik planı yol göstermesi açısından bir kez daha gündeme getirilmeli. Yeniden keşfetmek yerine faydası kanıtlanmış yöntemlerle zaman, emek ve maliyetten tasarruf ediyor olmak bir çözüm olabilir.

İçinde yaşadığımız zor günlerden çıkacağımıza inancımız tam. Doğru zamanda doğru hamleleri atıyor olmanın önemi de çok büyük. Fırsat hazır olana gelir diyor bir özlü söz. O halde gelecek günlere hazırlanmak için şanstın ötesine ihtiyacımız var. Çalışmaya, üretmeye devam.

ODE Yalıtım A.Ş.

“Bugün artık bir iklim değişikliğinden değil, iklim krizinden söz edebiliriz. Yeni bir denklemin kurulduğunu ve hepimizin bu yeni denkleme göre bir oyun kurması gerektiğini kabul etmeliyiz.”

PUSULA

İmtiyaz Sahibi

ODE Yalıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş. Adına
Ozan Turan
Piyale Paşa Bulvarı Ortadoğu Plaza
Kat: 12 34384 Okmeydanı Şişli / İstanbul

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Emine Gürcan

Yayın Kurulu

Ozan Turan
Özgür Kaan Alioğlu
Ceylin Akdemir

Yönetim Adresi

Piyale Paşa Bulvarı Ortadoğu Plaza
Kat: 12 34384 Okmeydanı Şişli / İstanbul
Tel: 0 212 210 49 06 Faks: 0 212 210 49 07
Web: ode.com.tr
E-posta: ode@ode.com.tr

Yayın Türü

Yaygın Süreli Yayın

Yapım

Rota Yayınları Yapım, Tanıtım Tic. Ltd. Şti.
Ortaklar Caddesi, Murat Ap. 29/A
Şişli Mecidiyeköy / İstanbul
Tel: 0212 211 11 12
Faks: 0212 211 17 87
Web: rotaline.com
E-posta: rota@rotayayin.com.tr

Yazı İşleri

Duygu Su Ocakoğlu, Funda Demirci

Görsel Yönetmen

Murat Genç

Baskı Tarihi

Mayıs 2022

Baskı ve Cilt

Özlem Matbaacılık ve Reklamcılık Ltd. Şti.
Litros Yolu 2.Matbaacılar Sitesi
A Blok 1BA11 Topkapı/İstanbul
Tel: 0(212) 612 06 62
Web: www.ozlemmatbaa.com.tr

Değerli Pusula Okuyucuları,



Dijitalleşmenin, iklim krizinin, politik ve ekonomik belirsizliklerin hakim olduğu günümüz dünyasında pek çok şey gibi ticaretin koşulları da yeniden yazılıyor. Olayları iyi okuyan, kurumsallaşmaya önem veren, bir strateji doğrultusunda ilerleyen şirketlerin başarıya ulaştığı, sektörüne, ülke ekonomisine, topluma değer kattığı bir dönemden geçiyoruz. Bu süreçte üretime, yatırıma aralıksız devam eden ODE Yalıtım üretiminin yüzde 40'ını Avrupa'dan Afrika'ya, Amerika'dan Avustralya'ya altı kıtada 75'in üzerinde ülkeye ulaştırıyor. ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan da iç ve dış pazar dengesini çok iyi kurmanın hareket kabiliyeti sağladığını söylüyor. Kısacası ODE Her Yerde... Biz de yeni sayımızda "ODE Her Yerde" diyerek, bu başarıya büyük katkı sunan paydaşlarımızın görüşlerini sayfalarımıza taşıdık.

Bu global yolculukta ODE'nin gücüne güç katan paydaşlarımızı size daha da yakından tanıtmak istiyoruz. İngiltere'de ülkenin teknik yalıtımdaki en büyük bayilerinden DF Sales, yalıtım sektöründe güçlü üreticileri temsil eden bir marka olan Luso, Sırbistan'da BOO D.O.O, Katar'da Mannai Corporation QPSC... Hiç kuşkusuz yalnızca yurt dışında değil doğduğumuz, bugünlere geldiğimiz topraklarımızda da güçlü iş birlikleri yapıyoruz. Marmara Bölgesi'nde bayiler arasında bölge birinciliğine imza atan Doğuş İnşaat, yalnızca faaliyet gösterdiği Ege'de değil Türkiye genelindeki bayilerimiz arasında ilk sırada yer alan Gülyapan, İç Anadolu birincimiz Nurol Yapı ve ülkemizin dört bir yanından bayilerimizle ODE Her yerde, ODE Sizinle Güçlü!

ODE Her Yerde söylemini güçlendiren çalışmalarımızdan biri de Epikon Ustalar Festivali. Su yalıtımına yepyeni bir anlayış getiren Epikon serisini 26 şehirde ustalara tanıtmak üzere yola çıkan ODE, festival kapsamında 56 bayisindeki ustalara teknik ve uygulamalı eğitimler veriyor.

ODE'den Haberler bölümünde 30 yıllık STK deneyimi olan ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan'ın iş dünyasının önde gelen sivil toplum örgütlerinden TÜSİAD başkanlığına seçilmesi, sıfır karbon hedefi doğrultusunda yapılan çalışmalar, Altın Çekül, Yalıtım Sektörü Başarı Ödülleri ve 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde kadın çalışanlarla gerçekleştirilen buluşmanın ayrıntıları yer alıyor.

Paylaşım toplantısında geleceğin ODE'sini kurguladıklarını söyleyen Pazarlama Direktörü Ozan Turan insan kaynağı, üretim, teknoloji ve Ar-Ge yatırımlarına dikkat çekiyor. ODE'nin bu yılıki mottosu "ODE Seninle Güçlü" nün hikayesini ise HumanGroup Kıdemli Danışmanı Nurdan Taş anlatıyor.

ODE'nin yer aldığı prestijli projeler, ürünlerin yapılara kattığı değer yöneticilerimiz ve uzmanların anlatımıyla sizlerle buluşurken, yönetmelik değişiklikleri ve yeşil ev gibi sektörü yakından ilgilendiren konulara da sayfalarımızda yer verdik. Time Dergisi'nin "2021 yılının en etkili 100 kişisi" arasında gösterdiği Fatih Birol'un paylaşımları, tarımda küresel markalar yaratmayı hedefleyen Gül Akyürek Balta'nın röportajı da bu sayının öne çıkan konuları arasında...

Hepinize keyifli okumalar diliyoruz.

Yeni bir Pusula'da görüşmek dileğiyle...

Emine Gürcan

ODE Yalıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Marka ve Pazarlama Uzmanı

İÇİNDEKİLER

MAYIS 2022

Haberler

8 - 28



Yalıtım kredi paketiyle 50 bin TL kredi kullanılabilecek	8
TÜSİAD'ın yeni Başkanı Orhan Turan oldu	10
ODE Yalıtım sıfır karbon çalışmalarını hızlandırdı	12
ODE Yalıtım'dan 50 çalışanına Kıdem Ödülü	14
ODE, Dünya Kadınlar Günü'nde kadın çalışanlarıyla bir aradaydı	15
ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan: "En büyük yatırıma insan kaynağına yapıyoruz"	16
Pandemi sonrası dönem için hazırlıklar tamam! "Geleceğin ODE'sini kurguluyoruz"	18
HumanGroup Kıdemli Danışmanı Nurdan Taş: ODE Seninle Güçlü.....	20
İnovatif ürünler iki ödül getirdi.....	22
ODE Select'in başarısı Altın Çekül ile tescillendi	23
Epikon serisi mega projelerin gözdesi oldu.....	24
Binalarda enerji performansı yönetmeliği değişikliği ile yalıtım kalınlıkları artacak	26
1970'lerde başlayan enerji krizi ile yenilebilir enerji kaynaklarının önemi anlaşıldı	28



Kapak

32 - 56



#ODEheryerde.....	32
ODE Yalıtım, İngiltere'de değer yaratıyor	34
ODE Yalıtım, Portekiz'de büyüme ivmesini hızlandırdı	35
ODE Yalıtım Sırbistan'da da fark yaratıyor	36
ODE, Katar pazarında güven veriyor	37
Doğuş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kart: ODE Marmara'da dev projelerle büyüyor	38
Nurol Yapı Kurucusu Muhittin Nurullahoğlu: Yaratılan sinerji ile ilk günkü heyecanımızı koruyoruz	39
Nur-Dil Grup Şirket Ortağı Yusuf Karakaya: ODE rekabeti lehimize dönüştürdü 40	
Artı-2 Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Köksal: ODE Yalıtım piyasadaki en güvenilir adres.....	42
Gülyapan Yönetim Kurulu Üyesi Arda Gülyapan: ODE iş birliği ile Ege Bölgesi'ndeki her noktaya anında hizmet veriyoruz	44
Eksen Çatı Kurucusu Tolga Pan: ODE rekabetçi ve çözüm odaklı yapısıyla kendinden söz ettiriyor.....	46
Epikon serisi 26 şehirde ustalara tanıtılıyor	48
ASELSAN'ın Gölbaşı sosyal tesisleri ODE güvencesinde.....	50
FMV Işık Okulları'nın yeni kampüsünde Epikon Proof uygulanıyor	51
İhlas Bizim Evler 10 Projesi'nin su yalıtımını ODE üstlendi	52
Pekintaş Grup CEO'su Özhan Olca: Namet Gümüşova, Avrupa'nın en büyük entegre tesisi olacak.....	54
ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan: Yüksek enflasyon yatırım iştahımızı köreltmiyor.....	56

Söyleşi

Pazarlama İletişimi ve Yönetim Danışmanı Alican Çağdaş: Neden yaşam tarzlarına göre segmentasyon?.....	60
Uluslararası enerji ajansı eylem planı enerjide Rusya'ya bağımlılık nasıl azalır? ...64	
Mersin-Tarsus Tarımsal Ürün İşleme İhtisas Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Gül Akyürek Balta: Kadın eliyle tarımda küresel markalar doğacak.....	68

Konut satış ve kiralama da kritik karar

Taşınır-taşınmaz alım-satım sitelerine, mal ve hizmetlerin alım-satımı ve kiralanmasına yönelik bilgileri Gelir İdaresi Başkanlığı'na (GİB) sürekli bildirme zorunluluğu getirildi. Resmi Gazete'de yayımlanan vergi usul kanunu genel tebliğine göre, taşınır ve taşınmazlar ile mal ve hizmetlerin alınması, satılması veya kiralanmasına yönelik olarak verilen ilanların yayımlanmasına aracılık eden aracı hizmet sağlayıcıları, sosyal ağ sağlayıcıları ile yer sağlayıcılar takvim yılının birer aylık süreleri içinde gerçekleştirdikleri söz konusu işlemlere ilişkin olarak GİB'e bildirimde bulunacak.

Verilecek bilgiler; hizmetin sağlandığı internet adreslerini, hizmet verilen gerçek ya da tüzel kişilere ait bilgileri, taşınır, taşınmaz, mal ve hizmet satış/kiralama işlemlerine ilişkin her bir tahsilat veya satış işlemi tutarı ve tarihi ile tahsil edilen tutarların aracılık hizmeti verilenlere ödenmesine ilişkin banka hesap bilgilerini içerecek. GİB, belirlenecek başka bilgileri de isteyebilecek.

Tebliğe eklenen geçici maddeye göre, tebliğ kapsamında sürekli bilgi verme yükümlülüğü getirilenler, ilk bildirimlerini ilk kez 2022 Haziran ayında verilen ilanlara ilişkin olarak 1 Ağustos tarihine kadar GİB'e yapacaklar.



Konut fiyatları yıllık yüzde 110 arttı

Konut fiyatlarındaki artış hız kesmiyor. 2022 yılı Mart ayında bir önceki aya göre yüzde 9,3 oranında artan Konut Fiyat Endeksi (KFE), bir önceki yılın aynı ayına göre nominal olarak yüzde 110 artarak rekor kırdı. Mart ayında enflasyondan arındırılmış artış ise yüzde 29,7 olarak kaydedildi.

Yeni konutlarda yıllık fiyat artışı yüzde 116,5 olurken, yeni olmayan konutlarda ise yüzde 109,2 olarak gerçekleşti. Türkiye'de ortalama metrekare fiyatı 9 bin 502 TL'ye çıktı.

Konut fiyatları yüzde 122 ile en hızlı İstanbul'da yükseldi. Yeni olan konutlarda artış yüzde 130'a varırken, yeni olmayan konutlarda ise yüzde 123,7 oldu. Bu artış oranlarının ardından İstanbul'da metrekare fiyatı 15 bin 342 TL olarak kaydedildi.

Ankara'da yıllık artış yüzde 111,7 olurken, İzmir'de de yüzde 105,9 olarak gerçekleşti.

İnşaat malzemeleri ihracatında çifte rekor

Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD) tarafından hazırlanan Dış Ticaret Endeksi sonuçlarına göre mart ayında hem aylık hem de yıllık olarak inşaat malzemeleri ihracatında çifte rekora imza atıldı. Yapı sektörünün dış ticaretteki nabzını tutan raporda, Rusya-Ukrayna savaşının olası etkilerinin önümüzdeki aylarda görüleceği vurgulanırken, birim fiyatlardaki artışın ihracata katkı sağladığı belirtildi.

Yüksek performansını sürdüren inşaat malzemeleri sanayisi, Rusya-Ukrayna savaşının yarattığı yeni koşulların getirdiği ilave taleple birlikte mart ayında 3,33 milyar dolara ulaşarak endeksin ölçülmeye başlandığı 2013 yılından bu yana tarihin en yüksek aylık ihracatını gerçekleştirdi. Son 12 aylık ihracat ise mart ayı sonunda 33 milyar doları aştı ve yine endeksin ölçülmeye başlandığı 2013 yılından bu yana en üst seviyeye çıktı.

İhracat bu yıl miktar olarak yüksek seviyede gerçekleşse de geçen yıl mart ayının yüzde 3,7 altında kalarak 5,7 milyon ton oldu. Yıllık (son 12 aylık) ihracat ise miktar olarak 65,1 milyon tona çıktı. İnşaat malzemeleri sanayi ortalama yıllık ihracat birim fiyatı mart ayında geçen yılın mart ayına göre yüzde 41,5 oranında artarak, 0,41 dolar/kg'dan 0,58 dolar/kg seviyesine yükseldi. Böylece ihracat birim fiyatı yıllık ortalaması da 0,51 dolar/kg seviyesine çıktı.

Halkalı-Bahçeşehir banliyö hattı açıldı

İstanbul'da ulaşım rahatlatma sağlayacak raylı sistem ağı genişlerken son olarak Halkalı-Bahçeşehir banliyö hattı devreye girdi. Hatta ilk etapta sabah ve akşam olmak üzere karşılıklı birer sefer gerçekleştirilecek. Halkalı-Bahçeşehir arası mesafe 22 dakikaya inecek.

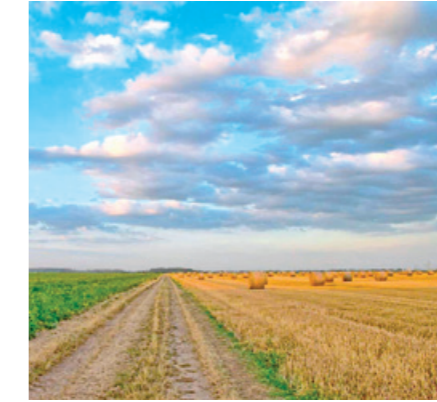
13,5 kilometre uzunluğundaki hatta yer alan Konutbirlik, Altınşehir ve İspartakule ara duraklarının inşasına ise devam ediliyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın İstanbul'daki 7 ayrı metro hattında süren çalışmalarının 2023 yılında tamamlanması planlanıyor.



Uygun şartlarda konut yapımı için Hazine arazileri satışa çıkıyor

Konut fiyatlarında ve kiralardaki artışa karşı yeni modeller üzerinde çalışılıyor. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum, kendi evini yapmak isteyen vatandaş için, şehrin gelişim çeperlerindeki Hazine arazilerinin uygun ödeme koşullarında satışa çıkacağını açıkladı.

Hürriyet gazetesinin haberine göre Kurum, bu yıldan itibaren, Ankara ve İstanbul'da vatandaşların uygun şartlarda konut yapabilmelerine imkan sağlamak amacıyla Hazine arazilerini satışa çıkaracaklarını söyledi. Sosyal konut projelerinin yanında 'altyapılı konut arsaları' satışı da yapacakların ifade eden Bakan Kurum, "Hazine arazilerini vatandaşın kendi için konut yapması adına uygun şartlarda satışa çıkacağız. Vatandaş tek parselde kendi evini yapacak ya da talep örgütlenmesi ile daha büyük parseller alabilecek.



İsteyen müteahhitlerle anlaşacak. Ankara'da Gölbaşı, İstanbul'da Tuzla, Çatalca, Başakşehir için çalışıyoruz" dedi.

Kurum, "Şehrin çeperinde, vatandaşımızın yerleşecekleri alanı altyapısı ile birlikte hazırlıyoruz. Bunları uzun vadeli ödeme şekli ile satışa çıkacağız." diye konuştu.



Galataport çevreci özellikleriyle dikkat çekiyor

Galataport İstanbul, LEED Platin sertifikalı Avrupa'daki en büyük ikinci proje, Türkiye'nin de en büyük projesi oldu. Galataport İstanbul'un özellikleri arasında yer alan, deniz suyu ile soğutma yapan mekanik cihazlar, uluslararası konfor, enerji verimliliği ve su verimliliği standartları üzerinde mühendisliği gerçekleştirilmiş sistemler, çevreye karşı duyarlı inşaat süreçleri Galataport İstanbul'a, LEED Platin Sertifikası'nı getirdi.

Galataport İstanbul projesinde tasarım aşamasından başlayarak inşaat sürecinde ve yapıların işletme ömrü boyunca çevreye olan negatif etkilerini minimize etmek ve ayak izini küçültmek, özellikle gözetilen kriterler arasında yer aldı.

Galataport İstanbul'un konumunun İstanbul Boğazı'na bitişik olması nedeniyle, inşaat süresince deniz kirliliğini önlemeye yönelik olarak hazır bekleyen bir acil müdahale ekibi ve sızma kontrol önlemleri uygulandı. Tophane Saat Kulesi inşaat sırasında vinçlerle havaya kaldırıldı ve altında gerçekleşen inşaat işlerinden dolayı yapı korumaya alındı.

Yalıtım kredi paketiyle 50 bin TL kredi kullanılabilir

ISI YALITIMI YAPTIRMAK İSTEYENLERE KAMU BANKALARI ARACILIĞIYLA YÜZDE 0.99 FAİZLE, 50 BİN TL'YE KADAR YALITIM KREDİSİ SAĞLANACAK.

Konutlarda ısı yalıtım kredi paketinin ayrıntıları belli oldu. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından yapılan açıklamaya göre, kredi doğrudan yalıtım firmasının hesabına aktarılacak. Kredinin 60 ay vadeli ve kredi faizinin 0,99 olduğu duyurulurken, konut başına azami 50 bin lira kredi kullanılabilir.

Kredinin yüzde 60'ının yalıtım sözleşmesinin ibrazıyla, kalan yüzde 40'ının da proje tamamlanıp Enerji Kimlik Belgesi alınmasıyla kullanılabilirliği açıklandı.

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, kredinin ayrıntılarını "Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımız Sn. Fatih Dönmez ile birlikte enerjide dışa bağımlılığı azaltmaya yönelik yürüttüğümüz çalışmalar kapsamında 'Konutlarda Isı Yalıtımı Kredisi'ni hayata geçiriyoruz. Böylelikle hem enerji verimliliğimizi artıracak hem de sera gazı emisyonunu azaltarak sürdürülebilir çevre politikalarımızı da destekleyeceğiz. Milletimize hayırlı olsun" mesajıyla paylaştı.

İZODER, kurumlarla görüşmemiz devam ediyor

Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği (İZODER) tarafından yapılan açıklamada ise şu ifadeler yer verildi:

"İZODER olarak mevcut binalarda yalıtım uygulamalarının yaygınlaşması ve teşvik edilmesi için uzun yıllardır "Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı", "Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı" ve "Hazine



ve Maliye Bakanlığı" ile üzerinde çalıştığımız "yalıtım kredisi" konusunda, derneğimizin girişimleri belli bir aşamaya geldi.

Mevcut binalarda yapılacak yalıtımla konutun enerji sınıfının en az "C" sınıfına getirilmesinin şart koşulduğu yalıtım kredisini, tam olarak istediğimiz noktaya gelmiş olmasa da, sektörümüz için önemli bir gelişme olarak görüyoruz. Mevcut kredi çözümünün daha da iyileştirilmesi ve binalara yönelik verimlilik artırıcı projeler (VAP) ile ilgili sektörümüz adına en iyi sonuçları almak için ilgili kurumlarla görüşmelerimiz devam ediyor."

“KREDİNİN YÜZDE 60'I YALITIM SÖZLEŞMESİNİN İBRAZIYLA, YÜZDE 40'I İSE PROJE TAMAMLANIP ENERJİ KİMLİK BELGESİ ALINMASIYLA KULLANILABİLECEK.”



İSTER 1 PALET, İSTER 1 TIR MEMBRAN SİPARİŞİNİZDE TÜRKİYE'NİN HER YERİNE PARÇALI SEVKİYAT KOLAYLIĞI

Deponuza, müşterilerinize veya alt bayilerinize 1 palet siparişiniz bile parçaları sevk edilebilir.

HEM DE PALET LİMİTİ YOK!





Orhan Turan
TUSIAD Yönetim Kurulu Başkanı ve
ODE Yönetim Kurulu Başkanı

TUSIAD'ın yeni Başkanı Orhan Turan oldu

ODE YALITIM YÖNETİM KURULU BAŞKANI ORHAN TURAN, İŞ DÜNYASININ ÖNDE GELEN SİVİL TOPLUM ÖRGÜTLERİNDEN TUSIAD'IN YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞI'NA SEÇİLDİ.

İş dünyasında ve sivil toplum kuruluşlarında gerçekleştirdiği öncü çalışmalarla rol model olan ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği'nin (TUSIAD) 29 Mart 2022'de düzenlenen Genel Kurul Toplantısı'nda Yönetim Kurulu Başkanlığı'na getirildi. Turan, 1971 yılında kurulan TUSIAD'ın 20'nci başkanı oldu.

Görevi Simone Kaslowski'den devralan Orhan Turan, genel kurulda başkan seçilmesinin açıklanmasının ardından yaptığı konuşmada; "TUSIAD, Türk iş dünyasının fikir üreten fabrikasıdır" diyerek, TUSIAD'ın yarım asırlık bu önemli vasfını daha da güçlendirmek için ellerinden gelen tüm gayreti göstereceklerini söyledi.

TUSIAD öncü rolünü sürdürecektir

Dünyanın tüm ezberleri sınanan bir dönüşümden geçtiğini belirten Turan, jeopolitik gerilimler, ekonomik krizler ve doğal afetlerin görünümü büsbütün ve günlük olarak değiştirdiği bir insanlık manzarası ile karşı karşıya olduklarını aktardı. Deği-

şimin dünyanın her yerinde, her an ve her seviyede yaşandığını, bireylerin, kurumların ve toplumların da sürekli değişime sürekli dönüşümle yanıt verme stratejisi geliştirdiğini vurgulayan Turan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Gün geçtikçe daha net görüyoruz ki hem ülkemizde hem de dünyada yerleşmiş olan merkez ve çevreye dayalı düşünce ve eylem sistemi bu manzarayı anlamlandırmak için artık yeterli değil. Ufkumuzu bu yeni manzarayı anlamlandıracak ve değerlendirecek şekilde genişletmeli, tazelemeliyiz. Doğu ile batı, İstanbul ile Anadolu, siyaset ile toplum, ekonomik büyüme ile refah arasında kaynaşma ve bütünleşme görmeliyiz. TUSIAD, yarım asırdan bu yana dünya ve ülke meselelerini anlamlandırma ve iş dünyamızın düşünce ufkunu genişletme misyonunu başarıyla yerine getirdi. Hiç şüphesiz TUSIAD, kalıpların hüküm sürmediği, ön yargıların bizi sınırlamadığı bir geleceğin inşasında iş dünyasının bütüncül ve kapsayıcı lideri olarak öncü roller üstlenmeye devam edecektir."

Kapsayıcılık, iletişim, iş birliği...

Türkiye'nin ekonomik, sosyal ve küresel ilişkiler bağlamında zorlu bir dönemden geçtiğine dikkat çeken Turan, "Yönetim kurulumuz, köklü kurum kültürümüzden de güç alarak bağımsız, gönüllü ve öncü bir sivil toplum örgütü olma sorumluluğunu omuzlarında taşıyacak. Katılımcı demokrasiyi, laik hukuk devletini esas alarak, 'özgürlük kutsaldır' diyerek, rekabetçi piyasa ekonomisi, toplumsal refah ve sürdürülebilir çevre dengesinin benimsendiği bir ortama yönelik çalışmaları desteklerinizle sürdüreceğiz. Kapsayıcılık, iletişim ve iş birliği tüm çalışmalarımızda azami özen göstereceğimiz hususlar olacaktır." diye konuştu.

"Sürdürülebilir büyüme ve kalkınma için birlikte çözüm üretmeye devam edeceğiz"

Anadolu buluşmalarıyla iş dünyasının nabzını tutacaklarını belirten Turan şu değerlendirmelerde bulundu:

"Verimliliği, istihdamı, yatırım ortamını geliştirmek; sürdürülebilir büyümenin ve kalkınmanın önündeki engelleri aşmak



TURAN, 30 YILDIR STK'LARDA AKTİF

İş hayatının yanı sıra 30 yıldır sivil toplum kuruluşlarında görev alan Orhan Turan, 1993 yılında faaliyetlerine başlayan Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği'nin (İZODER) kurucu üyeleri arasında yer aldı. 1997-1999 yılları arasında İZODER Yönetim Kurulu Başkanı olan Turan, 2007-2011 yılları arasında iki dönem Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (İMSAD) Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yaptı. Turan, 2018-2022 yılları arasında TÜRKONFED'in Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlendi. 18 yıldır TUSIAD üyesi olan Orhan Turan bu süreçte TUSIAD'ın yönetim kurullarında ve Denetleme Kurulu'nda görev aldı. İş dünyası ve sektörel derneklerin yanı sıra farklı alanlardaki STK'lara da katkı sunan Turan, Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı (ISKAV) Mütevelli Heyeti Üyesi, TEMA Vakfı Mütevelli Heyeti Üyesi, Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) Üyesi ve Yanındayız Derneği Kurucu Üyesi olarak çalışmalarını sürdürüyor.

için birlikte çözüm üretmeye devam edeceğiz. Güçlü bir hukuk devleti ve güçlü demokrasi toplumlar için adil, müreffeh ve mutlu bir yaşam temelidir. TUSIAD olarak bu bilinçle hukukun üstünlüğü, yargı bağımsızlığı ve özgürlükler konularının Türkiye için hayati önemini vurgulamayı sürdüreceğiz. Uluslararası ilişkiler alanında dengelerin yeniden değiştiği bu süreçte TUSIAD'ın güçlü uluslararası ağları ile

HUKUKUN ÜSTÜNLÜĞÜ, YARGI BAĞIMSIZLIĞI VE ÖZGÜRLÜKLER KONULARININ TÜRKİYE İÇİN HAYATİ ÖNEMİNİ VURGULAMAYI SÜRDÜRECEĞİZ"

Türk iş dünyasını küresel platformlarda temsil etmeye devam edeceğiz."

"Eşitlikçi ve çevreci bir ülke hedefinin peşinde olacağız"

Gençlere, hayallerini bu ülkede gerçekleştirmelerini sağlayacak bir Türkiye'yi inşa etmenin herkesin sorumluluğu olduğuna vurgu yapan TUSIAD Başkanı Turan, şöyle devam etti: İnsan, bilim ve kurumları öncelik olarak belirleyen bir ülke olmanın yol haritasını tartışacak, yeniden biz olabilmek için ümidimizi asla kaybetmeyeceğiz. Bu ümide sarılmanın, Mustafa Kemal Atatürk'ün liderliğinde kurulan Cumhuriyetimizin 100. yaşının arifesinde büyük anlam taşıdığına da inanıyoruz. Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılına yaklaşırken ekonomik olarak gelişmiş, uluslararası alanda saygın, toplumsal olarak başta kadınların konumu olmak üzere eşitlikçi ve çevreci bir ülke hedefinin peşinde olacağız. Toplumsal cinsiyet eşitliğini öncelikli bir konu olarak vurgulamayı kararlılıkla sürdüreceğiz."

ODE Yalıtım sıfır karbon çalışmalarını hızlandırdı

ÇEVRECİ İŞ MODELLERİYLE AKSİYON PLANLARINI BELİRLEYEN ODE YALITIM, 2050 YILINA KADAR KARBON NÖTR OLMAYI HEDEFLİYOR. 'SIFIR KARBON MİSYONU" DOĞRULTUSUNDA PROJE VE YATIRIMLARINI ŞEKİLLENDİREN ODE, DOĞA BAZLI ÇÖZÜMLERE ODAKLANIYOR.

'Sıfır Karbon Misyonu" ile ODE Yalıtım, doğaya ve insana duyarlı üretim yaklaşımıyla sektörde fark yaratan çalışmalarına devam ediyor. Ürün gruplarının tamamında ve 16 ürün serisinde Çevresel Ürün Beyanı (EPD) belgesine sahip tek yalıtım şirketi olan, geçtiğimiz Aralık ayında Eskişehir tesisi için Sıfır Atık Belgesi almaya hak kazanan ODE Yalıtım şimdi de 'Sıfır Karbon Misyonu' doğrultusundaki çalışmalarına hız verdi. Kurumsal karbon ayak izini hesaplatan ODE Yalıtım, 2050 yılına kadar karbon nötr olma taahhüdü kapsamında yol haritasını belirledi.

Doğaya ve insana saygılı üretim

Pazara girdikleri ilk günden itibaren doğaya ve insana duyarlı ürünler ürettiklerini söyleyen ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ozan Turan, "Hem üretimde hem de ürünlerimizde enerji verimliliğini önceliklendirerek, sürekli gelişmeyi temel alan bir enerji yönetim sistemi ile faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. 'Sıfır Karbon Misyonumuz' çerçevesinde de emisyonlarımızı mümkün olduğunca azaltmak için üretim alanlarımızda, tedarik zincirimizde ve ürünlerimizde yeni hedefler belirledik. Bu hedefler çerçevesinde ham madde kaynağından başlayarak, ihtiyaç duyulan tüm üretim proseslerimizde doğanın ihtiyaç duyduğu özeni karşılamaya çalışıyor, karbon emisyonlarını atmosfere uzaklaştırmak için doğa bazlı çözümlere odaklanıyoruz. Daha az sera gazı üreten ambalajlar tasarlamak, plastik ambalaj kullanımını azaltmak; tesislerimizin enerji verimliliğini artırmak üzere



Ozan Turan
ODE Yalıtım
Pazarlama Direktörü

OZAN TURAN:
"PROJELERİMİZLE,
SADECE İNSANLIĞA
VE ÇEVREYE FAYDA
SAĞLAMAKLA
KALMAYIP,
AYNI ZAMANDA
PAYDAŞLARIMIZ
İÇİN EKONOMİK
DEĞER DE
YARATACAĞIZ."



LED aydınlatma sistemleri kurmak, güneş enerjisi kurulumlarını genişletmek; tedarik zincirimizin karbon emisyonlarını azaltmak, nakliye rotalarını revize etmek ve fabrika alanlarımızdaki yeşil alanları artırmak, bu çözümler arasında yer alıyor" dedi.

Çevre ve paydaşları için değer yaratacak

Yol haritasının ana adımlarını sistematik bir yaklaşım olan PUKÖ (Planla, Uygula, Kontrol Et, Önlem Al) döngüsü içerisinde sürdürdüklerini ifade eden Turan şöyle devam etti; "Tedarik zincirimizi uçtan uca kapsayacak bu süreç ile her aşamada oluşan karbon salımını hesaplayıp, azaltma yönünde projeler gerçekleştireceğiz. Bu program ile sadece insanlığa ve çevreye fayda sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda paydaşlarımız için ekonomik değer de yaratacağız."

Eskişehir'deki tesisin elektrik ihtiyacı güneşten karşılanacak

ODE Yalıtım, yeşil dünya hedefi ve "Sıfır Karbon Misyonu" çerçevesinde sadece yenilenebilir enerji tüketen değil aynı zamanda yenilenebilir enerji de üretebilen bir şirket olmak amacıyla bu alana yatırım gerçekleştiriyor. Eskişehir'deki 20 bin metrekarelik üretim tesisinin çatısının tamamı

ÇORLU'DAKİ 2 MW GÜCÜNDEKİ KOJENERASYON TESİSİYLE, HEM ELEKTRİK ÜRETİMİNDE HEM DE ATIK ISININ ÇEŞİTLİ ÜRETİM PROSESLERİNİN ISITMA AŞAMALARINDA ENERJİ MALİYETLERİNDEN TASARRUF SAĞLANIYOR."

nı güneş paneli (fotovoltaik) ile kaplayan ODE Yalıtım, yılın ikinci çeyreğinde devreye almayı planladığı sistem ile elektrik ihtiyacının yüzde 60'ını güneşten karşılayacak. ODE Yalıtım, Eskişehir ve Çorlu'da bulunan üretim tesislerindeki enerji ihtiyacının tamamını yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılayınca dek bu alandaki yatırımlarına devam etmeyi planlıyor.

Çorlu'daki doğal gaz ihtiyacı atık ısıdan geliyor

Enerji tüketimini azaltmak üzere 'atık ısıların değerlendirilmesi' projeleri yürüten ODE Yalıtım'ın Çorlu'da 2012 yılında kurduğu 2 MW gücünde bir kojenerasyon tesisi bulunuyor. Bu tesisle hem elektrik üretiminde hem de atık ısının çeşitli üretim proseslerinin ısıtma aşamalarında enerji maliyetlerinden tasarruf sağlanıyor. Gün-

müz itibarıyla membran tesisindeki doğal gazla çalışan sistemlerin ihtiyacının yüzde 45'lik kısmı atık ısılardan karşılanırken, idari binaların ısıtılmasında da bu sistemden faydalanılıyor. XPS üretiminde de daha çevreci gazlar kullanmaya başlayan ODE, kullandığı sistemler ile kesintisiz ve temiz enerji üretiyor.

Hiperpack ile lojistik sürecindeki karbon salımı azaltılıyor

Dünyanın dört bir yanına ihracat gerçekleştiren ODE Yalıtım, lojistik kaynaklı karbon emisyonunu azaltmaya yönelik de çalışmalar gerçekleştiriyor. Bu kapsamda geçen yıl geliştirilen Hiperpack paletleme sistemi tek seferde daha fazla yüklemeyi sağlayarak, lojistik dolayısıyla oluşan karbon salımını azaltıyor.



ODE Yalıtım'dan 50 çalışanına Kıdem Ödülü

ÇALIŞAN MEMNUNİYETİNİ VE DOLAYISIYLA ÇALIŞAN BAĞLILIĞINI HER GEÇEN YIL ARTIRMAYA DEVAM EDEN ODE'NİN 50 ÇALIŞANI KIDEM ÖDÜLÜ'NÜN SAHİBİ OLDU.

Taklit edilemeyen ODE kurum kültürünü daha da sağlamlaştırarak çalışanlarının mutluluğunu ve bağlılığını artırmaya yönelik uygulamaları hayata geçirmeye devam eden ODE Yalıtım'ın 2021 Kıdem Ödülleri sahiplerini buldu.

2021 Kıdem Ödülleri kapsamında 5.yıl, 10.yıl, 15.yıl, 20.yıl ve 25.yılıni dolduran 50 çalışana Kıdem ödülleri verildi.

Çalışan memnuniyetini bir yıl içinde be-yaz yaka ve mavi yakada en az üçer puan artırma hedefiyle insan kaynakları alanındaki projelerine devam eden ODE'nin 2021 Kıdem Ödülleri organizasyonuna, ODE Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan ve ilgili yöneticiler katıldı.



ODE, Dünya Kadınlar Günü'nde kadın çalışanlarıyla bir aradaydı

ODE YALITIM, DÜNYA KADINLAR GÜNÜ'NDE KADIN ÇALIŞANLARINA, YİNE KADIN ÜRETİCİLERİN EMEĞİYLE ÜRETİLEN HEDİYELERİ TAKDİM ETTİ. KADIN EMEĞİNE DESTEĞİNİ BİR KEZ DAHA ORTAYA KOYDU.



İdari ve Personel İşleri Uzmanı Sinan Dansık ve Kalite Kontrol Uzman Yardımcısı Elifnur Sabır

ODE Yalıtım, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde kadın çalışanlarını unutmadı. Kadınlar Günü'nü bir dizi etkinlikle kutlayan ODE Yalıtım, bu anlamlı günde Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı'nın desteklediği kadın üreticilerin ve kadın kooperatiflerinin ürünlerini kadın çalışanlarına hediye olarak sundu. Böylelikle bu özel günde ODE, dar gelirli kadınların güçlenme çabalarına da katkıda bulunmuş oldu.

Kadının çalışma hayatına katılımını destekliyor

ODE Yalıtım'ın şirket politikalarının ana unsurlarından birisi kadın çalışan oranını ar-

tırmak. Bu doğrultuda şirketin kadın çalışan oranı her geçen gün artıyor.

ODE, kadın ve erkeklerin eşit fırsatlara ulaşmasını sağlayacak ekonomik ve sosyal koşulları yaratmak ve faaliyet gösterdiği ülkede sürdürülebilir kalkınmayı hızlandırmak amacıyla kadın-erkek eşitliğinin geliştirilmesine katkıda bulunmayı amaçlıyor.

ODE Yalıtım, kadınların tüm sektörlerde ve her düzeyde, ekonomik yaşamın içinde yer alabilmelerini sağlamak amacıyla güçlenmelerini hedefleyen ve özel sektörün küresel en önemli girişimlerinden biri olan 'Kadınların Güçlenmesi Prensipleri'nin imzacıları arasında bulunuyor.



ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan:

“En büyük yatırımlarımız insan kaynağına yapıyoruz”

ODE’NİN YILLIK ‘PAYLAŞIM TOPLANTISI’NDA KONUŞAN YÖNETİM KURULU BAŞKANI ORHAN TURAN, “BİZİM EN BÜYÜK YATIRIMIMIZ HER ZAMAN İNSAN KAYNAĞIMIZA OLDU. BU NEDENLE YENİ DÖNEM MOTTOMUZU DA ÇALIŞANLARIMIZDAN ALDIĞIMIZ İLHAMLA ‘ODE SENİNLE GÜÇLÜ’ OLARAK BELİRLedik” DEDİ.



ODE

Seninle Güçlü

ODE Yalıtım, şirketin yıllık performansının değerlendirildiği ve yeni dönem stratejisinin çalışanlara aktarıldığı ‘Paylaşım Toplantısı’ni gerçekleştirdi. Her yılın ilk çeyreğinde düzenlenen ‘Paylaşım Toplantısı’ bu yıl da salgın koşulları nedeniyle çevrim içi platformda düzenlendi. Toplantıya, ODE Yalıtım’ın İstanbul, Eskişehir ve Çorlu’daki çalışanları katıldı.

Orhan Turan: “Zorlu koşullara rağmen yatırımlarımızı sürdürdük”

Toplantıdaki konuşmasına 2021 yılını değerlendirerek başlayan ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, “Pandemi nedeniyle tedarik zincirindeki kırılgaların devam ettiği, bununla birlikte ham madde, enerji ve lojistik maliyetlerinin çok ciddi ölçüde arttığı bir yılı geride bıraktık. Buna rağmen zorlu dönemleri de göz önünde bulundurarak oluşturduğumuz stratejimizden vazgeçmedik ve yatırımlarımızı sürdürdük. 2021 yılında Eskişehir’de başladığımız yeni fabrika ve güneş enerjisi yatırımlarımızı bu yıl içinde devreye alacağız. Yine geçen yıl açtığımız Greentech Ar-Ge isimli inovasyon

merkezimizle yalnızca yalıtım değil farklı sektörlerle yönelik inovatif ürünler geliştirmeye de devam edeceğiz” dedi.

“İnsan kaynakları alanında ezberleri bozuyoruz”

2022 yılı mottolarını ‘ODE Seninle Güçlü’ olarak belirlediklerini açıklayan Turan sözlerini şöyle sürdürdü; “Büyüme stratejimiz doğrultusunda önümüzdeki dönemde de yeni üretim tesisine, yenilenebilir enerjiye, Ar-Ge’ye, dijitalleşmeye yönelik yatırımlarımıza devam edecek, ihracattaki atılımımızı sürdüreceğiz. Ancak geçmişte olduğu gibi 2022 ve sonraki yıllarda da en büyük yatırımımız insan kaynağına olacak. Çünkü biz ODE’nin başarı hikayesinin arkasında yatan en büyük gücün insan kaynağı olduğunu biliyoruz. Bu alandaki deneyimi iyileştirmek, çalışanlarımızın mutluluğunu, bağlılığını artırmak üzere klasik insan kaynakları bakış açısından çıkarak çalışan deneyimine odaklanıyor, yenilikçi ve ezber bozan yaklaşımlar geliştiriyoruz. Öyle ki bu yılki mottomuzu çalışanlarımızdan aldığımız ilham ve birlikte yaptığımız çalışmalar neticesinde belirledik.

Yöneticilerimiz, uzmanlarımız, tüm çalışanlarımızın fikirlerini aldığımız son derece paylaşımcı, yalın ve şeffaf bir süreç yürütüyoruz.”

Hedef: Yüzde 60’ın üzerinde büyüme

2021 yılını yüzde 60’ın üzerinde büyümeyle kapattıklarını, bu yıl da en az bu oranda büyüme hedeflediklerini ifade eden Turan, “Kısa bir süre önce açıkladığımız üç yıllık stratejik planımız çerçevesinde ilerleyerek çalışanlarımızla birlikte büyümeye, yeni başarılarla imza atmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

Yöneticiler ODE’nin yeni stratejilerini anlattı

Turan’ın ardından söz alan ODE Yalıtım İnsan Kaynakları Müdürü Gizem Özgüney, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Özgür Kaan Alioğlu, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Kemal Direk, Teknik Genel Müdür Yardımcısı Tarık Uslu ve Su Yalıtım Koordinatörü Metin Demir 2021 yılındaki çalışmalarını özetlerken, yeni dönem planlamaları hakkında bilgi verdi.



Pandemi sonrası dönem için hazırlıklar tamam!

“Geleceğin ODE’sini kurguluyoruz”

ODE YALITIM, YENİ DÖNEM STRATEJİLERİNİ, YATIRIMLARINI VE YILLIK PERFORMANSINI ÇALIŞANLARIYLA BİRLİKTE DEĞERLENDİRMEK ÜZERE “PAYLAŞIM TOPLANTISI” DÜZENLEDİ. ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEME GÜÇLÜ HEDEFLERLE GİRDİKLERİNİ SÖYLEYEN ODE YALITIM PAZARLAMA DİREKTÖRÜ OZAN TURAN, İNSAN KAYNAĞI, ÜRETİM, TEKNOLOJİ VE AR-GE YATIRIMLARIYLA GELECEĞİN ODE’SİNİ KURGULADIKLARINI İFADE ETTİ

ODE Yalıtım, finansal performansını ve yeni dönem stratejilerini çalışanlarıyla birlikte değerlendirdiği ‘Paylaşım Toplantısı’nı, pandeminin ardından ilk kez fiziki ortamda düzenledi. Toplantıya İstanbul, Eskişehir ve Çorlu’daki çalışanların yanı sıra ODE Yalıtım’ın paydaşları ve davetlileri de katılım gösterdi.

Üç yıllık stratejik plan hazırlandı

2022-2024 dönemini kapsayan üç yıllık stratejik planla pandemi sonrası döneme hazır olduklarını söyleyen ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ozan Turan, “Küresel marka olma yolcuğumuzda büyük ve sağlam adımlar atmamızı sağlayacak bu plan doğrultusunda insan kaynağımıza, üretime, teknolojiye ve Ar-Ge’ye yatırım yapmaya devam edeceğiz” dedi. Tüm iş süreçlerinde dijitalleşmeye yönelik yatırımlar gerçekleştireceklerini ifade eden Turan şöyle devam etti; “Akıllı telefonlar günlük hayatımızda nasıl vazgeçilmez

olduysa ODE’nin tüm süreçlerinde de yazılımların ve robotların vazgeçilmez olmasını hedefliyoruz. Özellikle rutin veya belirli algoritmalarla yapılabilecek işleri robotlara aktaracağız. Planlama ve raporlama ile ilgili bazı süreçlerde robotları kullanmaya başladık. Çünkü çalışanlarımızın daha fazla yaratıcılık gerektiren, katma değerli alanlara yönelmelerini istiyoruz.”

“Çalışan deneyimine odaklanıyoruz”

Şirketin bu yılki mottosunun ‘ODE Seninle Güçlü’ olduğunu hatırlatan Turan, “ODE’nin başarı hikayesinin arkasında yatan en büyük güç, insan kaynağımız. Biz de çalışanlarımızın mutluluğunu ve bağlılığını artırmaya, deneyimlerini iyileştirmeye odaklanıyoruz. Günümüz iş dünyasının gerektirdiği yetkinliklerle donatılan çalışanların olduğu, veriden maksimum yararlanılıp bunun katma değere dönüştürüldüğü, fikirlerin önemsendiği, katı-

PLANLAMA VE RAPORLAMA İLE İLGİLİ BAZI SÜREÇLERDE ROBOTLARI KULLANMAYA BAŞLADIK. ÇÜNKÜ ÇALIŞANLARIMIZIN DAHA FAZLA YARATICILIK GEREKTİREN, KATMA DEĞERLİ ALANLARA YÖNELMELERİNİ İSTİYORUZ.”

lımcı, şeffaf bir iş ortamıyla geleceğin ODE’sini kurguluyoruz” diye konuştu. Turan, çalışanların yanı sıra paydaşlarına da değer kattıklarına dikkat çekerek, Epikon Ustalar Festivali kapsamında Türkiye genelinde bayiler ve uygulamacı ustalarla buluştuklarını ifade etti.

Yöneticiler yeni stratejileri anlattı

ODE Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan’ın da katıldığı toplantıda Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Özgür Kaan Alioğlu, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Kemal Direk, Teknik Genel Müdür Yardımcısı Tarık Uslu, Su Yalıtım Koordinatörü Metin Demir, İnsan Kaynakları Müdürü Gizem Özgüney, Bağımsız Danışman Levent Pelesen ve Pazarlama Direktörü Ozan Turan, ODE’nin yeni dönem stratejileri hakkında bilgi verdi. Toplantının konukları PERYÖN Denetim Kurulu Üyesi Osman Cenk Akın insan kaynakları alanındaki gelişmeler, Tack TMI Eğitim Danışmanı Mina Karman ise yan haklar üzerine birer konuşma yaptı.

GÜNÜMÜZ İŞ DÜNYASININ GEREKTİRDİĞİ YETKİNLİKLERLE DONATILAN ÇALIŞANLARIN OLDUĞU, VERİDEN MAKSİMUM YARARLANILIP BUNUN KATMA DEĞERE DÖNÜŞTÜRÜLDÜĞÜ, FİKİRLERİN ÖNEMSENDİĞİ, KATILIMCI, ŞEFFAF BİR İŞ ORTAMIYLA GELECEĞİN ODE’SİNİ KURGULUYORUZ.”



Çalışanlar stres attı

ODE Paylaşım Toplantısı keyifli anlara da sahne oldu. Toplantıda verilen arada sahne alan perküsyon grubu, “ODE Seninle Güçlü” isimli bestelerini çalarken, tüm salon şarkıya ve özel olarak hazırlanan koreografiye eşlik etti. Toplantının ardından düzenlenen gala yemeğinde de ODE çalışanları hep birlikte eğlenerek, unutulmaz bir akşam yaşadı.



HumanGroup Kıdemli Danışmanı **Nurdan Taş:**

ODE Seninle Güçlü

ÇALIŞANLARLA GERÇEKLEŞTİRİLEN GENİŞ KAPSAMLI BİR PROJENİN ARDINDAN DOĞAN “ODE SENİNLE GÜÇLÜ” MOTTOSU HER ALANDA YAŞAYAN BİR MESAJ OLACAK. BU KAPSAMDA SÜRDÜRÜLEBİLİR İLETİŞİM ÇALIMLARIYLA ODE’NİN ÇALIŞANLARIYLA GELİŞTİĞİNE VE BÜYÜK DÖNÜŞÜMÜ YÖNETTİĞİNE DİKKAT ÇEKİLECEK.

Bu yılın mottosu ‘ODE Seninle Güçlü’ olarak belirlenmişti. Bu motto tam olarak neyi anlatıyor? Hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

ODE Seninle Güçlü, ODE’nin yalnızca bu yılki mottosu değil, aynı zamanda yeni oluşturduğumuz çalışan markasının adı. Çalışanların bir kurumu tercih etmesini sağlayan pek çok etmen var; çalıştığımız kurumun amacını, vizyonunu, liderlerini, itibarını ve çalışma ortamını çok iyi anlamak istiyoruz. Çalışan markası da aslında tüm bunların bir yansıması. Çalışanın ve kurumun ortak değerlerinin kesişimi gibi düşünebilirsiniz.

Bu kapsamda ODE ailesine, çalıştıkları kurumun onlar için ne ifade ettiğini sorarak başladığımız yaklaşık 3 ay süren bir proje gerçekleştirdik. Bu çalışmadan elde ettiğimiz değerler ve verilerden yola çıkarak bu mesajı oluşturduk. Daha doğrusu ODE’yi, ODE’lilere anlatacak bir mesaj çıktı ortaya. Bu mesaj, ODE’nin gücünün ve sektörde elde ettiği başarıların arkasındaki en temel gücün ODE çalışanları olduğu yönündeydi. İşte bu sebeple; ODE Seninle Güçlü dedik.

ODE Seninle Güçlü’yü bundan sonra nelerde göreceğiz?

ODE Seninle Güçlü her alanda yaşayacak bir mesaj olacak. Öncelikle çalışan deneyimine dokunan tüm alanlarda göreceğiz. Yeni yeteneklerin ODE’ye kazandırılmasından, işe alım süreçlerine, kariyer çalışmalarından, eğitim-gelişim imkanlarına kadar tüm iç iletişim kanallarında yaşatacağız.

Bunların yanı sıra, dış iletişimde, sosyal medyada, paydaşlar ve müşteriler nezdinde, ODE’nin çalışanlarıyla geliştiğini ve bu büyük dönüşümü yönettiğini her fırsatta vurgulayacağız. Amacımız, her alanda sürdürülebilir bir iletişim çalışması gerçekleştirmek olacak.



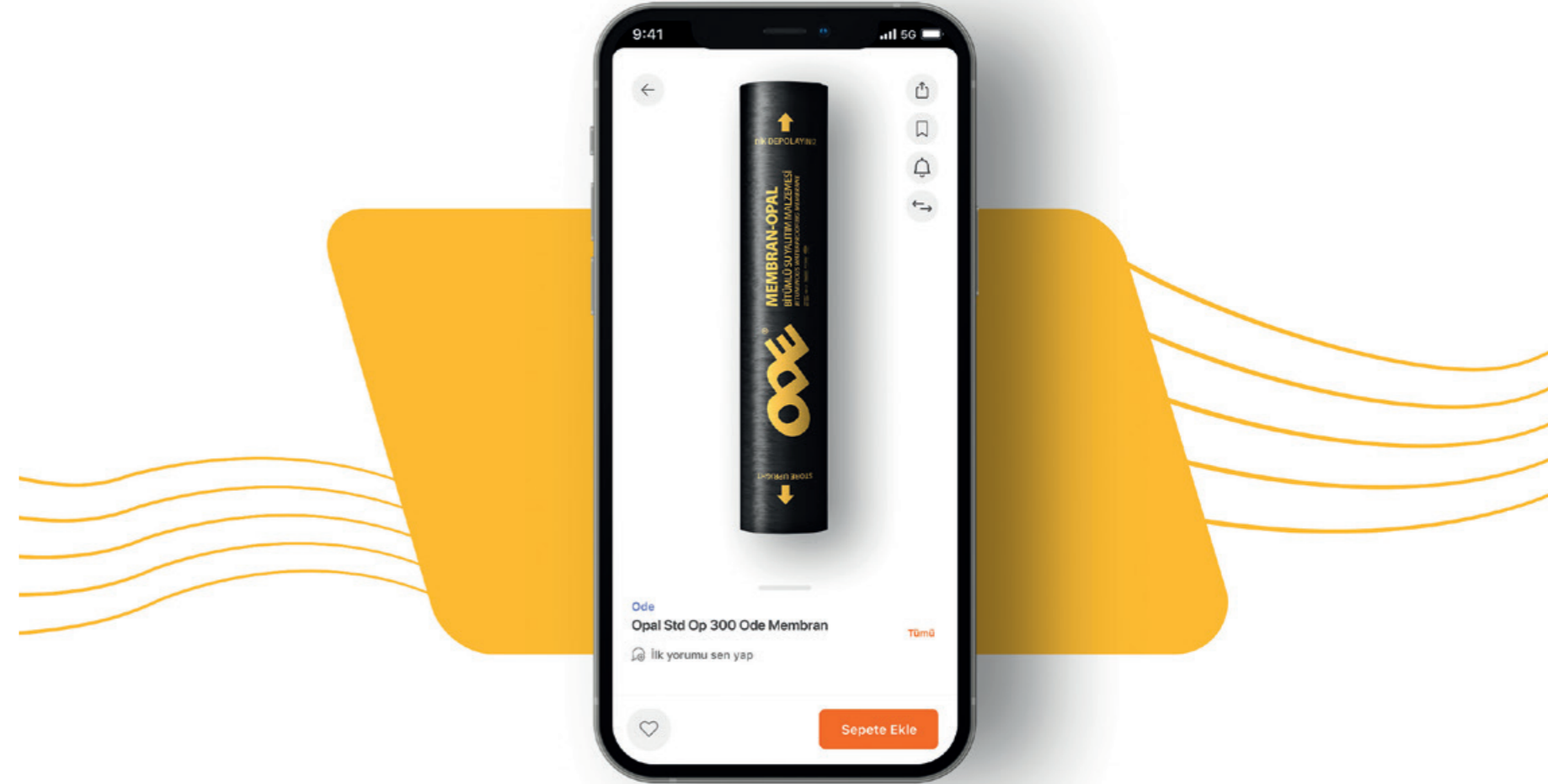
Nurdan Taş
HumanGroup
Kıdemli
Danışmanı

Çalışanlar bu markayı nasıl değerlendiriyor?

ODE Seninle Güçlü, ODE’lilere özgü bir marka. Bu süreci çalışan katılımıyla ve düzenli görüşmelerle yönettiğimiz için markanın benimsenmesi konusunda önümüzde bir engel yoktu. Burada odağımız; bu markayı yalnızca posterlere, ofis duvarlarına, bilgisayarların ekranlarına yerleştirmek değil aynı zamanda bu mesajı her alanda yaşatmak ve mesajı destekleyen uygulamaları ODE’lilerin yaşamına dahil etmek. Bu kapsamda da oldukça severek ODE’de yaşamı anlatan bu mesaja bundan sonraki dönemde tüm iç iletişim faaliyetlerinde yer vereceğiz. Çalışanın gücüyle gelişen pek çok uygulamayı da bu doğrultuda hayata geçireceğiz.

Mesajımızı yeni yeteneklerin ODE’ye kazandırılmasından, işe alım süreçlerine, kariyer çalışmalarından, eğitim-gelişim imkanlarına kadar tüm iç iletişim kanallarında yaşatacağız.

ODE MEMBRAN ÜRÜNLERİ ŞİMDİ hepsiburada.com’da!



ODE Membran Ürünleri
İster 1 Rulo, İster 1000 Rulo
hepsiburada.com ya da **En yakın ODE Yetkili Satıcısı’nda!**



Biz Size Hep **En Yakın Noktadayız!**



hepsiburada

İnovatif ürünler iki ödül getirdi

YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİNİN BAŞARISINI BİR KEZ DAHA ÖDÜLE TAÇLANDIRAN ODE YALITIM, YALITIM SEKTÖRÜ BAŞARI ÖDÜLLERİ'NDE "B-S1-D0 R-FLEX ELASTOMERİK KAUCUK KÖPÜĞÜ", YILIN ISI YALITIMI ÜRÜNÜ; "EPİKON ETERNAL SBS KATKILI POLİMER BİTÜMLÜ SU YALITIM ÖRTÜSÜ" İSE YILIN SU YALITIMI ÜRÜNÜ ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLDÜ.

Geçen yıl hayata geçirdiği Greentech Ar-Ge inovasyon merkezi ile yenilikçi ürün çalışmalarına hız kazandıran ODE Yalıtım, gayretlerinin meyvelerini topluyor. Küresel yolculuğunda Ar-Ge ve inovasyonu odağına alan ODE Yalıtım, Yalıtım Sektörü Başarı Ödülleri'nden iki ödülle döndü. Yalıtım Dergisi tarafından bu yıl 19'uncusu düzenlenen törende "B-s1-d0 R-Flex Elastomerik Kauçuk Köpüğü", Yılın Isı Yalıtımı Ürünü; "Epikon Eternal SBS Katkılı Polimer Bitümlü Su Yalıtım Örtüsü" ise Yılın Su Yalıtımı Ürünü ödülünün sahibi oldu.

Ozan Turan: İnovasyon merkezimiz ile çalışmalarımızı ileriye taşıdık"

ODE Yalıtım'ın küresel marka yolculuğundaki en önemli gücünün Ar-Ge ve inovasyon olduğunu söyleyen ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ozan Turan, "Bu bakış açısıyla Ar-Ge ve inovasyon alanındaki yatırımlarımızı her geçen dönem artırıyoruz. Aslında uzun yıllardır çok güçlü bir Ar-Ge birimimiz vardı. Bu birimimiz hem tek başına hem de TÜBİTAK iş birliği ile Türkiye'de ilk olan projelere imza attı. Geçen yıl ise bu konudaki çalışmalarımızı daha da ileriye taşımak adına Greentech Ar-Ge isimli inovasyon merkezimizi hayata geçirdik. Geliştirdiğimiz yenilikçi ürünlerin, sektörün en prestijli ödülllerinden biri olan Yalıtım Sektörü Başarı Ödülleri'ndeki başarısı, doğru yolda olduğumuzun önemli bir göstergesi" dedi.

"Konvansiyonel olmayan ham maddeler üzerinde çalışıyoruz"

Ar-Ge çalışmaları hakkında bilgi veren Turan şöyle devam etti; "Greentech ile yalıtım sektörünün yanı sıra farklı sektörlerle hitap



Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarıyla hayat bulan ürünler sektörde fark yaratıyor.

edecek yenilikçi ürünler geliştirmeyi de planlıyoruz. Bunun için mevcut ham maddeler ile ürün geliştirirken, konvansiyonel olmayan ham maddeler de kullanarak inovatif ürünler geliştirmek üzere projeler yapacağız. Bu süreçte TÜBİTAK ve KOSGEB projelerinin yanı sıra Avrupa Birliği projelerine yönelik çalışmalar da yaparak uluslararası arenadaki etkinliğimizi daha da artıracacağız."

Türkiye'de ilk, dünyada ikinci

ODE Yalıtım'a Yılın Isı Yalıtımı Ürünü ödülünü kazandıran "B-s1-d0 R-Flex Elastomerik Kauçuk Köpüğü"; geç tutuşma, tutuştuğunda alevin ilerlemesini yavaşlatma ve

minimum duman salımı ile olası bir yangın esnasında büyük avantaj sağlıyor. ODE Yalıtım'ın diğer R-Flex markalı elastomerik kauçuk köpüğü ürünleri gibi havalandırma, iklimlendirme, ısıtma-soğutma kanalları ve tesisat borularını kapsayan çok geniş bir kullanım alanına sahip olan ürün, karbondioksit emisyonlarının en aza indirilmesine ve enerji tasarrufuna da katkı sunuyor. Bununla birlikte mantar, küf oluşumunu önleyici ve antimikrobiyal özellikleri bulunuyor. ODE Yalıtım bu ürünü üreten Türkiye'de ilk, dünyada da ikinci firma olarak da önemli bir başarıya imza attı.

Eksi 30 derecedeki hava koşullarına dayanıklı

Yılın Su Yalıtımı Ürünü ödülüne layık görülen "Epikon Eternal SBS Katkılı Polimer Bitümlü Su Yalıtım Örtüsü" ise yüksek gramajlı keçesi ve 1000/800 N/50 mm çekme mukavemeti özellikleriyle her türlü iklimde ve zorlu koşullarda hızlı ve uzun ömürlü su yalıtımı sağlıyor. Üzeri açık gri renk arduaz taşlı, dolgu malzemesi içermeyen, 5 mm kalınlığındaki ürünün, eksi 30°C soğukta bükülme değeri bulunuyor. Yoğun ve katkısız elastomerik (SBS) formülüyle su yalıtımı yapılacak teras yüzeyine mükemmel yapışma sağlayan Epikon Eternal, tek kat uygulama ile de zaman ve işçilikten tasarruf ettiriyor.

Geçen yıl da iki ödül kazanılmıştı

ODE Yalıtım, Yalıtım Sektörü Başarı Ödülleri'nde bu yıl olduğu gibi geçen yıl da aynı kategorilerde birer ödül kazanmıştı. ODE R-Flex 40 "Yılın Isı Yalıtımı Ürünü" olurken, Epikon Aflame ise "Yılın Su Yalıtım Ürünü" ödülüne layık görülmüştü.

TÜRKİYE'DE İLK, DÜNYADA DA SAYILI ÖRNEKLERDEN BİRİ OLARAK KABUL EDİLEN ODE SELECT, "ALTIN ÇEKÜL ULUSLARARASI YAPI KATALOĞU ÖDÜLLERİ"NDE SEKTÖREL PAZARLAMA KATEGORİSİNDE "EN İYİ TANITIM PROJESİ TEŞVİK EŞDEĞER ÖDÜLÜ"NE LAYIK GÖRÜLDÜ.



Teknik Ofis Yöneticisi Ayşe Miray Şen

ODE Select'in başarısı Altın Çekül ile tescillendi

Sektöründe ilklerin şirketi ODE Yalıtım, yatırım ve üretime devam ederken paydaşlarına değer katan yenilikçi projeler de geliştiriyor. Bu bakış açısıyla 2020 yılında hizmete sunulan ve kısa sürede sektörün büyük beğenisini kazanan ODE Select'in başarısı "ALTIN ÇEKÜL Uluslararası Yapı Kataloğu Ödülleri"nde bir kez daha tescillendi. Türkiye'nin ilk ve tek malzeme kataloğu olan Yapı Kataloğu çatısı altında 27'ncisi düzenlenen törende ODE Select, Sektörel Pazarlama kategorisinde "En İyi Tanıtım Projesi Teşvik Eşdeğer Ödülü"nü sahibi oldu.

Ayşe Miray Şen: "Dijital dönüşümü ve sektörün gerekliliklerini dikkate alıyoruz"

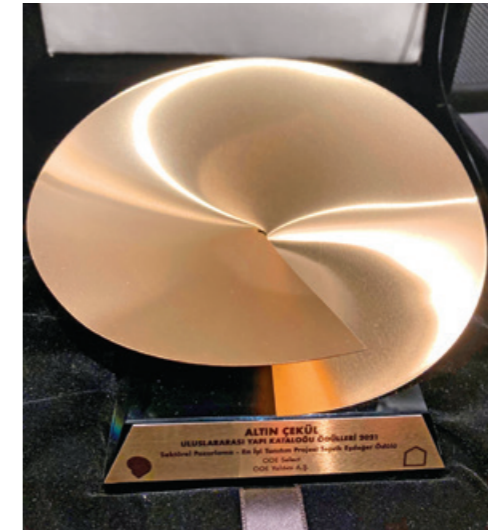
Şirket adına ödülü alan ODE Yalıtım Teknik Ofis Yöneticisi Ayşe Miray Şen, "ODE Yalıtım olarak, paydaşlarına değer yaratmayan hiçbir organizasyonun sürdürülebilir olmadığına inanıyoruz. Diğer taraftan pay-

daşlarımıza yönelik tüm çalışmalarımızda dijital dönüşümü ve sektörümüzün gerekliliklerini göz önünde bulunduruyoruz. Bu vizyonla 2020 yılında devreye aldığımız ODE Select'in sektörümüzün en köklü ve pres-

tijli ödülllerinden birine layık görülmesinden büyük mutluluk duyuyoruz. Sektörümüze, paydaşlarımıza değer katan ürün ve hizmetleri geliştirmeye önümüzdeki dönemde de devam edeceğimiz" dedi.

500 doküman, 288 sistem çözümü

İnşaat projeleri için en uygun çözümleri dakikalar içerisinde bir araya getiren çevrim içi sistem seçim aracı ODE Select, çatılar, temel ve perdeler için yalıtım çözümleri, proje kriterlerine uygun sistemler, 2D detaylar, şartnameler ve teknik dokümanları dakikalar içinde görüntülemeyi ve bilgisayara indirebilmeyi sağlıyor. ODE Select'te, yaklaşık 500 doküman ve 288 farklı sistem çözümü; 50 farklı ürün grubu için 5 farklı uygulama alanında sunuluyor. Mimarlar, tasarımcılar, danışmanlar, müşavirler ve uygulamacıların işlerini kolaylaştıran sistem üzerinden, satış temsilcilerinden teklif veya uzmanlardan teknik destek de alınabiliyor.



Epikon serisi mega projelerin gözdesi oldu

ODE YALITIM'IN ÜST SEGMENT MEMBRANI YENİDEN TANIMLADIĞI EPİKON SERİSİNİN, SAYGIN PROJELERDE KULLANIMI HER GEÇEN GÜN YAYGINLAŞIYOR. TÜRKİYE'DE İLK DEFA EKSİ 30 DERECE SOĞUKTA BÜKÜLME DAYANIMINA SAHİP BİTÜMLÜ SU YALITIMI ÖRTÜLERİNİN DE YER ALDIĞI SERİ, YAPILARIN TAŞIYICI GÜCÜNÜ YILLARCA KORURKEN, UYGULAMADA ZAMAN VE MALİYET TASARRUFU SAĞLIYOR.

ODE Yalıtım'ın pazarın değişen ihtiyaçları ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda geliştirdiği yenilikçi ürünler, sanayiden turizme kadar her alanda mega projelerin tercihi olmaya devam ediyor. Su yalıtımı alanında üst segment membranın yeniden tanımlandığı ODE Epikon serisindeki ürünler, üstün özellikleri ve yüksek performansları ile projelere değer katıyor.

Son dönemde, İstanbul Havalimanı'nın metro inşaatı istasyonlarının su yalıtımında toplam 100 bin metrekare alanda Epikon Proof kullanılırken, Samsun Toybelen Sanayi Sitesi ve Çatalca Millet Bahçesi de Epikon Proof'un uygulandığı projeler oldu. Başkent Organize Sanayi Bölgesi ASELSAN Yerleşkesi'nde Epikon 10, Ankara Büyükşehir Belediyesi üst geçit dilatasyonunda Epikon Aflame, Irak Empire Word Projesi'nde Epikon Antiroot Kök Önleyici olmak üzere çok sayıda projede de Epikon serisinde yer alan ürünler öne çıktı. Yapımı devam eden Namet Gümüşova Entegre Et Tesisleri'nin temel yalıtımında da Epikon Proof uygulanıyor.

Yeni nesil ürünler uygulama hatalarını önlüyor

Ar-Ge ve inovasyon odağında geliştirdikleri yeni nesil ürünler ile su yalıtımı alanında sektörün liderliğini üstlendiklerini

söyleyen ODE Yalıtım Teknik Ofis Yöneticisi Ayşe Miray Şen, "ODE Yalıtım olarak ürün geliştirme sürecimizde kullanıcıların ihtiyaçlarını, taleplerini ve sektöre öncülük edecek trendleri göz önünde bulunduruyoruz. 2019 yılında piyasaya sunduğumuz ve aradan geçen zaman içerisinde yeni ürünler eklediğimiz Epikon membran serimizi de su yalıtımı uygulaması alanında tespit ettiğimiz sorunları çözmek üzere geliştirdik. Epikon membran serisi, yapıların uzun yıllar boyunca sudan korunmasına olanak sağlayan yapıda ve performansta ürünleri kapsıyor. Bununla birlikte yine bu seriyle Türkiye'de bir ilke imza atarak, eksi 30 derece soğukta bükülme dayanımına sahip bitümlü su yalıtımı örtüleri ürettik. Epikon membranları, kolay ve hızlı uygulanabilirlik sağlayan yeni nesil özellikleriyle uygulama hatalarının önüne geçerek, su kaçağı risklerini ortadan kaldırırken uygulama maliyetlerini de düşürüyor" dedi.



Ayşe Miray Şen
ODE Yalıtım Teknik
Ofis Yöneticisi

Bu ihtiyaçları karşılarken de ham maddenin ambalaja kadar her aşamada en yüksek kalitede malzeme, özel formül ve ileri teknoloji kullanarak üst segment membranı yeniden tanımladıkları değerlendirmesinde bulunan Kahraman, sözlerine şöyle devam etti:

"Doğru ürün seçiminden doğru detayların oluşturulmasına ve uygulama tariflerine kadar çözüm üretiyor, sunduğumuz hizmetle projelere değer katıyoruz. Yenilikçi özellikleri ile Türkiye'de ilk imza atan Epikon serimiz yurt içinde ve yurt dışında prestijli projelerin öncelikli tercihi olmaya devam ediyor. Geniş ürün gamımız ile her iklimde su yalıtım ihtiyaçlarına cevap vermeyi ve her projeye özel çözümler sağlamayı sürdürüyoruz."

"Yapıların sürdürülebilirliğine katkıda bulunuyoruz"

Epikon ile sundukları hizmet deneyimi hakkında da bilgi veren Kahraman, "Planlama aşamasında proje ve teknik danışmanlık, uygulama aşamasında süpervizörlük hizmetlerimizle projelerin başarılı ve sorunsuz gerçekleşmesine destek oluyoruz. Özel projelerin ihtiyacı olan özel detaylar için tasarımcılarla birlikte çalışarak, doğru ürün seçiminden, doğru detayların oluşturulmasına ve uygulama tariflerine kadar çözüm üretiyoruz. Uzman uygulamacı iş ortaklarımızla ve uygulama aşamasında düzenli denetimlerimizle uygulamaların sorunsuz gerçekleşmesini sağlıyoruz. SAFEZONE 15

EPİKON MEMBRANLARI, KOLAY VE HIZLI KULLANIM SAĞLAYAN YENİ NESİL ÖZELLİKLERİYLE UYGULAMA HATALARININ ÖNÜNE GEÇEREK, SU KAÇAĞI RİSKLERİNİ ORTADAN KALDIRIYOR. UYGULAMA MALİYETLERİNİ DE DÜŞÜRÜYOR.

UZMAN UYGULAMACI İŞ ORTAKLARIMIZLA VE DÜZENLİ DENETİMLERİMİZLE, UYGULAMALARIN SORUNSUZ GERÇEKLEŞMESİNİ SAĞLIYORUZ. SAFEZONE 15 YIL GARANTİ İLE DE YAPILARIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNE KATKIDA BULUNUYORUZ.



yıl garanti ile de yapıların sürdürülebilirliğine katkıda bulunuyoruz" diye konuştu.

Performans ürünleriyle ihtiyaca özel çözümler

ODE Yalıtım'ın Epikon membran serisinde yer alan Epikon Proof, yüksek dayanımlı taşıyıcı ve yüksek performanslı SBS katkılı polimer bitümün son teknolojiyle formüle edilmesiyle üretilmiştir. Temel ve tek yüz kalıp perde su yalıtım uygulamalarında güvenle kullanılabilen ürün, taze betona yüksek yapışma mukavemetine sahip. Sistem bu sayede, temel ve perdelerde sonradan olabilecek su kaçağının beton yüzeyi boyunca ilerleyip tüm taşıyıcı sistemi sarmasını ve zayıflatmasını engelleyerek, yapının taşıyıcı gücünü koruyor. Yırtılmaya ve delinmeye karşı mukavemetli Epikon Proof, özel içeriği ile hafriyattan koruma betonu kadar pek çok malzemeden tasarruf sağlarken uygulayıcıların iş yükünü de hafifletiyor.

ODE Epigreen Yeşil Çatı Sistemi için üretilen Epikon Antiroot Kök Önleyici membran

ise sahip olduğu kök dayanımı özelliği ile bitki köklerinin su yalıtımını delmesini engelleyerek uzun ömürlü ve hesaplı yeşil çatı çözümleri sunuyor.

Ödüllü ürün: Epikon Aflame

Üzeri açık gri renk arduaz taşlı Epikon Eternal, her türlü iklimde ve zorlu koşullarda hızlı ve uzun ömürlü su yalıtımı sağlıyor. Özel formülüyle süper esnek ve kolay uygulanabilir "Yılın Su Yalıtım Ürünü" ödülüne sahip Epikon Aflame, temel ve perde detaylarında yüksek su basıncına dayanıklılık gösteriyor. TÜBİTAK onaylı, Türkiye'nin ilk patentli "Cool Roof" bitümlü membranı olan Epikon Cool, yüzeyindeki açık renkli özel reflektif mineraller ile geleneksel malzemelere göre güneş ışığını yüksek yansıtma kapasitesine sahip. Kendinden yapışkanlı dolgunuz özel formülüyle Epikon Stick-it ise perde duvarlarda mükemmel yapışma sağlarken cross-lamine teknolojiyle üretilmiş polietilen kaplamasıyla yırtılma ve delinmelere karşı yüksek dayanım gösteriyor.



Binalarda enerji performansı yönetmeliği değişikliği ile yalıtım kalınlıkları artacak

ENERJİ VERİMLİLİĞİNDE ARTIŞ SAĞLANMASI İÇİN OLDUKÇA ÖNEMLİ BİR ADIM OLAN YALITIM KALINLIKLARININ ARTIRILMASIYLA İLK YATIRIM VE İŞLETME MALİYETLERİ DÜŞECEK. ISITMA-SOĞUTMA MALİYETLERİ AZALIRKEN DAHA AZ YAKIT KULLANIMI İLE ÇEVREYE OLumlu KATKILARI OLACAK.

Bina kabuğunda ve binalarda kullanılan ısıtma, soğutma, havalandırma gibi tesisatlarda ısı yalıtımı ile ilgili esasların tanımlanması dolayısıyla sektörümüzü çok yakından ilgilendiren Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği 19 Şubat 2022 tarihinde revize edildi. Binalarda enerjinin ve enerji kaynaklarının etkin ve verimli kullanılmasının, enerji israfının önlenmesinin ve çevrenin korunmasının amaç olarak belirlendiği Bi-

nalarda Enerji Performansı Yönetmeliği'nde yapılan değişiklikle; yönetmeliğe Neredeyse Sıfır Enerjili Bina (NSEB) tanımı eklendi. Avrupa Birliği'nde 2019 yılından bu yana inşa edilen kamu binalarının, 2020 yılından itibaren de tüm yeni binaların Neredeyse Sıfır Enerjili Bina (NSEB) konseptinde yapılması zorunlu. Ülkemizin 2016 yılında imzaladığı Paris Anlaşması'nı TBMM'de onaylanmasının ardından iklim değişikliği

ile mücadelede yapılan ilk adım olma özelliğinde olan bu Yönetmelik revizyonuyla, enerji sınıfı en az B olan ve toplam enerji ihtiyacının en az yüzde 5'ini yenilenebilir enerjiden sağlayan binalar NSEB olarak tanımlanıyor.

Gerçekleştirilen bu revizyon ile mevcutta 'C' olan enerji performans sınıfı; 1 Ocak 2023'ten itibaren, toplam inşaat alanı 5 bin metrekareden büyük olan tüm binalar

en az 'B' olacak şekilde inşa edilmesi ve kullanılacak enerjinin en az yüzde 5'inin yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılanması zorunlu hale getirilmiş oldu. Ayrıca yine yönetmeliğe göre NSEB şartı 01 Ocak 2025'ten itibaren 5000 m²'den 2000 m²'ye çekilecek ve bu tarihten itibaren toplam ihtiyacın yüzde 10'unun yenilenebilir enerjiden karşılanması istenecek.

Yalıtım malzemelerinin kalınlığı 2 ile 3 cm artacak

Enerji performans sınıfının 'B' 'ye çıkarılması ısı yalıtımında kullanılan yalıtım malzemesi kalınlıklarının da artırılması sonucunu beraberinde getirmiş olacak. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığının Anadolu Ajansı'na yapmış olduğu açıklamada yalıtım malzemelerinin kalınlıklarının 2 ile 3 cm artacağı belirtilmiştir. İZODER Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği tarafından konu ile ilgili yapılan çalışmaya göre de cephelerdeki asgari ısı yalıtım malzemesi kalınlıklarının İstanbul'da 5 cm'den 8 cm'ye, Ankara'da ise 6 cm'den 9 cm'ye ç-

“BİRÇOK GELİŞMİŞ ÜLKEDE BİNALAR, ISITMA VE SOĞUTMAYA YÖNELİK BİRİM METREKAREDEKİ YILLIK ENERJİ TÜKETİMİ 30-50 KW OLACAK ŞEKİLDE YALITIMLI OLARAK TASARLANIYOR VE İNŞA EDİLİYOR. ÜLKEMİZDEKİ BİNALAR İSE HALEN 120-150 KW SEVİYELERİNDE ENERJİ TÜKETİYOR.”

kacağı; çatılarda kalınlıkların İstanbul'da 10 cm'den 14 cm'ye, Ankara'da ise 12 cm'den 18 cm'ye, döşemeler ise kalınlıkların Ankara'da 7 cm'den 9 cm'ye, İstanbul'da 5 cm'den 7 cm'ye çıkacağı öngörülmüştür. Bunun yanı sıra kaplamalı yalıtım camı üniteleri ile ısı yalıtım değerleri iyileştirilmiş pencerelerin kullanımının da artacağı öngörülmektedir.

Yalıtım kalınlıklarının artırılması enerji verimliliğinde artış sağlanması için oldukça önemli bir adım. Bunun yanı sıra bu durum hem ilk yatırım hem işletme maliyetlerini

düşürerek, ısıtma-soğutma maliyetlerinin azalmasını, daha az yakıt kullanımı ile de çevreye olumlu katkıların olması sonucunu beraberinde getirecek.

Öte yandan Yönetmelik'te tesisat yalıtımı zorunluluğu sürüyor. Yönetmeliğe göre binaların ısıtma, soğutma, havalandırma ve klima gibi tesisatlarında kullanılan borular, vanalar, kanallar ve diğer mekanik tesisat ekipmanları, ısı köprüsüne yol açmayacak şekilde ve yüzey sıcaklığı ile iç ortam sıcaklığı arasında 5°C'den fazla fark ve yüzeyde yoğuşma olmayacak şekilde yalıtılması gereklidir. Ayrıca Yönetmeliğe göre şartlandırılan mekanların içerisinde yer alan kanalların ısıl direnci 0,6 m²K/W'dan küçük olmayacak şekilde diğer mekanlarda yer alan ve yalıtılması gereken kanalların ise ısıl direnci 1,2 m²K/W'dan küçük olmayacak şekilde yalıtılması şart koşulmuştur. Yönetmelikte ele alınan konulardan birisi de, soğuk hatlardaki boruların ve hava kanallarının, ısı kazançları ve yoğuşma riskini önlemeye yönelik olarak iki ayrı hesaplama yöntemi sonucunda elde edilen en büyük kalınlık değerinin esas alınarak dıştan yalıtılmasıdır.

Enerji israfımız fazla!

Birçok gelişmiş ülkede binalar, ısıtma ve soğutmaya yönelik birim metrekaredeki yıllık enerji tüketimi 30-50 kW olacak şekilde yalıtımlı olarak tasarlanıyor ve inşa ediliyor. Ülkemizdeki binalar ise halen 120-150 kW seviyelerinde enerji tüketiyor.

Sonuç olarak; hala enerji israfımız gelişmiş ülkeler ile kıyaslandığında çok daha fazla. Yönetmelikle yapılan değişiklik olumlu bir gelişme olsa da ülke olarak enerji limitlerimizi gelişmiş ülkeler seviyesine getirebilmek için daha kararlı ve esaslı önlemlerin alınması ve enerji sarfiyatlarının azaltılması sağlanmalı.



PARİS ANLAŞMASI'NIN TBMM'DE ONAYLANMASININ ARDINDAN İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İLE MÜCADELEDE ATILAN İLK ADIM OLMA ÖZELLİĞİNDE OLAN YÖNETMELİK REVİZYONUyla, ENERJİ SINIFI EN AZ B OLAN VE TOPLAM ENERJİ İHTİYACININ EN AZ YÜZDE 5'İNİ YENİLENEBİLİR ENERJİDEN SAĞLAYAN BİNALAR NSEB OLARAK TANIMLANIYOR.”

Tüketicilerin Yeşil Ev Satın Alma Eğilimleri ve Farkındalık Düzeyi

1970'lerde başlayan enerji krizi ile yenilebilir enerji kaynaklarının önemi anlaşıldı

YEDİTEPE ÜNİVERSİTESİ'NDE TAMAMLANAN "YEŞİL EVLERDE TÜKETİCİ DİNAMİKLERİ: FARKINDALIK, TUTUMLAR VE SATIN ALMA NİYETLERİ" BAŞLIKLİ YÜKSEK LİSANS TEZİNDEN UYARLANAN ÇALIŞMANIN TEMEL AMACI; KISA VEYA UZUN VADEDE EV SATIN ALMAYI PLANLAYAN KİŞİLERİN ÇEVRESEL KAYGI, ÇEVRESEL FARKINDALIK VE ALGILANAN SOSYAL BASKININ YEŞİL EVE KARŞI TUTUMLARI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİ ARAŞTIRMAK, TÜKETİCİLERİN YEŞİL EV SATIN ALMA NİYETİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN NELER OLDUĞUNU ANLAMAK ŞEKLİNDE ÖZETLENEBİLİR.

Fosil yakıtların çevreye zarar veren tükenbilir kaynaklar olduğu 1970'li yıllarda yaşanan enerji krizi ile anlaşıldı. O sırada meydana gelen tüm olaylar, verimli kaynak kullanımı, yeşil tüketim, temiz enerji gibi kavramların ön plana çıkmasına sebep oldu. Rachel Carson'un Sessiz Bahar (Silent Spring) adlı kitabı, Barry Commoner, Lester Brown gibi erken dönem çevrecilerin çabaları bu olayların temelini attı. Günümüzde artan nüfus ve sanayileşme ile birlikte enerjiye olan ihtiyaç her geçen gün artıyor. Enerji tüketiminin hızla artması karbon salınımı artırıp küresel ısınmaya ve iklim değişikliğine yol açıyor. Buna rağmen dünyada enerji ihtiyacının yüzde 79'u, Türkiye'de ise yüzde 83'ü fosil kaynaklardan sağlanıyor. 2020 Binalar ve İnşaat Küresel Durum Raporuna göre, binalar ve inşaat endüstrisi, dünyadaki tüm karbon emisyonlarının yüzde 38'inden sorumlu. Son yıllarda küresel ısınma ve iklim değişikliğinin ürkütücü boyutlara ulaşmasıyla 2015 yılında Paris Anlaşması imzalandı. Paris Anlaşması ile dünya çapındaki karbon emisyonlarının 2030 yılına kadar yüzde 50, 2050 yılına kadar sifıra indirilmesi hedefleniyor.

Karbon emisyonunun yüzde 38'inden sorumlu binaların çevre dostu yeşil binalar haline dönüştürülmesi öncelikli hedef olmalı

Son zamanlarda toplumun çevre sorunlarına yönelik kaygısı, yeşil tüketimin artması sonucunu doğurdu. Bu durum da tüketicilerin satın alma tercihlerinde ürünlerin çevre dostu olup olmadığını göz önünde bulundurmasına sebep oldu. Binaların ve

inşaat endüstrisinin toplam karbon emisyonunun yüzde 38'inden sorumlu olduğunu hesaba kattığımızda yeşil binaların öncelikli işlenmesi gereken bir alan olduğu görülüyor. Yeşil binalar, diğer yapıların çevre üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak, hatta ortadan kaldırmak ve bu binaları enerjiyi verimli kullanarak daha sürdürülebilir hale getirmek için tasarlanmıştır.

Dünyada birçok yeşil bina derecelendirme sistemi bulunmakla birlikte ilk olarak İngiliz yeşil bina değerlendirme sistemi olan BREEM 1992 yılında geliştirildi. Ardından ABD Yeşil Bina Konseyi (USGBC) kurulduktan sonra, uluslararası derecelendirme sistemleri içerisinde en yaygın olarak kullanılan LEED sertifikasyonu ortaya çıktı.

Sayısı hızla artan yeşil tüketicilerin tutum ve davranışlarını anlamak hiç olmadığı kadar önemli hale geldi

Günümüzde tüketiciler çevre konusunda daha önce hiç olmadığı kadar endişeliler ve mümkün olduğunca çevre dostu ürünler kullanmayı tercih ediyorlar. Bazı tüketiciler yeşil ev satın almaya istekliken bazıları daha az istekli olabiliyor, bu da tüketiciler arasında karar vermeyi etkileyen faktörler konusunda bireysel farklılıklar olduğunu gösteriyor. Bu nedenle, bu çalışmanın temel amacı, kısa veya uzun vadede ev satın almayı planlayan kişilerin çevresel kaygı, çevresel farkındalık ve algılanan sosyal baskının yeşil eve karşı tutumları üzerindeki etkilerini araştırarak, tüketicilerin yeşil ev satın alma niyetini etkileyen faktörlerin



Ozan Atik
İstanbul Anadolu
Bölge Kıdemli
Satış Uzmanı

neler olduğunu anlamak.

Niyet, bir bireyin belirli bir davranışı gerçekleştirmeye hazır olup olmadığını ifade eder. Bir bireyin satın alma niyetini değerlendirmek, tüketicinin ürün veya hizmetin kendisine ve hatta satıcıya yönelik algıları, davranışları ve tutumları ile doğrudan ilgili olan karmaşık bir süreç. Satın alma niyeti tüketicilerin gelecekteki davranışlarını tahmin etmede önemli bir göstergedir. İnsanlar eskiye göre daha fazla çevre bilincine sahip olması ve çevre konusunda endişe duyması daha az zararlı olan çevre dostu ürünleri satın alma isteğini artırıyor. Bu sebeple tüketicilerin satın alma niyetini etkileyen faktörleri anlamak buna göre pazarlama stratejisi geliştirmek elzem hale geldi.

Bu çalışmada satın alma niyeti üzerinde etkisinin araştırıldığı faktörlerden bir tanesi çevresel kaygı. Çevresel kaygı, günümüzde karşı karşıya kaldığımız tehlikelerin doğa ve gelecek nesiller için olumsuz etki yaratacak sonuçları konusunda endişe duyulması halidir. İkinci faktörümüz olan çevresel farkındalık yeşil tüketici olmanın ilk aşaması olarak kabul ediliyor. Çevresel farkındalık genel olarak ekosistemler ve çevre ile ilgili genel kavramlar ve gerçekler hakkında bilgi sahibi olmak olarak tanımlanabilir. Bu farkındalık, dünyanın doğal kaynaklarının sınırlı olduğu ve ekolojik dengenin acil eylem gerektiren önemli bir bozulma düzeyinde olabileceği görüşüyle de uyumlu. Diğer bir faktörümüz de öznel norm olarak da bilinen algılanan sosyal baskı. Sosyal baskının ortaya çıkmasında da çoğunlukla kişinin belirli bir davranışı yapıp

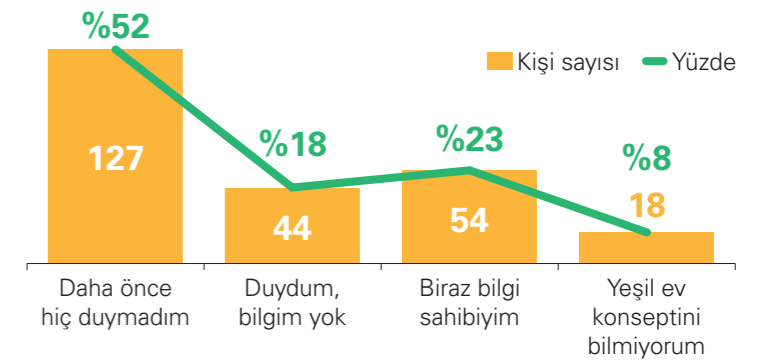
yapmaması gerektiği konusunda bir kişi için önemli olan diğer kişilerin veya grupların tutum ve görüşleri etkili oluyor. Çalışmada bu üç faktörün de satın alma niyeti ve yeşil eve karşı tutum üzerindeki etkisi test edildi. Son olarak tüketicilerin fiyat seviyelerine ve değişikliklerine tepkisini ifade eden fiyat duyarlılığının olumlu satın alma niyetinin etkisini azaltıcı unsur olacak etkileyeceği düşünüldü. Bu durumda fiyat duyarlılığı yüksek bir tüketicinin yeşil ev satın almaya karşı olumlu bir tutum geliştirirse dahi satın alma niyetinde beklenen etkiyi yaratmamasına sebep olacak.

Yeşil bina projelerinin yüzde 75'i İstanbul, İzmir ve Ankara'da gerçekleşti

Bu çalışmanın evreni Türkiye'deki potansiyel ev alıcıları. 2020 yılında Türkiye'de 1 milyon 499 bin 316 konut satıldı. Satılan konutların 469 bin 740'ı ilk satış olarak gerçekleşti. Bu verilere göre satışların yüzde 17,68'i İstanbul'da, yüzde 10,48'i Ankara'da ve yüzde 6,23'ü İzmir'de gerçekleşti. Türkiye'de bugüne kadar 518 yeşil bina sertifikalı proje tamamlandı. Bu projelerden 344'ü İstanbul, 45'i İzmir ve Ankara illerinde gerçekleştirildi. Dolayısıyla bu verilere dayalı olarak araştırmanın evrenini temsil edecek örneklem için konut satın alma planı olan İstanbul, Ankara ve İzmir'de yaşayanlar seçildi. 240 katılımcının yüzde 58,8'i kadın, yüzde 41,3'ü erkek, Yüzde 56,3'ü bekar, yüzde 44,1'i evli. Anket katılanların yüzde 66,7'si 25-44 yaşları arasında, yüzde 31,3'ü 7.500-12.500 TL gelir düzeyinde; yüzde 53,3'ü üniversite mezunu.

Ankete katılanların yüzde 70'i yeşil bina hakkında bilgi sahibi değil

Yeşil ev/bina konseptini biliyor musunuz?



Öncelikli olarak katılımcılara yeşil ev/bina konseptini bilip bilmedikleri soruldu. Katılımcıların yüzde 70'i yeşil ev hakkında bilgi sahibi değildi. Katılımcıların yüzde 22,5'i bir miktar bilgiye sahipken, sadece yüzde 7,5'i yeşil ev kavramını bildiğini iddia etti.

Tüketiciler tarafından en çok bilinen yeşil bina/ev özellikleri çevre dostu ve enerji tasarruflu olması

Katılımcılara aşağıdaki öğelerden hangisinin yeşil bina/ev konseptine uygun olarak tasarlanmış bir evin özelliklerinden biri olduğu soruldu. Çevre kirliliğine neden olan faktörlerden kaçınmak, enerji tasarrufu ve gün ışığının etkin kullanımı yeşil bina

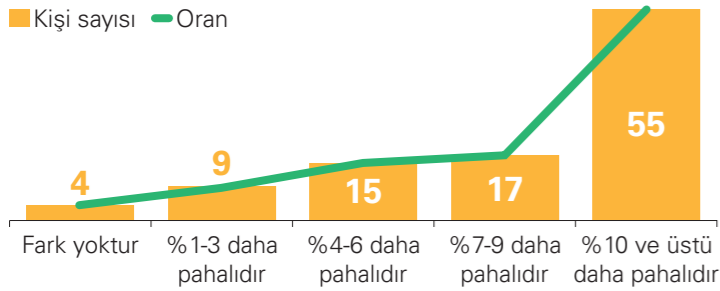
Aşağıdaki maddelerden hangilerinin yeşil bir evin/binanın sahip olduğu özelliklerden biri olduğunu düşünüyorsunuz?



İçin en uygun özellikler olarak kabul edilirken, bina lokasyonunun toplu taşıma ve sosyal hayata yakınlığı ve iyi aydınlatma en az uygun görülen özellikler arasında yer aldı.

Katılımcıların yüzde 55'i yeşil evlerin diğer evlere göre yüzde 10 ve üstü daha pahalı olduğunu düşünüyor

Yeşil ev konseptine uygun olarak tasarlanmış bir evin diğer evlerden yüzde kaç daha pahalı olduğunu düşünüyorsunuz?



Katılımcılara yeşil bir evin diğer evlerden yüzde kaç daha pahalı olduğu soruldu. Verilen cevaplara göre ankete katılanların yüzde 54,6'sı yüzde 10 ve üzeri pahalı olduğunu düşünürken, yüzde 1-3 arasında daha pahalı olduğunu düşünenlerin oranı ise sadece yüzde 9 oldu.

Ankete katılanların yüzde 55'i yeşil bir evin kendini 3-6 yılda amorti etmesini bekliyor

Yeşil bir evin daha pahalı olduğunu düşünen katılımcılara "Yeşil bir eve ödeyeceğiniz fazla tutarın kendisini kaç yılda



Yeşil evlerde tüketici dinamikleri: Farkındalık, tutumlar ve satın alma niyetleri

Bu makale Ozan Atik tarafından Yeditepe Üniversitesi'nde tamamlanmış olduğu "Yeşil evlerde tüketici dinamikleri: Farkındalık, tutumlar ve satın alma niyetleri." adlı yüksek lisans tezinden uyarlanmıştır. Tez danışmanlığını İzmir Ekonomi Üniversitesi Dr. Öğretim Üyesi Nilgün Gürkaynak yapmıştır. Çalışma ile ilgili Ozan Atik o.atik@ode.com.tr ve Dr. Nilgün Gürkaynak nilgun.gurkaynak@izmirekonomi.edu.tr adreslerinden iletişime geçebilirsiniz.

amorti etmesini beklersiniz?" diye soruldu. "Fiyat farkı yok" bölümündeki katılımcılar, bir önceki soruda yeşil evlerin diğer evlere göre fiyat farkı olmadığını düşünen katılımcılardan oluşuyor. Bu soruda katılımcıların yüzde 28,3'ü yeşil bir evin kendini 5-6 yılda amorti etmesini, yüzde 27,1'i de 3-4 yılda amorti etmesini bekliyor.

Yeşil bina yatırımlarında potansiyel büyük

Yapılan analizler sonucunda, çevresel farkındalığın ve algılanan sosyal baskının tutum üzerinde, tutumun da satın alma niyeti üzerinde önemli bir etkisinin olduğu kanıtlandı. Algılanan sosyal baskının ve çevresel farkındalığın tutum üzerinde önemli bir etkiye sahip olması ve olumlu tutumun satın alma niyeti üzerinde artan bir etkiye sahip olması, pazarlama stratejilerinin belirlenmesinde aktif rol oynayacak.

Çalışmanın en önemli sonuçlarından bir tanesi de fiyat seviyelerine ve değişikliklerine karşı duyarlı olan tüketicilerin satın alma niyetlerinde olumsuz etki görülmemesi oldu. Araştırmalar yeşil binaların diğer evlere göre yüzde 1-2 arasında daha pahalı

olduğunu gösteriyor. Ayrıca yapılan bir çalışmada yeşil bina için fazla ödenen miktarın 6-7 yıl içinde kendisini amorti edeceği hesaplandı. (World Green Building Trends 2018). Bu çalışmanın verilerine göre tüketicilerin yüzde 54,6'sı yeşil evin diğer evlere göre yüzde 10 ve üzerinde daha pahalı olduğunu düşünüyor. Tüketicilerin yeşil ev için ödeyecekleri yüzde 7-10 fazla tutarın, satın alma niyeti üzerinde olumsuz bir etkisi olmadığı dikkate alındığında, inşaat firmaları için katma değer yaratacak bir durum olduğu açıkça görülmekte. Yeşil ev konseptinin yaygınlaşmasıyla birlikte tüketicilerin fiyat farkı beklenti aralığının çok altında bir farkla bu evlere sahip olabilecekleri açık.

Bu çalışmanın inşaat firmalarına, inşaat malzemeleri üreticilerine, sivil toplum örgütlerine, devlet kurumlarına ve finansal sektöre ilişkin çıkarımları bulunuyor. Tüketicilerin fiyat beklenti düzeyinin mevcut yeşil ev fiyatlarının altında olması inşaat firmaların katma değer yaratma potansiyelini artırıyor. Şu anda Türkiye'de yapılan yeşil binaların neredeyse tamamı ticari bina statüsünde. Bu nedenle yeşil konut yatırımları için ciddi bir potansiyel bulunmaktadır. Bu kapsamda yapılması gerekenler şu

şekilde sıralanabilir;

- Yeşil eve yönelik tutumu olumlu yönde etkileyecek pazarlama stratejilerinin yürütülmesi.
- Toplum tarafından değer gören ve bilinen kişilerin pazarlama stratejilerine dahil edilmesi, tüketicinin yeşil ev kavramına yönelik farkındalığın artırılması ile satın alma niyetine ve yeşil eve karşı tutuma olumlu etki yaratacak.
- Başlangıçta ödeyecekleri fazla tutarın kısa sürede kendisini amorti edeceği tüketicilere iyi anlatılmalı.
- Yeşil evin enerji tasarrufu gibi bilinen özellikleri vurgulanmalı, iç hava kalitesi, iyi aydınlatma gibi en az bilinen özelliklerinde de tüketici farkındalığı oluşturulmalı.
- Yeşil evin en çok bilinen özellikleri (Çevre dostu, enerji tasarrufu, gün ışığının etkin kullanılması) ön plana çıkarılarak konumlandırma stratejileri yürütebilir.

Yeşil bina projelerinin artmasıyla birlikte inşaat malzemeleri üreticileri için farklılaşma fırsatı doğuyor. Geri dönüştürülebilir ve çevre dostu ürünlere öncelik verilip, yaratılan bir değer pazarlama iletişimiyle kullanılabilmeli. Pazarlama iletişimi, bu yeşil ürünlerin özelliklerini tüketicinin değerleriyle birleştiren ilgi çekici, eğitici pazarlama dili ve sloganlar kullanılmalı. Ayrıca pazarlama yöneticileri konferans, sempozyum, üniversite toplantıları ve reklamlar gibi bütünleşik pazarlama iletişimi araçlarını kullanması hem yeşil ürün farkındalığının artırılmasına hem de firma marka değerinin ve satışlarının artırılmasına katkı sağlayabilir.

Genel olarak sivil toplum kuruluşları, belirli bir konu hakkında halkı bilgilendirmek ve eğitmek konusunda önemli bir role sahip. Bu çalışmanın da gösterdiği gibi, tüketicileri yeşil binalar konusunda aydınlatmak için daha gidecek çok yolumuz var. Bu nedenle, STK'ların tüketicilerin yeşil ev konusunda çevresel farkındalık ve bilgi birikimini arttırması yeşil eve yönelik satın alma niyetini arttıracakı gerçeğini göz önüne aldığımızda büyük önem teşkil ettiği açık. Bu kapsamda STK'lar farkındalık yaratma açısından büyük role sahipler. Yeşil binaların pek çok özelliği bilinmiyor, bu sebeple yeşil evlerin özellikleri ve faydaları hakkında tanıtım reklamları yapılmalı. Tüketicilerin faydayı somutlaştırması açısından yeşil ev için fazla ödenen miktarın ne kadar sürede kendisini amorti edeceğini gösterecek şekilde hesaplama programları hazırlanması sürece katkı sağlayacaktır.

İnşaat firmaları, üretici firmalar ve STK'lar ile tüm bu süreçleri hızlandıracak en önemli unsur devlet kurumlarının binalar için gerekli mevzuatları hazırlaması, uygulaması ve denetlemesi. Bununla birlikte, kamu spotlarında çevre bilinci oluşturma konusunda yapılacak yayınlar, yeşil eve karşı olumlu bir tutum oluşturmaya yardımcı olacaktır. Tüm bu yatırımların sürdürülebilirliğini sağlamak ve yeşil bina projelerine finansman sağlamak için yeşil finansmanın da geliştirilmesi de son derece önemli.

Sonuç olarak; üniversite, özel sektör, sivil toplum kuruluşları, devlet ve finans kurumlarının iş birliği yapacağı bir sistemle hedef noktaya ulaşılacağı açık. Bu kapsamda gerekli bütünleşik pazarlama iletişim stratejilerinin uygulandığı, yeşil bina/konut mevzuatının oluşturulduğu ve denetlendiği ve finansman ihtiyacının karşılandığı bir sisteme ihtiyaç duyuluyor.

#ODEher yerde



ode.com.tr

MORE THAN
75 COUNTRIES IN
6 CONTINENTS

#ODEher yerde

BUGÜN ODE YALITIM DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDA; ALTI KITADA, 75'İ AŞKIN ÜLKEDE PROJELERE KATMA DEĞER KAZANDIRIYOR. ODE, TÜRKİYE VE YURT DIŞINDAKİ ÇÖZÜM ORTAĞI BAYİLERİNDEN ALDIĞI GÜÇLE HİZMET YELPAZESİNİ HER GEÇEN GÜN GENİŞLETİRKEN, İHRACATTAKİ İDDİASINI ARTIRIYOR.

Türkiye'nin tamamı yerli sermayeli en büyük yalıtım şirketi ODE Yalıtım, küresel marka olma yolunda adımlarını sıklaştırırken, ürünlerini geniş bir coğrafyada uygulayıcıların hizmetine sunuyor. ODE, yaygın bayi ağıyla da ülkenin hemen her noktasında tüketiciyle buluşurken, uluslararası arenada da etkinliğini artırıyor. ODE, dünyanın batısından doğusuna sınır tanımadan çok sayıda prestijli projede yer alarak varlığını güçlendiriyor.

ODE, yurt genelinde olduğu gibi yurt dışında da yüksek nitelikli ürünleriyle altı kıtada, 75'in üzerindeki ülkede proje uygulayıcılarına ulaşıyor. İnovatif ürünleriyle ihracat pazarlarına her geçen gün yenilerini ekleyen ODE, başta Avrupa olmak üzere; Amerika, Afrika, Orta Doğu ve Balkanlar gibi pazarlarda performansını her geçen yıl artırıyor.

ODE, kalitesinden hiç bir koşulda taviz vermeden dağıtım kanallarını zenginleştirip, iş birliklerini geliştiriyor. En yaygın yurt dışı bayi ağına sahip yalıtım şirketi özelliğini taşıyan ODE'de ihracatın ciro içindeki payı her geçen gün artıyor. ODE, Türkiye'nin ihracat odaklı büyüme politikasını da destekleyecek şekilde üretimini yüzde 40'ını yurt dışı pazarlara satışını gerçekleştiriyor.

Eskişehir tesisinin devreye girmesiyle teknik

yalıtımda Çin ile Almanya arasındaki coğrafyada en büyük üretici konumuna gelecek şirket, yurt dışı pazarlardan gelen talepler doğrultusunda ürün geliştirebiliyor. ODE sektöründe 35 yılı aşan deneyimi ile Ar-Ge çalışmaları ve insan kaynağından aldığı güçle yurt dışı pazarların koşullarına uygun ürün üretebilme becerisine sahip. Bu özelliği şirketin küresel büyümesini destekleyen en önemli özelliklerden biri olarak dikkat çekiyor.

Tüm bunların yanı sıra ODE, Epikon Ustalar Festivali kapsamında Türkiye'yi il il gezip bayiler ve uygulamacı ustalarla bir araya gelerek bilgi paylaşımında bulunuyor. 26 ilde, 56 ODE bayisinin katılımıyla düzenlenen festival boyunca ustalar, ODE'yi daha yakından tanıma fırsatı bulurken ürünlerini de deneyimliyorlar.

Bugün Katar'dan İngiltere'ye, Portekiz'den Sırbistan'a ve Türkiye'nin her köşesine ulaşan ODE kısaca her yerde. Biz de ODE'nin bu başarısında büyük pay sahibi olan yoldaşları; yurt içi ve yurt dışı bayileri ile konuştuk, iş birliği ile doğan sinerjiyi ve gelecek hedeflerini dinledik.



ODE Yalıtım, İngiltere'de değer yaratıyor



ODE YALITIM, İNGİLTERE PAZARINDA DF SALES İŞ BİRLİĞİNDE SAYGIN PROJELERDE YER ALMAYA DEVAM EDİYOR. DF SALES, ODE'NİN TEKNİK YALITIMDA İNGİLTERE'DEKİ EN BÜYÜK BAYİLERİNDEN.

ODE Yalıtım ile ne kadar süredir çalışıyorsunuz?

Yalıtım sektöründe sunduğu ürünlerle uluslararası arenada da saygın projelerde yer alan ODE Yalıtım'ın çalışmalarını uzun süredir takip ediyoruz. ODE ile ticari iş birliğimiz ise bundan iki sene önce başladı. DF Sales, ODE Yalıtım'ın teknik yalıtımda İngiltere'deki tek bayisi konumunda.

ODE'nin Türkiye yalıtım sektörünün yüzde 100 yerli sermayeli en büyük şirketi olduğunu biliyoruz, bu da bizde güven duygusu yaratıyor. ODE Yalıtım'ın uluslararası bayi ağının önemli bir oyuncusu olmak istiyoruz. Dünyanın en büyük beşinci ekonomisi olarak yalıtım sektörü için de son derece önemli bir pazar olan İngiltere'de ODE ürünlerinin daha çok projede yer alması için tüm gayretimizle çalışıyoruz.

ODE ürünleri DF Sales iş birliği sonrasında bugüne kadar İngiltere'deki projelerden örnekler gibi prestijli projelerde uygulayıcılara sunduğu avantajlarla büyük bir kullanım kolaylığı sağladı.

Bu dönemde ODE Yalıtım ile çalışmanın faydaları nelerdi?

Birleşik Krallık'ta havalandırma ve ilgili yapı

ürünlerinin ana distribütörü olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Portföyümüze ODE'nin sektöründe kalitesi ve uygulamada sunduğu bir çok avantajla fark yaratan ürünlerinin eklenmesi, DF Sales'in ürün teklifini mevcut dağıtım üssümüze genişletmesini sağladı.

İki sene önce gerçekleştirdiğimiz iş birliği sonrasında doğan sinerji de bize yeni pazarlar geliştirme fırsatı verdi. ODE Yalıtım'ın ve DF Sales'in deneyimleriyle çözüm ortaklığımızın ilerleyen günlerde daha da gelişeceğini düşünüyoruz.

ODE ile çalışmak size nasıl bir müşteri deneyimi sağlıyor?

Öncelikle ODE ile mükemmel bir ilişkimiz olduğunu söylemek isterim. Destek birinci sınıfı. ODE yöneticileri ile ana irtibatımız da bizim için son derece değerli ve önemliydi. İş ortağı olarak ticari hayatımızı kolaylaştıracak deneyimleri paylaşarak, rakiplerimizden farklılaşıyoruz.

“PORTFÖYÜMÜZE ODE'NİN UYGULAYICILAR İÇİN BİRÇOK AVANTAJ SUNAN ÜRÜNLERİNİN EKLENMESİ, BİZE YENİ PAZARLAR GELİŞTİRME FIRSATI VERDİ.”

ODE Yalıtım, Portekiz'de büyüme ivmesini hızlandırdı

PORTEKİZ, ODE'NİN İHRACAT AĞINDA AĞIRLIĞINI HER GEÇEN GÜN ARTIRIYOR. ODE, PORTEKİZ PAZARINDA DÜNYA TİCARET MERKEZİ GİBİ SES GETİREN PROJELERİN ARANILAN MARKASI OLDU.

ODE Yalıtım ile ne kadar süredir çalışıyorsunuz?

Portekiz'de yalıtım sektöründe güçlü üreticileri temsil eden bir markayız. Teknik yalıtımın ticarileştirilmesinde yalıtım sektörüne büyük katkı sağlıyoruz.

Luso, ODE'ye ilk siparişini 2019 yılında verdi. Müşterilerimizden aldığımız olumlu geri bildirimler ve müşteri memnuniyetindeki artışla birlikte ODE Yalıtım ile iş ortaklığımız süreklilik kazandı.

İş birliğimiz sonrasında ODE Yalıtım'ın Portekiz pazarında daha hızlı yol alıp, büyüdüğünü gözlemliyoruz. Katma değeri yüksek inovatif ürünleriyle ODE Yalıtım'ın yer aldığı proje sayısı hızla artıyor. Ülkedeki çok sayıda iddialı projede ODE ürünlerinin her geçen gün biraz daha fazla tercih edildiğini görüyoruz.

Bu projelerden kısaca bahsedecek olursam; World Trade Center Lisbon, Champalimaud Foundation, LX Living, Duo Telheiras, JAM Hotel Lisbon, Glicinias Plaza, Palmares Resort, projelerinde; ısı yalıtımı, ses yalıtımı, akustik düzenlemeler ve yangın güvenliği amaçlı kullanılan Starflex uygulanıyor. Söz konusu projelerde tercih edilen bir başka ODE ürünü ise R-Flex. Elastomerik kauçuk köpüğü R-Fleks; tesisatta, soğuk hatların ve soğutma sistemlerinin ısı yalıtımında kullanılıyor.

Gelecekte de iş birliğimizin ilerlemesiyle pazarda ODE'yi daha da güçlü bir şekilde temsil etmek istiyoruz.



Bu dönemde ODE Yalıtım ile çalışmanın faydaları nelerdi?

Luso'ya ODE ile çalışıyor olmanın getirdiği en büyük avantajı; müşterilerimize rakip markalara kıyasla mükemmel teknik özellikleri adil ve rekabetçi bir fiyatla birleştirerek farklı yalıtım çözümleri sunma imkanı sağlaması şeklinde özetleyebilirim.

ODE'nin geniş ürün yelpazesindeki katma değeri yüksek ürünlere, Portekiz pazarındaki proje uygulayıcılarının erişimi daha da kolaylaştı.

ODE ile çalışmak size nasıl bir müşteri deneyimi sağlıyor?

ODE ile çalışmak, işimiz için en iyi koşulları tartışmanın ve müzakere etmenin mümkün olduğu yakın bir tedarikçiye sahip olma anlamına geliyor. Bu gerçek, piyasaların mevcut istikrarsızlığının neden olduğu çok çeşitli zorlukların üstesinden gelmemizi sağlayan başarılı bir ortaklık kurma olasılığını artırıyor.

“İŞ BİRLİĞİMİZ SONRASINDA ODE YALITIM'IN PORTEKİZ PAZARINDA DAHA HIZLI YOL ALIP, BÜYÜDÜĞÜNÜ GÖZLEMLİYORUZ.”



ODE Yalıtım Sırbistan'da da fark yaratıyor

DÜNYANIN BİRÇOK ÜLKESİNDE OLDUĞU GİBİ SIRBİSTAN PAZARINDA DA FAALİYET GÖSTEREN ODE YALITIM, ÜLKEDEKİ PROJELERİNİ JAGODİNA MERKEZLİ BOO D.O.O. İLE SÜRDÜRÜYOR. ALTI YILDIZ SÜREGELEN İŞ BİRLİĞİNİN GELECEKTE DE DEVAM ETMESİNİ DİLEDİĞİNİ BELİRTEN BOO D.O.O. EKİBİ ODE YALITIM'LA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ GÜÇ BİRLİĞİNİN HİKAYESİNİ VE BUGÜNE KADARKİ YOLCULUKLARINI AKTARDI.

Ne kadar süredir ODE Yalıtım ile iş birliği içerisindeyiz?

ODE Yalıtım ile 6 yıldır birlikte çalışıyoruz. Bu iş birliğimizi önümüzdeki yıllarda da devam ettirmeyi arzuluyoruz.

Çalıştığınız süre boyunca ODE Yalıtım ile birlikte yürümenin sizin için sağladığı getiriler neler oldu?

Boo D.O.O. olarak ODE Yalıtım ile iş birliğimizin bize birçok alanda getirisi oldu. Pazar payımızdaki sağladığı büyümenin

yanı sıra Sırbistan pazarındaki marka farkındalığımız, bilinirliğimiz ve güvenilirliğimiz önemli derecede arttı. Tüm paydaşlarımızın iş birliğiyle birlikte müşteri listemizi daha kapsamlı hale getirebildik ve beklentilerini layıkıyla karşılayabildik. Başlangıcımızda sadece campamuğu merkezli çalışmalar sürdürürken geçtiğimiz yıllarda ürün gamımızı genişlettik ve ODE markasının Sırbistan'daki değerini arttırdık.

ODE Yalıtım ile çalışmanın sizin için

yarattığı müşteri deneyiminden bahsederseniz?

ODE Yalıtım gibi bir kurumla çalışmak bize sayısız deneyim yaşattı. Tüm süreçlerimizde en önemli faktörün kurumlar arasındaki karşılıklı anlayış, destek ve dost canlısı iletişim olduğuna inanıyoruz.

Elbette bir diğer önemli faktör de ODE'nin Sırbistan pazarını ve bizim zihniyetimizin yanı sıra rakiplerimizin nasıl hareket edeceğini anlayıp içselleştirmesi...

ODE, Katar pazarında güven veriyor

KATAR'DA MANNAI CORPORATION QPSC İŞ BİRLİĞİ İLE ÖZEL SEKTÖRDE VE KAMUDA ÇOK SAYIDA PROJEDE YER ALAN ODE YALITIM, BU ÜLKEDEKİ İSTİKRARLI GELİŞİMİNİ SÜRDÜRÜYOR.

Firmanız ve faaliyet alanınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Katar Doha merkezli Mannai; genel olarak ticaret ve hizmetler olmak üzere iki temel alanda faaliyetlerini sürdürüyor. Petrol ve gaz sektörünü, enerji ve endüstriyel piyasaları, otomotiv dağıtımını, bilgi ve iletişim teknolojilerini, perakende, ev aletleri ve elektronik, seyahat hizmetlerini, lojistiği ve temsili kapsayan işletmelerle Mannai Corporation QPSC, hızla büyüyen müşteri tabanına geniş bir hizmet ve çözüm yelpazesinde hizmet sunuyor. Mannai Corporation QPSC'nin gücü, farklı işletme şirketleri arasındaki etkileşimli iş birliğinde yatıyor. Her bölüm ve yan kuruluş aynı yüksek standartlarda çalışırken, tamamen müşterilerimize üstün hizmet seviyeleri sunmaya ve dolayısıyla onların kendi iş performanslarını geliştirmelerine olanak tanıyoruz.

Dünyanın dört bir yanındaki ortaklarımızın saygısını ve güvenini kazanmamızı sağlayan dürüstlük konusunda sağlam bir ün kazandık. Bu proaktif grup, güçlü ekip çalışması ve müşterileriyle şeffaf ilişkiler kurarak sürekli büyümesini destekliyor. Amacımızı; müşterilerimize, hissedarlarımıza, çalışanlarımıza ve faaliyet gösterdiğimiz topluluklara üstün, uzun vadeli ekonomik faydalar sağlamak şeklinde özetleyebiliriz.

Ne zamandır ODE ile çalışıyorsunuz?

ODE Yalıtım ile Ocak 2020'den bu yana çalışmalarımızı sürdürüyoruz. ODE ile Katar'ın refah seviyesinin gelişmesine katkı sağlayan projelere birlikte imza atmayı sürdürüyoruz.

ODE ile iş birliğiniz nasıl gelişti?

Mannai, başarısını ve pazar liderliğini ortak değerlere, ticaret ve teknolojiye temel değerlere, ticaret ve teknolojiye temel değerlere, ticaret ve teknolojiye temel değerlere...



İŞLERDE BİR ŞEYLERİN TERS GİTMESİ DURUMUNDA BİLE ODE YALITIM'IN ÜRÜNLERİNİ TESLİM ETMEK İÇİN YETERLİ KAYNAK VE SİSTEME SAHİP OLMASI GÜVEN OLUŞTURUYOR.

Yalıtım'ın da benzer özellikler taşıdığını görüyoruz. Mannai, etik, değerleri, konumlandırılması ve itibarı nedeniyle ODE'yi ortak olarak seçti.

Bu dönemde ODE ile çalışmanın faydaları nelerdi?

Bizim için güvenilirlik önemli bir nokta. İşlerde bir şeylerin ters gitmesi durumunda bile ODE Yalıtım'ın ürünlerini teslim etmek için yeterli kaynak ve sisteme sahip olması güven oluşturuyor. Sürekli iyileştirmeye yönelik proaktif tutumu, ürün ve hedef pazarlardaki uzmanlığı iş birliğimizi güçlü kılan

unsurlar. Ürünleri pazarda talep görüyor, satın alınabilirliği son derece yüksek. Tabii daha önce de ifade etmeye çalıştığımız gibi değerlerinin de Mannai ile uyumlu olması güzel bir sinerji yaratıyor.

ODE ile bugüne kadar hangi projelerde yer aldınız?

ODE ürünleri, Katar'da son derece saygın projelerde kendine yer buldu. Yüksek katlı kuleler, sağlık kurumları, konut projeleri, işçi konutları, petrol ve gaz tesisleri, konaklamalar, İç İşleri Bakanlığı projeleri, silahlı kuvvetler projeleri gibi pek çok alanda ODE ürünleri güvenle uygulanıyor.

ODE ile nasıl bir müşteri deneyimi yaşadınız?

ODE, bir sorunla karşılaştığında çözüm yönünde son derece hızlı yanıt verebiliyor. Her zaman geri bildirimlerimize göre hareket eden bir çözüm ortağı ile Katar için önemli olan projelerde yer almaktan son derece memnunuz. ODE Yalıtım, teknik verileri, sık sorulan soruları ve bilgi bankası makale tabanı ile her zaman güncel ve sürekli kendini yenileyen, yeniliklere açık bir şirket. Bu da bize önemli bir katma değer sağlıyor.

Doğuş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı **Mehmet Kart:**

ODE Marmara'da dev projelerle büyüyor



MÜŞTERİLERİNDEN GELEN TALEPLER DOĞRULTUSUNDA 2018 YILINDAN İTİBAREN ODE YALITIM İLE ÇALIŞMAYA BAŞLAYAN DOĞUŞ İNŞAAT, 2021 YILINDA MARMARA BÖLGE BİRİNCİSİ OLDU. DOĞUŞ İNŞAAT YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET KART, KISA DENİLEBİLECEK BİR SÜREDE ELDE EDİLEN BU BAŞARIYI GETİREN FAKTÖRLERİ ANLATTI.

Şirketiniz hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?

Şirketimiz 1992 yılında Beyoğlu Dolapdere'de perakende satış ile sektöre başladı. Akabinde 1999 yılında toptan malzeme satışı ve yeni ürünleri de satış yelpazesine ekleyerek pazardaki payını artırarak sektörde öncü kuruluş haline geldi.

ODE ile çözüm ortaklığınız ne zaman, nasıl başladı? Bu süreci anlatır mısınız?

ODE Yalıtım ile 2018 yılında çalışmaya başladık. Daha önce rakip markanın benzer ürünleri ile hizmet veriyorduk. ODE Yalıtımı sektörden tanıyıp ve takip ettiğimiz sektörde güçlü bir firma. Bu yüzden müşterilerimizden gelen talepler ve duyular neticesinde karşılıklı görüşmeler sonrasında çalışmaya başladık.

ODE ile iş birliği şirketinize nasıl bir değer kattı? ODE'nin know-how'ından nasıl faydalanıyorsunuz?

XPS ve membran pazarındaki payımız yüksek. ODE ile çalışmamız sonrasında Starflex, Evomineral, kauçuk izolasyon gibi ürün çeşitliliği ile hizmet yelpazemizi genişlettik.

ODE bayisi olmak rekabet gücünüzü nasıl etkiledi?

Toptan satış yapan firmamız için ODE Yalıtım bayisi olmak proje pazarında daha etkin rol almamızı sağladı.

ODE ürünleriyle bugüne kadar yer aldığınız öne çıkan projeler hangileriydi?

İGA İstanbul Havalimanı, Turkuaz Haber Medya Merkezi, 5.Levent Projesi, Ankara Jandarma Genel Komutanlığı, Rize Havalimanı Projesi, İstanbul Finans Merkezi Projesi öne çıkan projelerimizden bazıları.

ODE ürünleriyle yer alacağınız yeni projeler hakkında bilgi verir misiniz?

Portföyümüzdeki güncel projelerde çalışmalarımız devam ediyor.

ODE bayileri arasında 2021 yılı bölge birincisi oldunuz. Bu başarıyı getiren faktörler neler oldu? Müşterilerin ODE ürünlerine ilgisini artıran belirleyici kriterler sizce neler?

İşini severek yapmak, planlı çalışmak, geliştirmekte olan sektörü iyi takip etmek, dürüst ve istikrarlı hizmet kalitesini öne çıkaran çalışma prensipleri, müşteri portföyünü artırmak ve rakipleri iyi analiz etmek şeklinde sıralayabilirim.

Bundan sonraki süreçte ODE bayisi olarak şirketten beklentileriniz nasıl şekilleniyor?

Ülke ekonomisindeki değişen dinamiklere karşılık geçmişte olduğu gibi daha istikrarlı satış politikaları ile devam etmek. Ürün yelpazemizi genişleterek ve hizmet kalitemizi artırarak müşteri memnuniyeti odaklı olmayı arzuluyoruz.

Membran pazarındaki paylarının yüksek olduğuna dikkat çeken Doğuş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kart, ODE iş birliği sonrasında Starflex, Evomineral, kauçuk izolasyon gibi ürünlerle çeşitliliğin artmasıyla hizmet yelpazelerini geliştirdiklerini söylüyor.

Nurol Yapı Kurucusu **Muhittin Nurulloğlu:**

Yaratılan sinerji ile ilk günkü heyecanımızı koruyoruz

ODE İLE 2011'DEN BU YANA ÇÖZÜM ORTAKLIĞINI SÜRDÜREN NUROL YAPI, YILLAR BOYUNCA ARTAN SATIŞ GRAFİĞİYLE 2021'DE İÇ ANADOLU BÖLGE BİRİNCİSİ OLURKEN, AYNI ZAMANDA TÜRKİYE İKİNCİSİ OLMA BAŞARISINI GÖSTERDİ. NUROL YAPI KURUCUSU MUHİTTİN NURULLAHOĞLU, ODE'NİN ÜRÜN GAMININ ÇEŞİTLİLİĞİ SAYESİNDE, MÜŞTERİLERİNİN TALEPLERİNE RAHATLIKLA CEVAP VEREBİLDİKLERİ İÇİN REKABET GÜÇLERİNİN HER YIL DAHA DA ARTTIĞINI SÖYLÜYOR.

Şirketiniz hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?

Şirketimiz ısı ve su yalıtımı malzemeleri satışı yapıyor. Ayrıca kendi markalarımız ile ısı yalıtımı paket sistemini Türkiye'nin dört bir yanında tüketici ile buluşturuyoruz.

ODE ile çözüm ortaklığınız ne zaman nasıl başladı? Bu süreci anlatır mısınız?

ODE ile çözüm ortaklığımız 2011 yılında başladı. Bayimizin arkasında duracak dinamik yenilikçi bir firma olduğunu gördüğümüz için ODE ile çalışmak istedik. Ne kadar doğru bir karar aldığımızı ilerleyen süreçte çok daha iyi anladık. ODE ile yaratılan sinerji ile ilk günkü heyecanımızdan hiç bir şey kaybetmedik.

ODE ile iş birliği şirketinize nasıl bir değer kattı? ODE'nin know-how'ından nasıl faydalanıyorsunuz?

ODE'nin ürün gamının çeşitliliği sayesinde, her türlü talebe cevap verebildiği-



↑ Nurol Yapı Kurucusu Muhittin Nurulloğlu

miz için rekabet gücümüz her yıl daha da artıyor. Konya Yeni Sanayi projesine, İstanbul Finans Merkezi'ne, TOKİ konut projelerine ürün satabiliyoruz. Aynı zamanda ürün çeşitliliği sayesinde nihai kullanıcıya da ürün satışı gerçekleştirebiliyoruz.

ODE bayisi olmak rekabet gücünüzü nasıl etkiledi?

ODE ürünlerine ilgiyi artıran; ürünlerdeki çeşitlilik, her ihtiyaca ve projeye uygun ürün yelpazesine. Gerek teknik yalıtımcı gerekse yapı yalıtım kategorilerinde rakiplerinin çok ötesinde ürün portföyüne sahip. Müşterilerimize sunduğumuz alternatifleri her zaman vardı.

ODE bayileri arasında 2021 yılı Türkiye ikincisi ve bölge birincisi oldunuz. Bu başarıyı getiren faktörler neler oldu? Müşterilerin ODE ürünlerine ilgisini artıran belirleyici kriterler sizce neler?

Nurol Yapı olarak Türkiye ikinciliği ve bölge birinciliğinin haklı gururunu yaşıyoruz. Başarımızı ekip olarak çalışmamıza borçluyuz. İstekliydik, planlıydık. Çevremizden etkilenmeden moral ve motivasyonumuzu hep zirvede tuttuk. Ayrıca ODE'nin dinamizmine ayak uydurmuş olmamız başarıyı bizim için kaçınılmaz hale getirdi.

ODE bayisi olarak şirketten beklentileriniz nasıl şekilleniyor?

Beklentilerimiz duruma göre değişiklik gösterse de ODE ailesinin her zaman yanımızda olduğunun bilincindeyiz. Bunu Nurol Yapı ailesine her zaman hissettirdiler. Tüm ODE ailesine teşekkür ederiz.



Nur-Dil Grup Şirket Ortağı **Yusuf Karakaya:**

ODE rekabeti lehimize dönüştürdü

SEKİZ YIL ÖNCE ODE İLE GÜÇ BİRLİĞİNE GİDEN DİYARBAKIR MERKEZLİ NUR-DİL GRUĞ, BAŞARILI BİR GRAFİK ÇİZEREK 2021 YILI BÖLGE BİRİNCİLERİ ARASINDA YER ALDI. NUR-DİL GRUĞ ŞİRKET ORTAĞI YUSUF KARAKAYA, HIZLI PLANLAMA, TEDARİK VE ÇÖZÜM YAPISININ YANI SIRA ŞEFFAFLIĞI, KURUMSALLIĞI İLE GÜVEN OLUŞTURAN ODE'NİN SEKTÖRDE HER ŞEHRE, HER PROJEYE VE HER NOKTAYA ULAŞMALARINI SAĞLADIĞINI İFADE EDİYOR.

Nur-Dil Grup hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?

Nur-Dil, üç kişinin bir araya gelmesiyle 2014 yılı Ocak ayında Diyarbakır'da beş bayilik çatısı altında inşaat sektöründe faaliyete başladı. Şu anda 22 bayilik ile tüm Türkiye'ye hizmet veriyoruz.

ODE ile çözüm ortaklığınız ne zaman, nasıl başladı? Bu süreci anlatır mısınız?

2014 yılı itibarıyla ODE ile çözüm ortaklığımız başladı. 2014 öncesi ODE ailesi bünyesinde yer almam; ODE ile çözüm ortağı olmamız yönünde aslında daha güzel, sinerjik zeminle global hedeflerimize ulaşma yolunda bizi motive etti.

Başta Orhan Bey olmak üzere ODE ailesinin olumlu, destekleyici, şeffaf yaklaşımı yeni hedeflerimiz için daha çok motive olmamızda ve süreklilik sağlama yolunda her anlamda önemliydi.

ODE ile iş birliği şirketinize nasıl bir değer kattı? ODE'nin know-how'ından nasıl faydalanıyorsunuz?

ODE'nin yenilikçi, stratejik, çözüm odaklı, katma değer oluşturmayı benimseyen, felsefe edinen yapısı, desteği ile başta bulunduğumuz bölgede, daha sonra tüm Türkiye'de firmamızın bilinirliği başlarken zaman içerisinde güvenilirliğin artmasına çok büyük katkısı oldu. Hızlı planlama, hızlı



Nur-Dil Grup şirket ortakları Yusuf Karakaya ve Aptullah Ay, ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan ile birlikte.



Nur-Dil, ODE çözüm ortaklığıyla bugüne kadar kamu ve özel sektörde çok sayıda projeye imza atıldı.

tedarik, hızlı çözüm yapısının olması kadar şeffaflığı, kurumsallığı ile güven oluşturan ODE sektörde her şehir, her projeye ve her noktaya ulaşmamızı sağladı.

ODE bayisi olmak rekabet gücünüzü nasıl etkiledi?

Şeffaf, güven, çözüm, planlama ile kurumsallık yapısına sahip olan ve ona uygun çözüm alanı üretilen bayi yapısını oluşturan ODE projelerde rekabet gücünün bizim lehimize geçmesini sağladı. Uygun fiyat, kaliteli ürün düşüncesinin ön planda olduğu bugünlerde yukarıda başlık altında belirttiğimiz olgular rekabeti lehimize dönüştürdü.

ODE ürünleriyle bugüne kadar yer aldığınız öne çıkan projeler hangileriydi?

Birçok projede başta ODE ile ön planda olduk. Özellikle ele alırsak Diyarbakır TOKİ'ye xps (10 bin m³) tedarik ettik. Adana Sarıçam ilçesi 2 bin 500 konut mekanik boru tesisatı ve çatı yalıtımı için tedarik

çiydik. Konya Selçuklu ilçesi çatı yalıtımı mekanik tesisat boru kaplama projesine büyük ölçüde tedarik gerçekleştirdik. İzmir Bornova ilçesi çatı yalıtımı mekanik tesisat boru kaplama projesini büyük ölçüde tedarik ettik. Giresun merkez ve Tirebolu ilçesi çatı yalıtımı mekanik tesisat boru kaplama projesine büyük ölçüde ürün sağladık.

Ankara TOKİ, Niğde Devlet Hastanesi, Diyarbakır Forum AVM Diyarbakır Cezaevi şantiyesi gibi projelerde yer aldık. TOKİ, hastane, havaalanı, yol ,cezaevi projelerine tedariklerimiz 81 il fark etmeksizin devam ediyor.

ODE ürünleriyle yer alacağınız yeni projeler hakkında bilgi verir misiniz?

Tüm Türkiye'de özel işler veya devlet destekli projeler olsun ODE ile anbean takip ediyoruz.

Farklı, yenilikçi, gelişime dayalı, marka değerini büyütme hedefiyle fikir alışverişimiz sürerken geleceğe dair atılacak adımlar

TAKIP ETTİĞİMİZ PROJELER VE MÜŞTERİ PORTFÖYÜ GÜNÜMÜZ TÜRKİYE'SİNDE ARTIK FİYAT ENDEKSİNE ODAKLANMIŞ DURUMDA. NUR-DİL VE ODE ÇÖZÜM ORTAKLIĞININ OLUŞTURDUĞU KURUMSALLIK, MÜŞTERİDE ALBENİ YARATIRKEN, BUNUN SONUCUNDA SADECE FİYAT ENDEKSİNE BAĞLI KALMADAN BİZİ TERCİH EDİYORLAR.”

MARKA DEĞERİNİ BÜYÜTMEK HEDEFİYLE GELECEĞE DAİR ATILACAK ADIMLAR ÜZERİNE SÜREKLİ İSTİŞARE HALİNDEYİZ. GELECEKTE BİRLİKTE DAHA FARKLI PAYDAŞLIKLAR ÜZERİNE ÇALIŞMALARIMIZ SÜRÜYOR.”

üzerine sürekli istişare halindeyiz. Gelecekte birlikte daha farklı paydaşlıklar üzerine çalışmalarımız sürüyor.

ODE bayileri arasında 2021 yılı bölge birincisi oldunuz. Bu başarıyı getiren faktörler neler oldu? Müşterilerin ODE ürünlerine ilgisini artıran belirleyici kriterler sizce neler?

Kurumsallığın temelini oluşturan şeffaflık, yenilikçi hedefler, hızlı tedarik, hızlı çözüm, güven olguları kadar ürün fiyatı da günümüzde önem arz ediyor. Takip ettiğimiz projelerde ve müşteri portföyü günümüz Türkiye'sinde artık fiyat endeksine odaklanmış durumda. Ancak bugün Nur-Dil ve ODE çözüm ortaklığını oluşturduğumuz noktada kurumsallık çatısıyla birlikte sağladığımız olgular ki ticari ve kişisel yaşamımızda olması gereken hususlardır aynı zamanda. Bu doğrultuda birlikte 8 yıldır müşterilerde albini oluşturup sadece fiyat endeksine bağlı kalmadan diğer hususlarla bizi tercih etmesine vesile oluyor.

Bundan sonraki süreçte ODE bayisi olarak şirketten beklentileriniz nasıl şekilleniyor?

ODE ile yapısal olarak felsefe edinip ilerlediğimiz konuların süreklilik arz etmesini temenni ediyoruz. ODE'nin bu portföyü koruması globalleşip, dijitalleşen dünyada daha çok marka bilinirliği, kalite oluşturmamızı sağlayacaktır.

Artı-2 Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı **İsmail Köksal**

ODE Yalıtım piyasadaki en güvenilir adres

ANKARA MERKEZLİ ARTI-2 YALITIM İLE ODE YALITIM'IN TİCARİ İLİŞKİLERİ BUNDAN 11 YIL ÖNCE BAŞLADI. ŞİRKETİN İKİNCİ KUŞAK YÖNETİCİSİ İSMAİL KÖKSAL, ODE MARKASININ MODERN ÜRETİM TESİSLERİ, HIZLI HAREKET ETMESİ VE ÜRETİMDE YENİLİKÇİ OLMASI GİBİ ÖZELLİKLERİYLE PİYASADA REKABET GÜÇLERİNİ ARTIRDIĞINI SÖYLÜYOR.



Saba Yalıtım Genel Artı-2 Yalıtım Kurucusu Sıddık Köksal ve Artı-2 Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Köksal (soldan sağa)

Söyleşimize sizi tanıyarak başlayabilir miyiz?

2016 yılında üniversiteden mezun olduktan sonra en iyi tecrübeyi babam Sıddık Köksal'ın yanında öğreneceğimi düşündüm. Aile şirketimiz Artı-2 Yalıtım'da ikinci kuşak yönetici olarak çalışmalarına devam ediyorum. İdarecisi olduğum iş yerinde sistimli bir şekilde yürüme hedef edinerek "ben" değil "biz" diyerek ilerliyoruz. İlkelemizi oluşturan; güvenilirlik, şeffaflık ve kaliteden ödün vermeyerek, en doğru bilgileri müşterilerimize aktararak katkı sağlıyoruz.

Artı-2 Yalıtım'ın hikayesi nasıl başladı, kuruluş ve gelişim sürecini anlatır mısınız?

Şirketimiz, 2003 yılında babam Sıddık Köksal tarafından kurularak, ticari faaliyetleri ile bugünlere ulaştı. Sektöründe birçok yeniliğe imza atan Artı-2 Yalıtım'ın politikası; müşterilerimize sunmuş olduğumuz ürünlerimizin sorunsuz olmasını sağlayarak temininden, sevkiyatına kadar her adımında çözüm için çalışmak ve konsantre olarak doğru bildiklerinin peşinden gitmek. Ulus Rüzgarlı Caddesi'ndeki mağazamızda ve

İskitler'de bulunan 2 bin 500 metrekare depomuz ile stoklu çalışarak alanında bir numara olan firmaların bayiliğine devam etmekteyiz.

ODE ile kaç yıldır çözüm ortağısınız? ODE ile şirketinizi birleştiren, bir araya getiren değerler nedir?

Ticari ilişkilerimiz, 2011 yılında ODE Yalıtım'ın bayiliğini almamızla başladı. Yalıtım konusunda bir numara olan ODE markasının modern üretim tesisleri, malzeme temininde hızlı, üretimde yenilikçi



TEKNİK PERSONELİYLE SORUNLARA ANINDA DESTEK SAĞLAYAN ODE YALITIM İLE ORTAK HAREKET EDİP GÜÇLERİMİZİ BİRLEŞTİRMEK PAZARDA BÜYÜK PAY EDİNMEMİZİ SAĞLADI.

olması piyasadaki rekabet gücümüzü artırıyor.

ODE'nin Artı-2'nin gelişimine ne gibi katkıları oldu?

Müşteri memnuniyetinde çözüm odaklı çalışmamız ve büyük projelerde tüm sorularımıza cevap veren, sorunlara anında teknik personeliyle destek sağlayan ODE Yalıtım ile ortak hareket edip güçlerimizi birleştirmek pazarda büyük bir pay edinmemizi sağladı.

Ürün gamınızda ODE'nin yeri nedir? ODE ürünlerine ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

ODE'nin tüm ürünlerini stoklarımızda mevcut olup satışlarımız devam ediyor. Özellikle su yalıtım gurubunda yeni nesil sistemin çözüm odaklı ve uzun ömürlü olması müşterilerimiz tarafından ODE'ye gösterilen ilgiyi daha da artıracak.

ODE sektörde nasıl bir boşluğu dolduruyor?

Ekonomik olarak her geçen gün değerlenen yapıların daha uzun ömürlü olması konforumuzu olumsuz etkileyen etkenlerin ortadan kaldırılması ancak iyi bir ısı, su ve ses izolasyonu ile mümkün. 1985 yılından



bu yana yalıtım sektöründe yerel bir marka olan ODE, piyasadaki en güvenilir adres.

2022 yılı için kendinize nasıl bir yol haritası çiziyorsunuz? Gündeminizde yeni projeler var mı?

Ekonomide ciddi belirsizlikler olsa da bu yılın daha verimli geçeceğine inanıyorum. Gerek takip ettiğimiz projeler gerekse devam eden işlerimizin ve perakende satış ivmimizin yükseleceğini, toplumun her kesimine yansıtacak ekonomik büyümeyi yakalayarak yeni yatırımlar yapmayı hedefliyoruz.

Sektörde nasıl gelişmeler bekliyorsunuz?

Yalıtım konusu; insanlar, yapılar ve ülkenin ekonomisi için oldukça önem taşıyor. İnsan sağlığı ve konforunu sağlamak, yapıların ömrünün uzatmak ve ülke ekonomisine katkıları düşünüldüğünde birçok parametreyi bünyesinde barındıran önemli sektörlerin başında geliyor.

Tüketici bilincinin artırılması ana hedefimiz arasında olmalı. Tüketicilere doğru malzemeyi vererek, alanında deneyimli usta yönlendirerek, düzgün işçilik ve uygulamanın doğru yapıldığından emin olarak kesin çözümü memnuniyetle elde edebiliriz.

Gülyapan Yönetim Kurulu Üyesi **Arda Gülyapan**

ODE iş birliği ile Ege Bölgesi'ndeki her noktaya anında hizmet veriyoruz

GEÇTİĞİMİZ YIL ODE BAYİLERİ ARASINDA GÖSTERDİĞİ PERFORMANSLA TÜRKİYE BİRİNCİSİ OLAN GÜLYAPAN, HİZMET VERDİĞİ COĞRAFYADA; HER İLÇE, MAHALLE VE KÖYDEKİ YEREL NOKTAYA ULAŞMAYI HEDEFLİYOR. GÜLYAPAN YÖNETİM KURULU ÜYESİ ARDA GÜLYAPAN, "ODE MALZEMELERİNİ HERKESİN PEŞİNDE KOŞTUĞU BİR ŞANTIYEDA GÖRMEKTENSE UZAK BİR KÖYDEKİ YEREL BİR YAPI MARKETTE YER ALMASI BİZİ DAHA ÇOK MUTLU EDİYOR VE AMACIMIZA ULAŞTIĞIMIZI GÖSTERİYOR." DİYOR

Şirketiniz hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?

Firmamız 2008 yılında İzmir Bornova'da kuruldu. İzmir Bornova'daki merkezimizden sonra 2011 yılında Kemalpaşa'da 6 bin metrekare alanda lojistik merkezimizi faaliyete geçirdik. 2015 yılında Balıkesir Edremit'te ilk depomuzu kurduk. Bunu takiben 2016 yılında Bodrum'da, 2017 yılında Uşak'ta ve 2018 yılında da Eskişehir'de depolarımızı devreye aldık. Günümüzde altı depomuz ve 70 personelimiz ile Ege Bölgesi'nde ve Eskişehir'de 2 bin 500'ü aşan alt bayi ağımla her gün hizmet veriyoruz.

ODE ile çözüm ortaklığınız ne zaman, nasıl başladı? Bu süreci anlatır mısınız?

Kurulduğumuz ilk günden beri ODE ile çalışıyoruz. İlk bayilik aldığımız firmalardan biri olan ODE ile yolculuğumuz hiç kesilmeden, güçlenerek günümüze kadar ulaştı. 14 yıl sonunda artık bölgemizde ODE denince akla Gülyapan, Gülyapan denince akla ODE geliyor. Her yıl beraber yapılan hedefler ve planlar sayesinde 14 yıl içerisinde organik bir büyüme ile bölgemizde yalıtımda lider firmalar haline geldik. Çözüm ortakları olarak sahada her noktada Gülyapan ve ODE personelleri olarak bir ekip halinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz ve sektörü daha iyi bir noktaya taşımaya çalışıyoruz.



Arda Gülyapan
Gülyapan Yönetim Kurulu Üyesi

BÜYÜK ÇAPLI PROJELERİN ÇEŞİTLİ NEDENLER İLE AKSADIĞI BİR YILDA BİZİM ALT BAYİLERİMİZ ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRDÜ. BU DA PROJEMİZ VE MİSYONUMUZ OLAN ALT BAYİYE HİZMET PRENSİBİNİN DOĞRU OLDUĞUNU BİR KEZ DAHA GÖSTERDİ."



ODE ile iş birliği şirketinize nasıl bir değer kattı? ODE'nin know-how'undan nasıl faydalanıyorsunuz?

ODE üst segment ürünleri ve yenilikçi vizyonu sayesinde bizim ve müşterilerin yalıtıma bakış açısını değiştirdi. Günümüzde sektörümüz daha ucuz ürünler üretip kaliteyi düşürmeyi hedeflerken ODE yeni ve üst kalite ürünleriyle fark yaratıyor. Bu iş birliği sayesinde bizler de müşterilerimize en üst düzey ürünlerle hizmet verebiliyoruz ve kaliteli yalıtım arayışı içinde olanlara ODE ile yol gösteriyoruz.

ODE bayisi olmak rekabet gücünüzü nasıl etkiledi?

ODE firmasının en büyük gücü üretimdeki çeşitliliği ve yenilikçiliği. Bazı üreticiler sadece membran sadece XPS üretip satarken ODE firmasından gelen bir tırda camyünü, membran, XPS, kauçuk boru ve daha birçok ürün olması müşterinin işini kolaylaştırıyor. Müşterilerimiz tek bir noktadan depolarının tüm ihtiyaçlarını karşılayabiliyor. Bunun ötesinde Epikon serisi, yeşil çatı sistemleri ve mekanik tesisat kanadındaki üst segment ürünleriyle ODE firması her nitelikte talebe karşılık verebilmesi sayesinde aranan bir marka olarak öne çıkıyor.

ODE ürünleriyle bugüne kadar yer aldığınız öne çıkan projeler hangileriydi?

Gülyapan'ın diğer bayilerden en büyük farkı bizim projelere satış yapmıyor olmamız. Satışlarımızın tamamını alt bayilerimize yapıyoruz ve projelerde alt bayilerimize destekliyoruz, onlarla hareket ediyoruz. Amacımız büyük çaplı projelerde olmak değil, hizmet verdiğimiz coğrafyadaki her ilçe, mahalle ve köydeki yerel noktalara hizmet vermek.

ODE malzemelerini zaten herkesin peşinde koştuğu bir şantiyede görmektense uzak bir köydeki yerel bir yapı markete indirip görmek bizi daha çok mutlu ediyor ve amacımıza ulaştığımızı gösteriyor.

Bundan sonra ODE ile beraber yeni projemiz hizmet kalitemizi ve ulaştığımız alt bayi sayısını artırmak olacak. 2018 yılından bu yana ara verdiğimiz depolaşma çalışmalarımızı bu sene devam ettiriyoruz. Müşteri-

"2018 YILINDAN BU YANA ARA VERDİĞİMİZ DEPOLAŞMA ÇALIŞMAMIZI BU SENE DEVAM ETTİRİYORUZ. MÜŞTERİLERİMİZE DAHA İYİ SERVİS VERMEK ADINA YENİ BİR DEPO DAHA AÇIYORUZ. BU DEPOMUZDA HER ZAMAN OLDUĞU GİBİ ODE'NİN TÜM ÜRÜNLERİNİ SERGİLEYECEĞİZ. CİVARIMIZDAKİ HER KILCAL NOKTAYA ODE ÜRÜNLERİNİ GÜLYAPAN HİZMET KALİTESİ İLE ULAŞTIRACAĞIZ."



lerimize daha iyi servis vermek adına yeni bir depo daha açıyoruz. Bu depomuzda her zaman olduğu gibi ODE'nin tüm ürünlerini sergileyeceğiz ve civarımızdaki her kılcal noktaya ODE ürünlerini Gülyapan hizmet kalitesi ile ulaştıracağız.

ODE bayileri arasında 2021 Türkiye Birincisi oldunuz. Bu başarıyı getiren faktörler neler oldu? Müşterilerin ODE ürünlerine ilgisini arttıran belirleyici kriterler sizce neler?

2021 yılı pandemi, döviz hareketleri ve enflasyon dolayısıyla üreticiler, bizler ve müşteriler için zorlu bir yıl oldu. Bizim misyonumuz doğrultusunda tüm yıl müşterilerimizle temasımızı hiç koparmadık. Üreticilerin üretim yapamadığı, fiyat veremediği zamanlarda bile biz müşterilerimize fiyat ve hizmet vermeyi sürdürdük. Büyük çaplı projelerin çeşitli nedenler ile aksadığı bir yılda bizim alt bayilerimiz çalışmalarını sürdürdü. Bu da bizim projemiz ve misyonumuz olan alt bayiyeye hizmet prensibinin doğru olduğunu bir kez daha gösterdi. Tüm depolarımızda ODE ürünlerini yoğun stoklu çalışmamız sayesinde Ege Bölgesindeki her noktaya anında hizmet verebilmemiz ODE markasını tercih edilen bir marka haline getiriyor.

Bundan sonraki süreçte ODE bayisi olarak şirketten beklentileriniz nasıl şekilleniyor?

ODE'den beklentimiz sektörün lider firması olarak yüksek standarttaki üretimine devam etmesi ve Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarını sürdürmesi. Her geçen gün genişleyen ürün portföyü sayesinde bizim de rekabet gücümüz artıyor ve ODE firması sektördeki kaliteli öncü firma rolünü sağlamlaştırıyor.

Eksen Çatı Kurucusu Tolga Pan

ODE rekabetçi ve çözüm odaklı yapısıyla kendinden söz ettiriyor

MÜŞTERİ TALEPLERİNİ EN DOĞRU ŞEKİLDE ANALİZ EDİP, EN HIZLI ŞEKİLDE KARŞILAMAYI HEDEFLEYEN EKSEN ÇATI, SON 10 YILDIR BÖLGESİNDE ODE ÜRÜNLERİYLE BİRÇOK RESMİ VE ÖZEL PROJEDE YER ALDI. EKSEN ÇATI KURUCUSU TOLGA PAN İLE ODE İLE ÇÖZÜM ORTAKLIKLARINI KONUŞTUK.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Hemen devamında Eksen Çatı ne zaman kuruldu? Bu süreci anlatır mısınız?

1978 Adana doğumluyum. 1999 yılında Çukurova Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Mezuniyetim sonrası bölgemizde yapımı devam eden baraj ve arıtma tesisleri inşaatlarında çalıştım. Bu süreç içerisinde yalıtım sektörü ve ürünleri ile tanışma fırsatı buldum. 2003 yılında çatı, yalıtım ve yapı kimyasalları malzemeleri alanında satış ve uygulama işlerine başladım. Yaklaşık 11 yıl süre ile farklı bir firmada yönetici ortak olarak sektörde çalışmamın ardından 2014 yılında kendime ait Eksen Çatı Ltd. Şti. firmasını kurdum ve bugüne kadar da çalışmalarımı bu firma çatısı altında sürdürmekteyim.

Hizmet yelpazeniz nereleri kapsıyor? Bölgenizde nasıl bir fark yaratıyorsunuz?

Bölgemizde sanayi tesisleri, yap-sat firmaları, kamu ve özel sektörde faaliyet gösteren mühendislik-müteahhitlik firmaları, uygulamacı ustalar ve nihai kullanıcılara yalıtım malzemeleri, yapı kimyasalları, dekoratif çatı kaplama ürünleri, ısı yalıtımlı sandviç panel malzemeleri satışı ve uygulamaları konusunda hizmet veriyoruz. Firmamız müşterilerimizin taleplerini en



Tolga Pan
Eksen Çatı
Kurucusu

“ODE SEKTÖRÜNDE İLKLERE İMZA ATAN, İHTİYAĞA UYGUN ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNİ HER ZAMAN BÜNYESİNDE BULUNDURAN, GELİŞİMİNİ VE BÜYÜMESİNİ SÜREKLİ OLARAK DEVAM ETTİREN ÇOK BÜYÜK BİR AİLE.”

“DİNAMİK, REKABETÇİ VE ÇÖZÜM ODAKLI ODE AİLESİ İLE UZUN YILLAR DAHA BİRLİKTELİĞİMİZİ DEVAM ETTİRELEREK SAYIN ORHAN TURAN’IN LİDERLİĞİNDE SEKTÖRÜMÜZDE BAYRAĞIMIZI HEP EN YUKARIDA TUTMAK ADINA MÜCADELEMİZE DEVAM EDECEĞİZ.”

doğru şekilde analiz ederek ihtiyaçlarını en hızlı şekilde karşılamayı hedefliyor.

Gerek yapılarımızın deprem güvenliği, gerekse enerji verimliliğinin sürdürülebilmesi doğru ve kaliteli su-ısı yalıtım malzemelerinin kullanılmasına, ürünlerin tekniğine uygun şekilde uygulanmasına bağlı. Firmamız geçmişten gelen teknik bilgi birikimini ve uygulama tecrübesini en doğru şekilde sektöre aktarmak, kullanılacak ürünler ile yapılacak olan uygulamaların en uzun süre hizmet edebilmesi açısından tüm gücümüzle çalışıyor.

ODE Yalıtım ile iş birliğiniz ne zaman, nasıl başladı?

ODE ile iş birliğimiz 2012 yılında yapmış olduğumuz görüşmeler neticesinde başladı. 10 yıldır da aynı dinamizm ve bağlılık ile sürüyor.

ODE’nin yalıtım sektörü açısından yerini nasıl değerlendirirsiniz?

ODE sektöründe ilklere imza atan, ihtiyaca uygun ürün çeşitliliğini her zaman bünyesinde bulunduran, gelişimini ve büyümesini sürekli olarak devam ettiren çok büyük bir aile. Rekabetçi ve çözüm odaklı yapısıyla yalıtım sektöründe sürekli olarak kendinden söz ettiren böyle büyük ve di-



namik bir ailenin ferdi olmak bizim için her zaman gurur kaynağı olmuştur.

ODE ürünleriyle bugüne kadar hangi projelere imza attınız?

ODE ürünleri kullanılarak yaklaşık 10 yıllık birlikteliğimiz süresince bölgemizde birçok resmi ve özel projeye malzeme ve uygulama hizmetleri verdik. Firmamızın yer almış olduğu projelerden bazılarını şöyle sayabilirim: Adana Ticaret Borsası Hizmet Binaları, Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü Hizmet Binaları, Çukurova Genç İşadamları Derneği Hizmet Binası, Adana Tabipler Odası Hizmet Binası, İskenderun Enerji Termik Santrali, Hunutlu Termik Santrali, TCDD

6. Bölge Müdürlüğü ve Hizmet Binaları, Mersin 200 yataklı devlet hastanesi, ES-KİDÜ İnşaat Seyhan Park Evleri, Adana Doğa Koleji.

2022 yılı şirketiniz ve sektör için nasıl başladı? Hedefleriniz nasıl şekilleniyor.

2022 yılı dünyada iki yıldır devam eden pandemi koşulları, ham madde ve enerjiye erişim konusunda yaşanan sıkıntılar ve ülkemizin içinde bulunduğu mevcut ekonomik şartlar neticesinde yaşanan olumsuzluklardan kaynaklı olarak sektörümüz ve bölgemiz açısından çok hızlı başlamadı. Ancak yılın ikinci yarısında mevcut şartların etkisinden biraz daha kurtularak sektörümüzün hareketleneceğini umuyoruz.

Epikon serisi 26 şehirde ustalara tanıtılıyor

ODE YALITIM, SU YALITIMI ALANINDA ÜST SEGMENT MEMBRANIN YENİDEN TANIMLANDIĞI EPİKON SERİSİNDEKİ ÜRÜNLERİNİ USTALAR İLE BULUŞTURMAK İÇİN YOLA ÇIKTI. EPİKON USTALAR FESTİVALİ KAPSAMINDA; 26 İLDE, 56 ODE BAYİSİNDEKİ USTALARA TEKNİK VE UYGULAMALI EĞİTİMLER VERİLECEK.



Balıkesir
Edremit - Gülyapan



İstanbul
Eyüp - Doğu İnşaat

Doğru yalıtımın sağlanmasında malzeme kadar ustalar da önemli bir role sahip. Bu bilinçten hareketle ODE Yalıtım, Türkiye'nin dört bir yanında ustalarla buluşuyor. Su yalıtımı alanında üst segment membranın yeniden tanımlandığı Epikon serisini, ustalara daha yakından tanıtmayı hedefleyen ODE Yalıtım, düzenlediği "Epikon Ustalar Festivali" kapsamında ustalarla bir araya geliyor. 9 Mayıs'ta başlayan ve 1 Temmuz'da sona erecek festival süresince ODE Yalıtım, 26 ildeki 56 bayisinde ustalarla bilgi ve deneyimlerini paylaşacak.

Festivalde ilk durak Çorlu oldu

Tekirdağ'ın Çorlu ilçesinde başlayan Epikon Ustalar Festivali sırasıyla İstanbul, Kocaeli, Yalova, Bursa, Çanakkale, Balıkesir, Manisa, İzmir, Muğla, Antalya, Konya, Karaman, Mersin, Adana, Gaziantep, Kahramanmaraş, Kayseri, Nevşehir, Trabzon, Samsun, Kastamonu, Bartın, Ankara, Düzce ve Sakarya'dan sonra Kocaeli'nin İzmit ilçesinde gerçekleşecek buluşmayla tamamlanacak. Bazı illerde birkaç gün sürecek festivalin düzenleneceği bayilere ve diğer

ayrıntılara www.epikonustalarfestivali.com adresinden erişilebiliyor.

Ozan Turan: "Paydaşlarına değer katmayan hiçbir organizasyon başarılı olamaz"

ODE Yalıtım'ın başarısında bayiler ve ustalar başta olmak üzere tüm paydaşların büyük bir katkısı olduğunu söyleyen ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ozan Turan, "Paydaşlarına değer katmayan hiçbir organizasyonun başarılı olamayacağına inanan bir şirket olarak, yenilikçi ürünlerimizin yanı



Bursa
Yıldırım - Gros Çatı



Tekirdağ
Çorlu - Nime Çatı

OZAN TURAN: "PANDEMİ DOLAYISIYLA UZUN SÜREDİR ÇEVİRİM İÇİ ORTAMDA DÜZENLEDİĞİMİZ EĞİTİMLERİN ARDINDAN 'ODE HER YERDE' DİYEREK YENİDEN YOLLARA ÇIKMANIN, BAYİLERİMİZLE VE USTALARIMIZLA BULUŞMANIN HEYECANINI YAŞIYORUZ."

sıra düzenlediğimiz eğitimler ve hazırladığımız yayınlarla da sektörümüze değer katıyoruz. Pandemi dolayısıyla uzun süredir çevrim içi ortamda düzenlediğimiz eğitimlerin ardından 'ODE her yerde' diyerek yeniden yollara çıkmanın, bayilerimizle ve ustalarımızla buluşmanın heyecanını yaşıyoruz. Festival kapsamında uzmanlarımız ustalarımıza teknik ve uygulamalı eğitimler verecek. Ayrıca çeşitli oyunlar ve çekilişler ile hep birlikte keyifli vakit geçirecekleri bir program hazırladık" dedi.

"Kolay ve hızlı uygulanabilirliğiyle ustalarımızın işini kolaylaştırıyor"

2019 yılında piyasaya sürdükleri Epikon serisinin, eksi 30 derece soğukta bükülme dayanım gibi Türkiye'de ilk olan özelliklere sahip olduğunu hatırlatan Turan, "Yapıların uzun yıllar boyunca sudan korunmasına

olanak sağlayan yapıda ve performansta ürünleri kapsayan Epikon serisinde, ham maddeden ambalaja kadar her aşamada en yüksek kalitede malzeme, özel formül ve ileri teknoloji kullandık. Yurt içinde ve yurt dışında prestijli projelerin tercihi olan Epikon membranlarımız, kolay ve hızlı uygulanabilirlik sağlayan yeni nesil özellikleriyle uygulama hatalarının önüne geçerken, ustalarımızın işlerini de kolaylaştırıyor" diye konuştu.

FESTİVAL KAPSAMINDA DÜZENLENEN KAMPANYA İLE BİR PALET EPİKON ALANA İKİ ADET İZOPRO TÜP HEDİYE EDİLİYOR."

Festivale özel kampanya

Festival kapsamında düzenlenen kampanya ile bir palet Epikon alana iki adet İZOPRO Tüp hediye ediliyor. İpragaz'ın yalıtım uygulamalarının ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği İZOPRO Tüp, sabit basınç ve yüksek alev sıcaklığı sağlayarak su yalıtım uygulamalarının daha ekonomik, emniyetli, hızlı ve verimli gerçekleştirilmesine olanak tanıyor. Kampanya, yıl sonuna kadar devam edecek.

Epikon ile uçtan uca hizmet deneyimi

ODE Yalıtım, Epikon ile yalnızca bir ürün sunmanın ötesine geçerek uçtan uca hizmet deneyimi de sağlıyor. Buna göre, planlama aşamasında proje ve teknik danışmanlık, uygulama aşamasında süpervizörlük hizmetleriyle projeler başarılı ve sorunsuz gerçekleştiriliyor. Özel projelerin ihtiyacı olan özel detaylar için tasarımcılarla birlikte çalışarak, doğru ürün seçiminden doğru ayrıntıların oluşturulmasına ve uygulama tariflerine kadar çözüm üretiliyor. Uzman uygulamacı iş ortaklarıyla ve uygulama aşamasında düzenli denetimlerle uygulamaların sorunsuz gerçekleşmesini sağlayan ODE Yalıtım, SAFEZONE 15 yıl garanti ile de yapıların sürdürülebilirliğine katkıda bulunuyor.

DÜNYANIN İLK 100 SAVUNMA SANAYİ ŞİRKETİ ARASINDA YER ALAN ASELSAN'IN REHİS GÖLBAŞI SOSYAL TESİSLERİ ETAP 2 PROJESİ'NİN YALITIM ÇALIŞMALARINDA UYGULAMACILARIN TERCİHİ ODE'NİN; STAR-FLEX BORU, R-FLEX BORU VE R-FLEX LEVHA ÜRÜNLERİ OLDU.



ASELSAN'ın Gölbaşı sosyal tesisleri ODE güvencesinde

Türkiye'nin en büyük savunma elektronik kuruluşu Askerî Elektronik Sanayi'nin (ASELSAN) REHİS (Radar ve Elektronik Harp Sistemleri Sektör Başkanlığı) Ankara Gölbaşı Sosyal Tesisleri Etap 2 Projesi'nin ısıtma ve soğutma sistemlerinin yalıtımında çözüm ortağı olarak ODE Yalıtım seçildi.

Aselsan İnşaat Emlak Müdürlüğü liderliğinde ve Entegre Proje Yönetim ve Danışmanlık müşavirliğinde, ana yüklenici YDA İnşaat olarak yapımı gerçekleştirilecek RE-

HİS Gölbaşı Tesisleri Etap 2 projesi; yaklaşık 52 bin 633 metrekare toplam inşaat alanında, yüksek güvenlikli bina statüsünde tasarlandı. 2023 yılının birinci çeyreğinde tamamlanması öngörülen tesislerin yalıtım çalışmalarında ODE'nin Star-Flex Boru, R-Flex Boru ve R-Flex Levha ürünleriyle koluma elde edilecek.

Yüksek katma değerli ürünler

Star-Flex Boru; sanayi boruları, kalorifer

ve merkezi ısıtma tesisatı, Güneş enerjisi tesisatı, basınçlı su boruları ısı yalıtımı yanı sıra titreşim ve sese karşı olmak üzere her türlü mekanik ve endüstriyel tesisat yalıtımında öne çıkan bir malzeme.

Bu ürün grubu; ısıtma ve soğutmada kullanılan boruların, ısı, ses yalıtımı ve yangın güvenliğini sağlamak amacıyla yüksek birim ağırlıkta camyününden imal edilen, kaplamasız ya da alüminyum folyo kaplı olarak üretilen boruları içeriyor.

R-flex Levha, tesisatta, soğuk hatların ve soğutma sistemlerinin ısı yalıtımında kullanılan elastomerik kauçuk köpüğü. Isıtma, soğutma tesisatı, havalandırma sistemlerinde ideal çözümler sunan R-Flex Levha, düşük ısı iletkenlik katsayısı ile maksimum tasarruf sağlıyor. Yüksek su buharı difüzyon direnç katsayısı (μ) sayesinde su buharı geçirmiyor, tesisatı yoğuşmaya karşı koruyarak tesisat ömrünü uzatırken, küften ve mikroorganizmalardan etkilenmiyor.

Elastomerik kauçuk köpüğü malzemeden boru şeklinde imal edilen R-Flex Boru ise soğuk ve ılık hatlarda tesisat boruları için üretilmiş tamamen esnek, prefabrik boru yalıtımı sağlıyor.

FMV Işık Okulları'nın yeni kampüsünde Epikon Proof uygulanıyor

KÖKLÜ EĞİTİM KURUMLARINDAN FMV IŞIK OKULLARI'NIN FLORYA YERLEŞKESİ İNŞAATINDA; DAYANIKLILIĞI, SAĞLADIĞI ZAMAN VE MALİYET AVANTAJI İLE KATMA DEĞERİ YÜKSEK BİR ÜRÜN OLAN EPİKON PROOF İLE TEMEL VE PERDELERİN SU YALITIMI SAĞLANIYOR.



"Önce iyi insan yetiştiriyoruz" mottosuyla, 1885'ten bu yana eğitim hayatına katkısını sürdüren FMV Işık Okulları'nın yeni kampüsü Florya Yerleşkesi inşaatında tercih edilen yalıtım markası ODE Yalıtım oldu. FMV Işık Okulları Florya Kampüsü temel ve perdelelerinin su yalıtımlarında Epikon Proof kullanılıyor.

FMV'nin yeni yatırımı Işık Okulları Florya Yerleşkesi yaklaşık 7 bin metrekarelik bir arsa üzerinde inşa ediliyor. Proje kapsamında şu ana kadar temelde 7 bin 500 metrekare Epikon Proof EP 450 Double, tek yüz perdelerde 1.500 metrekare Epikon Proof EP300 dikey ürünleri kullanıldı. Proje için perde su yalıtımı imalatının devam edeceği bilgisi paylaşıldı.

Polat Holding, Sanat Yapı, Entegre Proje Yönetim iş birliğinde hayat bulan kampüsün mimari projesini Erginoğlu Çalışlar Mimarlık üstlendi. Geçtiğimiz yıl kasım ayında başlayan Işık Okulları'nın yeni eğitim üssünün 12

ayda tamamlanması planlanıyor. Projede, şu ana kadar 9 bin metrekare Epikon Proof uygulandı.

Mükemmel koruma sağlıyor

Koruma betonuna ihtiyaç duymadan, doğrudan temel betonunda uygulanan Epikon Proof, özel reçetesi ve üst yüzeyindeki ince partiküllü kumlu yapısı sayesinde, üstüne dökülecek yapısal betona mükemmel yapışarak kolay uygulama olanağı ve güvenli yalıtım sunuyor. Olası noktasal su sızıntılarında temel betonunu ve su yalıtımı arasında suyun ilerlemesini engelleyerek bina ömrü boyunca mükemmel koruma temin ediyor.

Yüksek dayanımlı çift taşıyıcısı ve yüksek performanslı SBS katkılı polimer bitümlü yapısıyla, zorlu temeller ve perdelerin korunmasında uzun ömürlü bir çözüm olarak prestijli projelerde tercih edilmeye devam ediyor.



İhlas Bizim Evler 10 Projesi'nin su yalıtımını ODE üstlendi

TEKNİK ÖZELLİKLERİYLE UZUN ÖMÜRLÜ KULLANIM KONFORU SAĞLAYAN ODE GRANAT, İHLAS BİZİM EVLER 10 PROJESİ'NDE SUYUN YAPIDA OLUŞTURACAĞI OLASI TAHRİBATIN ÖNÜNE GEÇECEK.



İhlas Holding'in İspartakule'deki Bizim Evler 10 projesinin su yalıtımında ODE Granat uygulanıyor. Türkiye'nin genelindeki iklim koşullarında yaygın olarak kullanılabilen ODE Granat, teras ve temel uygulamaları başta olmak üzere, tüm su yalıtımı detaylarında yüksek performanslı çözümleriyle fark yaratan bir ürün.

ODE Granat membranları üst ve alt yüzeyi şaloma ile eriyen PE film kaplı veya son kat uygulamaları için üzeri UV dayanımlı

mineral kaplı olarak sunuluyor. UV dayanımına sahip bu ürün, sağladığı uzun yaşam süresine sahip.

Projede, 23 bin 700 metrekare Granat GP300 Membran kullanılıyor. APP katkılı modifiye bitümden üretilen Granat GP300, non-woven polyester keçe taşıyıcılı, -10°C soğukta bükülme değerli, alt ve üst yüzeyi PE film kaplı, 3 mm ve 4 mm kalınlıklarda, 800/600 N/50 mm çekme mukavemetli bir ürün.

Kanal İstanbul, Yüksek Hızlı Tren, Metro, Kuzey Marmara Otoyolu gibi ulaşım projelerinin kesiştiği bir noktada yükselen Bizim Evler 10 projesinin 2025'in ilk çeyreğinde tamamlanması planlanıyor.

51 bin 320 metrekarelik alanda hayata geçirilen Bizim Evler 10 projesinde; 6 blokta 558 daire ve ticari üniteler bulunuyor. Bizim Evler 10 projesinde 3+1 ve 4+1 dairelerin yanı sıra ağırlıklı olarak 2+1 daire tiplerine yer verildi.

TASARIMA DAİR NE VARSA

ODE select ile Artık Cebinizde!

ODE Select, projenizin yalıtım çözümleri için tüm ihtiyaçlarınızı çözüme kavuşturacak **yepyeni sistemi ile karşınızda!**

odeselect.com.tr

 **Google Play**
Üzerinden İndirebilirsiniz

 **App Store**
Üzerinden İndirebilirsiniz



A: Piyale Paşa Bulvarı, Ortadoğu Plaza Kat: 12 34384, Okmeydanı, Şişli, İstanbul / Türkiye

T: +90 212 210 49 06 F: +90 212 210 49 07

Pekintaş Grup CEO'su **Özhan Olcay**:

Namet Gümüşova, Avrupa'nın en büyük entegre tesisi olacak

NAMET GÜMÜŞOVA TESİSİ'NİN İNŞAATI TÜM HIZIYLA DEVAM EDİYOR. PROJENİN İNŞAATINI ÜSTLENEN PEKİNTAŞ GRUP CEO'SU ÖZHAN OLCAY, GELECEK YIL ÜRETİME GEÇMESİ PLANLANAN TESİSTE ÇALIŞMALARIN DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE YAŞANAN TÜM PROBLEMLERE RAĞMEN PLANLANAN DOĞRULTUDA İLERLEDİĞİNİ BELİRTEREK, "PROJE TAMAMLANDIĞINDA DÜNYA LİTERATÜRÜNDE KENDİ KLASMANINDA YER ALACAK VE ADINDAN ÇOK SIK SÖZ ETTİRECEK BİR ESER OLMASI HEDEFİ İLE VAR GÜCÜMÜZLE ÇALIŞIYORUZ." DİYOR.

ODE, çözüm ortaklığıyla hayata geçirilen Namet projesi hakkında bilgi alabilir miyiz?

Namet Projesi, Düzce Gümüşova Organize Sanayi Bölgesinde, yaklaşık 320 bin metrekare büyüklüğünde organize sanayinin en büyük parseli üzerinde kurulan, ülkemizin ve Avrupa'da kendi sektörünün en modern, en büyük ve kapasitesi en yüksek entegrasyona sahip bir et işleme tesisi olarak hayata geçiyor.

Bu tesiste kullanılacak olan ürünler ile ilgili ve tesisin boyutu ile ilgili kısa bir toparlama yapmamız gerekirse; yaklaşık kapalı alanı 200 bin metrekareyi aşacak ve 100 bin metrekareden daha fazla açık alanda yardımcı tesisler ve projenin tamamlayıcı hizmetleri olacak. Bu kapsamda ekolojik ve yeşil enerji üretimine son derece saygılı, güneş enerjisini kullanarak kendi enerjisini üretmeye aday bir tesis. İhtiyacı olan elektriğin önemli bir kısmını kurulacak güneş santrali ile çatı ve açık sahalardaki alanlarda yapılacak yatırımla karşılayacak modern ve çevreci bir tesisten bahsediyoruz.

Bu projede çok kıymetli iş ortaklarımız ve çözüm partnerlerimiz ile beraber ilerliyoruz. UpEnd firması da bunların en önemli olanlarından bir tanesi. Teknik donanım ve özel çözümler ile ilgili konulardaki tecrübesiyle projede çok ciddi yük ve sorumluluk almak durumunda olan bir yapıdadır.

Projeye ne zaman başlandı, ne zaman tamamlanması planlanıyor? Şu anda projede



Özhan Olcay
Pekintaş Grup
CEO'su

Projede Avusturyalı, Türk, İzlandalı ve Amerikalı grupların ortak çalışması neticesinde farklı teknolojiler, farklı makine ve ekipman seviyeleri elektrik ve mekanik avantaj sağlayacak kurulumlar yapılıyor.

gelen durum nedir?

Projeye başlangıç tarihimiz 2021 senesinin son aylarında gerçekleşti ve projenin kabuk olarak tabir ettiğimiz kaba inşaatının 2022 senesinin sonuna yetiştirilmesi "Lezzet Üstü 2023" sloganına uyumlu şekilde de Namet'in prensiplerine ve hedeflerine paralel bir biçimde 2023 senesinde devreye girmesinin ve üretime başlamasının hedeflendiği bir çalışma içerisindeyiz.

Projede Avusturyalı, Türk, İzlandalı ve Amerikalı grupların ortak çalışması neticesinde farklı teknolojiler, farklı makine ve ekipman seviyeleri elektrik ve mekanik avantaj sağlayacak kurulumlar yapılıyor.

Bu projede şu an itibarıyla özel bir beton karışımıyla çok yüksek mukavemetli ve çok yüksek kaliteli imalatlar yapılması amaçlanıyor. Dolayısıyla projeye özel bir beton santarali kurulup devreye girmiş vaziyette.

Proje, programa uygun gidiyor. Ülkemizdeki tedarik sıkıntıları, bütün dünyadaki ham madde problemleri, yaşanan anormal dengesiz fiyat ve malzeme üretimi zorluklarına rağmen şu ana kadar bu terminin tutturulabilmesi için tüm taraflar en yüksek özveriyle göstererek programa bağlı kalmayı bugüne kadar başardılar.

Projede ODE'yi tercih sebebiniz neydi? ODE çözüm ortaklığı projeye nasıl bir katma değer sağlıyor?

ODE ile Pekintaş birçok projede birlikte çalıştık. Birçok ODE ürününü beğeni ile kullandığımız, 20 yıldan fazla bir geçmişimiz var. Aynı zamanda ODE'nin endüstriyel fabrikalarında üretim merkezlerinde firmamızın ve grubumuzun ürettiği ürünlerin de tercih edildiği dolayısıyla sinerjik bir çözüm ortaklığı şeklinde yürüyen bir iş birliği içerisindeyiz. ODE'nin Eskişehir ve Çerkezköy fabrikasında bizim ürettiğimiz ürünlerin de kullanıldığını büyük bir memnuniyetle ifade etmek isterim. Tabii ki en kaliteli ve en teknik konulara, gerek ürün kalitesi, gerek çözüm mühendisliği açısından ODE'nin yaklaşımı bu konudaki tercihimizi belirleyen önemli sebeplerden birisi.

Çok kıymetli dostum Orhan Turan'ın da bu projeye gösterdiği özel önem sebebi ile teşekkür ediyorum. Aynı zamanda TÜSİAD Başkanı seçilmesi sebebi ile Pekintaş Ailesi olarak kendisini gönülden tebrik ediyoruz.

Projenin sektöre, ekonomiye sağlayacağı



katkı noktasında neler söylemek istersiniz.

Dev tesisin faaliyete başlaması ile birlikte 1.500 kişiye yeni bir iş kapısı açılmış ve Düzce'de ciddi bir istihdam sağlanmış olacak. Bu proje ile birlikte Düzce'nin ciddi bir yerleşim almasını da bekliyoruz. Düzce'nin sanayide hızla gelişmekte olan bir şehir olduğunu 65 senedir tam entegre endüstriyel inşaat faaliyetleri gerçekleştiren bir firma olarak yakından görüyoruz.

Yatırım, ülkemizin en büyük, en modern ve en hijyenik entegre et ve et ürünleri tesisi olacak. Cumhuriyetimizin 100. yılında üretime başlayacak. Sadece ülkemizin değil, Avrupa'nın da en büyük tam entegre tesisi olacak Namet Gümüşova Tesisi, 320 bin metrekare alana sahip, kurulu çatı GES'i (güneş enerjisi santrali) ile kendi enerjisini tüketen değil, üreten bir endüstriyel tesis olacak.

Tesiste, helal jelatin üretiminin ham maddesi olan bone-chips üretilmesi ve fabrikanın yanına bir de meslek lisesi yapılması planlanıyor. Bu proje ile birlikte içerisinde et ve gıda teknolojileri bölümlerinin de bulunduğu bir okulda, Düzceli gençlerin eğitimine ve nitelikli istihdamına katkı sağlanacak.

Namet Projesi, Pekintaş açısından nasıl bir önem taşıyor?

Namet Projesi, inşaatını üstlendiğimiz en büyük entegre tesislerden birisi. Hafriyat aşamasından temel inşaatlarına, karkas inşaatından cephe panellerine, çatı panellerinden güneş enerjisi kurulumuna kadar tüm hizmetleri Pekintaş Group şirketleri üstleniyor. Saha ekibi, proje danışmanları, işveren temsilcileri ve müteahhitlik organizasyonlarının en verimli ve uyumlu şekilde çalışması projenin en güçlü tarafı. Proje tamamlandığında dünya literatüründe kendi klasmanında yer alacak ve adından çok sık söz ettirecek bir eser olması hedefi ile var gücümüzle çalışıyoruz.

100'DEN FAZLA MAKİNEİN GÜNLÜK OLARAK ÇALIŞTIĞI YAKLAŞIK OLARAK 500 İNSANIMIZIN, EMEK VERDİĞİ BİR ŞANTIYE DÜZENİMİZ VAR.

ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı **Orhan Turan:**

Yüksek enflasyon yatırım iştahımızı köreltmiyor

SALGIN KAYNAKLI OLUMSUZLUKLAR VE ZORLU EKONOMİK ŞARTLARA RAĞMEN 2021'DE YÜZDE 60'IN ÜZERİNDE BÜYÜME GÖSTEREN ODE YALITIM'IN BAŞARISININ ARDINDA YATAN ETKENLERİ ODE YÖNETİM KURULU BAŞKANI ORHAN TURAN'A SORDUK. GEÇMİŞ YILLARDA DA BENZER KOŞULLARDA YATIRIM YAPMAKTAN ASLA VAZGEÇMEDİKLERİNİN ALTINI ÇİZEN TURAN, ENFLASYONİST ORTAMDA İHRACATA ÖNEM VEREREK İÇ- DIŞ PAZAR DENGESİNİ ÇOK İYİ KURULMASININ KENDİLERİNE HAREKET KABİLİYETİ SAĞLADIĞINI SÖYLÜYOR.

Son yıllarda ODE Yalıtım, üst üste açıkladığı büyüme rakamlarıyla da dikkat çekiyor. Tüm olumsuzluklara rağmen ODE Yalıtım geçtiğimiz yılı da çift haneli büyüme ile kapatma başarısını gösterdi. ODE, bu sürdürülebilir büyümeyi nasıl yakaladı? Bu yıl için kendinize nasıl bir hedef belirlediniz?

Şu anda hem globalde hem de ülkemizde belirsiz bir dönemden geçiyoruz. Özellikle pandemi ile birlikte başlayan tedarik zincirindeki kırılmalar halen devam ediyor. Ham madde, enerji, lojistik maliyetlerinde çok ciddi artışlar yaşandı. İnşaat ve yalıtım sektörleri için son derece önemli iki pazar olan Rusya ve Ukrayna savaş halinde. Diğer taraftan etkilerini her geçen gün daha fazla hissettiğimiz iklim krizini yaşıyoruz. Ülkemiz ise bu global sorun-

ların yanında kur-faiz-enflasyon üçgeninde sıkışmış durumda.

İşte böylesine zorlu bir tabloyla karşı karşıyayken, işletmelerin ayakta kalabilmeleri ve sürdürülebilir bir şekilde büyümeye devam etmeleri için bir stratejiye ihtiyaçları olduğuna inanıyorum. Örneğin biz, pandemiyle geçen 2020 ve 2021 yıllarında önceliğimizi üretimde ve ürün arzında sürdürülebilirliği sağlamaya verdik. Tüm tedarik, üretim ve dağıtım stratejimizi bu doğrultuda planladık. Kısıtlamalara rağmen ihracatta etkinliğimizi artırmaya devam ettik. Tüm bunların neticesinde 2020 yılını yüzde 30, 2021 yılını ise yüzde 60'ın üzerinde büyümeyle kapattık. Bu yıl da 2021 yılından daha fazla bir oranda bir büyüme yakalamayı hedefliyoruz.

Bu yıl ve önümüzdeki süreçte de yine bir strateji doğrultusunda ilerlemek için titiz bir çalışmanın neticesinde 2022-2024 yıllarını kapsayan üç yıllık stratejik planımızı oluşturduk. Yurt içi ve yurt dışı yatırımları, üretim kapasitesi, Ar-Ge, insan kaynakları, dijitalleşme, tedarik, dağıtım kanalları, ihracat, satış ve pazarlama alanını kapsayan planımız doğ-

ORHAN TURAN

“İŞLETMELERİN AYAKTA KALABİLMELERİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR ŞEKİLDE BÜYÜMEYE DEVAM ETMELERİ İÇİN BİR STRATEJİYE İHTİYAÇLARI OLDUĞUNA İNANIYORUM. ÖRNEĞİN BİZ, PANDEMİYLE GEÇEN 2020 VE 2021 YILLARINDA ÖNCELİĞİMİZİ ÜRETİMDE VE ÜRÜN ARZINDA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ SAĞLAMAYA VERDİK.”

rultusunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu süreçte bir yandan mevcut ürünlerimizde kapasite artırımına giderken diğer taraftan da yalıtım sektöründe tüketimi oldukça yüksek ve şu anda üretimini yapmadığımız bir ürün üretmeyi hedefliyoruz. Ayrıca yurt dışında üretim yapmayı ve dağıtım kanallarımızı geliştirmeyi hedefliyoruz.

ODE yine geleneğini bozmayarak kriz dönemlerinde yatırımlarını sürdürdü. Kriz dönemleri hep konuşulduğu üzere fırsatları barındırır da aynı zamanda risklere de çok açık. Bu riski nasıl göze alabiliyorsunuz? Yüksek enflasyonist ortamda yatırım yapmanın riskini nasıl göğüsleyebiliyorsunuz?

Sizin de belirttiğiniz gibi ODE Yalıtım olarak geçmiş yıllarda da kriz dönemlerinde yatırımlarımız oldu. Ancak şöyle bir durum söz konusu: Biz kriz

olduğu için yatırım yapmıyoruz. Bir yatırım kararı aldysak, o süreçte kriz olsa dahi bu yatırımdan vazgeçmemeyi tercih ediyoruz. Bu da az önce de bahsettiğim strateji doğrultusunda ilerleme anlayışımızdan geliyor. Güçlü kurum kültürümüz sayesinde dış etkilerden ve kişilerden bağımsız olarak hedeflerimize ilerliyoruz. Elbette krizlerin yol açtığı zorlu koşullar birtakım gecikmelere neden olabiliyor. Örneğin bu dönemde yaptığımız yatırımlar için yurt dışından beklediğimiz ürünlerin teslimatında gecikmeler yaşandı. Ancak bunların hiçbirisi bizim hedeflerimizi değiştirmemize neden olmadı.

Yüksek enflasyonist ortam konusuna gelirsek, elbette bu durum şu anda ülkemizin en büyük meselelerinden biri. Ancak geçmiş yıllarda da

benzer koşullarda yatırımlarımıza devam ettik. Bu noktada da ihracat faktörü devreye giriyor. İç pazar - dış pazar dengesini çok iyi kurduğumuzdan enflasyonun yüksek olması yatırım iştahımızı köreltmiyor.

Bu dönemde yurt içinde yatırım ve ihracat yapmak gelecek için nasıl fırsatlar doğuracaktır?

Eğer finansman probleminiz yoksa kriz dönem-



lerinde yatırım yapmanın en önemli avantajı, sizi kriz sonrası dönemde daha güçlü ve daha hazırlıklı yapmasıdır. Çünkü kriz dönemlerinde şirketler genellikle kabuğuna çekiliyor, kriz biter bitmez de yatırım yapmaya yöneliyor. Dolayısıyla kriz döneminde yatırım yapanlar sonrası sürece çoktan hazırken, diğerleri daha yatırımın başında oluyor. İhracat açısından değerlendirecek, yatırım iştahı dışarıda da çok yüksek olmadığından, ihracat alanında da pozitif etki yaratabiliyorsunuz.

Hemen bu noktada Eskişehir Tesisi, salgın döneminde ilerleyen bir proje oldu. Bu yatırımı yapmaya iten faktörler neler oldu? Piyasada nasıl bir boşluğu gördünüz? Bu yatırım ODE, sektör ve Türkiye için nasıl bir anlam taşıyor?

Yatırıma geçen yıl başladık ancak bu yatırıma pandemiden önce karar vermiştik. Eskişehir'deki yeni tesisimizde R-Flex markalı elastomerik kauçuk köpüğü ısı yalıtım ürünümüzü üreteceğiz. Bu zamana kadar yalnızca Çorlu'daki tesisimizde ürettiğimiz bu üründe son birkaç yıldır yüzde 100 kapasite ile çalışıyorduk. Bu ürüne yatırım yapmamız kaçınılmazdı. Aksi halde talepleri karşılayamayacaktık ve bu durum pazarı kaybetmemiz anlamına gelirdi. Dolayısıyla piyasadaki boşluktan ziyade talebi göz önünde bulundurarak bu yatırımı gerçekleştirme kararı aldık.

100 milyon TL yatırımla kurduğumuz bu tesis Türkiye'nin yüzde 100 yerli sermayeli en büyük

YALITIM SEKTÖRÜNDE TÜKETİMİ OLDUKÇA YÜKSEK VE ŞU ANDA ÜRETİMİNİ YAPMADIĞIMIZ BİR ÜRÜN ÜRETMEYİ HEDEFLİYORUZ. AYRICA YURT DIŞINDA ÜRETİM YAPMAYI VE DAĞITIM KANALLARIMIZI GELİŞTİRMİYİ HEDEFLİYORUZ.”

yalıtım şirketi unvanımızı daha da pekiştirmemize ve bugün 6 kıtada 75'in üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştirerek sürdürdüğümüz global yolculuğumuza büyük katkı sağlayacak. Bu yatırımla birlikte aynı zamanda yaklaşık 150 kişiye daha istihdam sağlayacağız. Dijital ve teknolojik altyapımızla daha az emek yoğun bir sistem kurduk, böylece çalışanlarımız daha verimli işlere yönelebilecek.

Bununla birlikte yeşil dünya hedefimiz ve Sıfır Karbon misyonumuz çerçevesinde sadece yenilenebilir enerji tüketen değil aynı zamanda yenilenebilir enerji de üretebilen bir şirket olmak amacıyla bu alana yatırım gerçekleştiriyoruz. Bu doğrultuda 20 bin metrekarelik üretim tesisimizin çatısının tamamını güneş paneli (fotovoltaik) ile kapladık. Eskişehir'deki ODE Üretim Kampüsümüzün içerisinde yer alan membran üretim tesisimiz gibi bu yeni tesisimiz de yalnızca ülkemizin değil dünyanın en modern tesislerinden biri olacak.

ODE, Türkiye'nin yüzde 100 yerli sermayeli

en büyük yalıtım şirketi. Altı kıtada 75'in üzerinde ülkede yalıtım sektörünün önde gelen şirketlerinden. Yurt içinde olduğu kadar yurt dışında da yer aldığı saygın projelere her geçen gün bir yenisi ekleniyor. Ciro sunun yüzde 40'ı ihracattan geliyor. "ODE her yerde". Bu pencereden de değerlendirdiğinizde Eskişehir Tesisi'nin ODE'nin büyümesine ve ihracatına katkısı ne olacak?

Bu tesis ile birlikte elastomerik kauçuk köpüğü ısı yalıtım ürünü kapasitemizi yaklaşık dört kat artırarak, toplam yıllık 18 bin ton kapasiteye çıkaracağız. Bu da Türkiye kapasitesinin iki katına çıkacağımız anlamına geliyor. Aynı zamanda Çin ile Almanya arasındaki coğrafyada teknik yalıtımdaki en büyük üretici konumuna geleceğiz. Yine bu yatırımla birlikte ihracat pazarlarındaki satış hacmimizi ve ihracat ciromuzu daha da artıracacağız. Böylelikle bazı ihracat pazarlarında pazar liderliğimizi pekiştirirken, bazılarında ise pazar lideri konumuna geleceğiz.

Eskişehir tesisi ile elastomerik kauçuk köpüğü ısı yalıtım ürünü kapasitemizi yaklaşık dört kat artırarak, toplam yıllık 18 bin ton kapasiteye çıkaracağız. Bu da Türkiye kapasitesinin iki katına çıkacağımız anlamına geliyor.



Alican Çağdaş

Pazarlama İletişimi ve
Yönetim Danışmanı
alicancagdas@gmail.com

Neden yaşam tarzlarına göre segmentasyon?

AYNI GELİR DÜZEYİNE SAHİP VE BENZER EĞİTİM SÜREÇLERİNDEN GEÇMİŞ İNSANLAR, BENZER TÜKETİM TARZLARINA SAHİP OLMAK ZORUNDA DEĞİLLER. KİŞİLERİN KÖKENİ İLE SOSYAL ÇEVRELERİ; AİLE, OKUL VE YAKIN ÇEVRELERİNDEN ETKİLENEREK GELİŞMİŞ KÜLTÜREL YAPILARI, TÜKETİM ALIŞKANLIKLARINA DOĞRUDAN ETKİDE BULUNUYOR.

1990'lardan itibaren reklam yapılabilir mecralardaki artış, ister istemez toplumu sınıflandırmak ihtiyacını beraberinde getirmiş, pazarlama dünyamızın değerli STK'ları buna çare olarak SES GRUPLARINI, yani 6 ayrı sosyo ekonomik sınıfı (A, B, C1, C2, D, E) tarif etmişlerdir. Hedef kitle belirleme, medya optimizasyonu ve tutundurma faaliyetlerine yıllardır yardımcı olan bu tüketici sınıflandırması, pazarlama dünyamızda yeterince popüler oldu ve belli ki bir sürede öyle kalacak. Her ne kadar içinde sosyal adı geçiyorsa da, aslında ağırlıklı olarak mesleki bilgilerden elde edilen aile gelirine dayalı bir tasnif. Çok kısaca sosyal ağırlık olarak eğitim dahil ediliyor ve dayanıklı tüketim, cep telefonu, otomobil, paralı TV aboneliği vb. kriter alınıyor. Bu sınıflama medya kullanma davranış ve alışkanlıklarının belirlenmesi açısından yeterli olmaktadır. Ancak bu kadar kısıtlı bilgi pazarlama stratejileri adına yeterli olmamalıdır.

Yeterli olmamalıdır, çünkü aynı gelir düzeyine sahip ve benzer eğitim süreçlerinden geçmiş insanlar benzer tüketim tarzlarına sahip olmak zorunda değildir. Kişilerin kökeni ile sosyal çevreleri ve aile, okul ve yakın çevrelerinden etkilenerek gelişmiş kültürel yapıları, onların tüketim alışkanlıklarına doğrudan etkide bulunmaktadır. Farklı kültür gruplarına ait, farklı sosyal çevrelere ve farklı psikolojilere sahip olan kişilerin tüketim alışkanlıkları veya tüketim kalıpları, dahası satın alma davranışları da farklılıklar göstermektedir. Tüketici-

çiler homojen değil heterojendir. Hedef kitleleri doğru tarif ederek onların beklenti ve ihtiyaçlarını daha iyi analiz edebilmek için onları yaşam tarzlarına göre daha farklı gruplarda incelemek ve varılacak sonuçlar doğrultusunda sınıflandırmak gerekir. Çünkü benzer yaşam tarzları olan hedef kitleler, benzer tüketim alışkanlıklarına da sahip olmaktadır. Bu çalışmaya yaşam tarzlarına göre segmentasyon analizi diyoruz.

Bu alt grupları belirlerken onların yaşam tarzları ve davranış biçimleri incelenir, yapısal ve davranışsal özellikleri doğrultusunda segmentler belirlenir. Örneğin; kapının önünde çıkartılan ayakkabılar, evde hangi odada oturulduğu, TV'nin üstüne konan dantel örtü, tatil alışkanlıkları, kültürel etkinliklere katılım, ev dışı yemek yeme alışkanlığı, sebzenin nerelerden alındığı, kişisel bakım ürünleri kullanımı, dini akideler, kredi kartı-sigorta-yatırım araçlarına yaklaşımlar, tatilde nereye gittikleri vb. parametreler bu çalışmada anlamlı ve belirleyici parametreleri oluşturur.

Segmentler, farklı yaşam tarzlarında ortak paydaların belirlediği, ortak yaşam özellikleri gösteren, ekonomi, moda, siyaset gibi topluma yönelik platformlarda meydana gelen değişiklik veya yeniliklere kendi içinde benzer tepkiler gösteren ve benzer sosyal ortamlarda yaşayan tüketici alt gruplarıdır.

Genelde yaşam tarzları ile tüketim davranışları bir arada incelenerek anlamlı ve hedefe kitlenmiş



segmentasyon çalışmaları yapılır. Bu hedef sosyolojik olabileceği gibi bir ürün ya da hizmet ailesine yönelik de olabilir. Konuyu daha da açarsak farklı kültür ve çevre ortamlarından gelen farklı toplumsal kümeler gerek sosyal yaşamlarında ya da siyasal tercihlerinde, gerekse ürün tercihleri ya da satın alma kararlarında farklı davranışlar gösterirler.

Hayali bir örnekle konuyu canlandırmaya çalışalım. Önce iki kişiyi düşünelim ve adlarına Ahmet ve Mehmet diyelim. İkisinin bir tek ortak özelliği var; o da sahip oldukları para miktarı ve diyelim ki ikisinin de bir milyon lira nakit varlıkları var.

Bu tek ortak paydalarının dışında; Ahmet Bey; kır kökenli ve tesa-düfler onu metropole taşımış, şanslı yaver gitmiş ve ticarete başarılı olmuş ancak alışkanlıkları paralelinde kent varoş mahallelerinden birinde oturmaya halen devam ediyor. Bir dönem büyüyüp yetiştiği yöre ile ortaklıklar gösteren bu varoşun sokakları onda ve onun gibi çok az eğitimli eşinde aidiyet duygusu yaratıyor. İki kızları ve bir de oğulları var. Kızları küçük yaşta esnaftan delikanlılarla evlendirmişler. Küçük oğlan askerden yeni geldi ve Ahmet Bey'in ticarethanesinde çalışmaya başladı.

“FARKLI KÜLTÜR VE ÇEVRE ORTAMLARINDAN GELEN FARKLI TOPLUMSAL KÜMELER GEREK SOSYAL YAŞAMLARINDA YA DA SİYASAL TERCİHLERİNDE, GEREKSE ÜRÜN TERCİHLERİ YA DA SATIN ALMA KARARLARINDA FARKLI DAVRANIŞLAR GÖSTERİRLER.”

Pazarlamanın yol göstericisi segmentasyon

- Pazarı bir bütün olarak değil, alt gruplarda daha efektif inceleme olanağı sağlar.
- Segmentlerin gizli ve açık ihtiyaçlarının ve üründen beklentilerinin daha kolay belirlenmesi ve buna uygun ürün stratejilerinin geliştirilmesine yardımcı olur.
- Segmentlerin ekonomik yapıları ve ortak satın alma davranışlarını belirleyerek doğru fiyat stratejilerinin oluşmasını sağlar.
- Segmentlerin sosyolojik, psikolojik ve kültürel yapıları ve yaşam tarzları belirlenerek farklı marka stratejileri doğrultusunda farklı tutundurma ve iletişim uygulamalarına imkan sağlar.
- Segmentlerin ortak değerleri doğrultusunda kurumsal itibara yönelik stratejik iletişim çalışmalarına yol gösterir.

Gelelim Mehmet Bey'e; hani Ahmet Bey ile aynı miktar serveti olan ikinci kahramanımıza. O ve ailesi biraz farklılar. Mehmet Bey tanınmış bir üniversitede dekan yardımcısı. Yurt içi ve yurt dışında çok iyi eğitim almış. Ayrıca meşhur sadrazamlardan birinin torununun torunu. İstanbul Boğazı'nda aileden miras kalan bir yalıda oturuyorlar. Mehmet Bey'in eşi de yüksek eğitilmiş; ama artık çalışmıyor. Onların da iki kızları var. Biri Mehmet Bey'in görevli olduğu üniversitede, diğeri tanınmış bir yabancı lisede eğitim görüyor.

Kısaca tarif ettiğimiz bu iki kişinin, daha doğrusu iki karikatürün, buzdolabı almaları gerekiyor ve ikisi de birer bayiye giderek buzdolabı seçiyorlar. İşte tam bu noktada farklı beklentiler sonucu farklı davranışlar ortaya çıkıyor. Hayali örnekte algılatmaya çalıştığımız farklı sosyal çevre-yaşam tarzları-kültürel alt yapılar devreye girerek satın alma kararını etkilemektedir. Bu durumda çok büyük bir ihtimalle Ahmet Bey tek kapılı, bağimsız bir derin dondurucusu olmayan, olabildiğince geniş ve sebzelikleri derin bir buzdolabı tercih edecektir. Mehmet Bey ise derin dondurucusu olan, çok da geniş olmasına gerek olmayan çift kapılı ve yük-



sek teknoloji bir dolap alacaktır. Çünkü Ahmet Bey'in ailesi zaman zaman köyden tenekeyle peynir yollamaktadır. Bunu koruyabilecek büyüklükte bir dolaba ihtiyacı vardır. Ayrıca eşi pazardan sıklıkla sebze alışverişi yapmaktadır.

Mehmet Bey, eşi ve kızları ise farklı mutfak düzenine sahiptirler. Hatta sıklıkla internet ortamında alışveriş yapmaktadırlar. Taze gıda yanında zaman zaman dondurulmuş gıdaları da tüketmektedirler; büyük ve geniş sebzelik değil ama derin dondurucu onlar için mutlaka gereklidir.

Bu hayali tablodan biraz uzaklaşarak gerçek hayata dönelim ve bir buzdolabı üreticisi firmanın her iki tür ailenin üründen beklentilerini bilmediğini varsayalım. Sonuç ne olur dersiniz? Aynı model buzdolabını her iki aileye de satabilir misiniz?

Ülkemizde belirli araştırma kuruluşlarının periyodik olarak yıllardır yaptığı segmentasyon analizlerinin yanı sıra 1994 yılında kent nüfusuna yönelik yaptırılmış olduğum bir araştırmada, dayanıklı tüketim malları satın alması ve kullanılması ile yaşam tarzları bir arada incelenmiştir. Benzer şekilde aynı araştırma metodolojisi ile 2008 yılında bankacılık sektörüne yönelik bir araştırmayı daha yöneterek Türkiye'deki segmentlerin ne şekilde geliştiğini takip etmek şansına hasbelkader sahip oldum.

O dönem kent nüfusuna yönelik yapılan bu çalışmaların ilkinde beş segment belirlenmiş ve bu segmentlerin her biri yaşam tarzları ve dayanıklı tüketim malları satın almasında bir çok ortak payda sergilemişlerdi. Her segmentin dayanıklı tüketim ürünlerinden beklentileri belirgin farklılıklar içeriyordu. Bazıları çok sofistike ürünleri tarif

“SEGMENTASYON ANALİZLERİNE GELECEKTE YETERİNCE ÖNEM VERMEYEN YÖNETİMLER, BUNU UYGULAYAN RAKİPLERİ KARŞISINDA OYUNA MAĞLUP BAŞLAYACAK. ARTIK HEDEF KİTLELERİ ÇOK DETAY ANALİZ ETME VE SAĞLIKLI MARKA STRATEJİLERİ GELİŞTİREREK UYGULAMA DÖNEMİNDEYİZ.”

ederken, bazıları çok daha mütevazı ürün özellikleri talep ettiler. En ilgi çekici özellikleri o dönemde gelecek ile ilgiliydi. Üstteki iki segment yeniliklere açık ve geleceğe yönelik iyimserken, ortadaki iki segment gerek yeniliklere ve gerekse geleceğe kuşkuyla bakıyordu. En alttaki (hem kültürel ve hem de gelirselle olarak gerçekten en alttakiler) segment geleceğe korku ile bakarken her türlü yeniliği de reddetmekteydiler. Bu yapı, gelirselle yetersizlikleri eşliğinde onların satın alma karar ve davranışını da doğrudan etkilemekteydi. İkinci çalışmada da benzer segmentler belirlendi. Ancak aradan geçen 14-15 yıl içinde bir yeni segment daha oluşmuştu ki bunların ortak paydası fırsatçılık ve kaygısızlıktı.

Bireysel tecrübelerime dayanarak segmentasyon analizlerine gelecekte yeterince önem vermeyen yönetimlerin, bunu uygulayan rakipleri karşısında oyuna mağlup başlayacaklarını düşünüyorum. Dönem artık hedef kitleleri çok detay analiz etme ve sağlıklı marka stratejileri geliştirerek uygulama dönemidir; en azından oyun dışında kalmamak için.

ISI YALITIMININ KİTABINI YİNE BİZ YAZDIK!

ODE, binalarda ve tesisatlarda ısı yalıtımı konusu ile ilgili yazılmış en geniş kapsamlı kitabı ile üçüncü kez karşınızda!

*Kitabın basılı halini talep etmek için okutun.



ode.com.tr/kitap-talep-formu





ULUSLARARASI ENERJİ AJANSI EYLEM PLANI

Enerjide Rusya'ya bağımlılık nasıl azalır?

AVRUPA BİRLİĞİ'NİN DOĞAL GAZ VE PETROL İTHALATINDA RUSYA'YA OLAN BAĞIMLILIĞINI AZALTMASINA İLİŞKİN HAZIRLANAN ULUSLARARASI ENERJİ AJANSI ÖNERİLERİ "10-POINT PLAN" BAŞLIĞIYLA İKİ AYRI RAPOR BÜNYESİNDE HAZIRLANDI. BU ÖNERİLERİ VE 14 NİSAN 2022 TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİRİLEN TÜSİAD AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI SÖYLEŞİLERİ'NE KONUK OLAN TIME DERGİSİ'NİN "2021 YILININ EN ETKİLİ 100 KİŞİSİ" ARASINDA GÖSTERDİĞİ FATİH BİROL'UN PAYLAŞIMLARINI BÜTÜNCÜL OLARAK DERLEDİK.

Ukrayna-Rusya savaşı enerjide dışa ve fosil kaynaklara olan bağımlılığın derecesini gözler önüne serdi. Enerji politikalarında perspektif hızla "enerji dönüşümünden" "enerji arz güvenliğine" kaydı. Bu süreçte Avrupa Birliği "RepowerEU" planıyla fosil kaynaklarda Rusya'ya olan bağımlılığını 2030 yılına kadar sonlandırmayı hedeflediğini açıkladı. Uluslararası Enerji Ajansı (International Energy Agency-IEA) da doğal gaz ve petrol özelindeki 10 maddelik eylem planlarıyla bu tartışmalara katkı sağladı.

Uluslararası Enerji Ajansı Çalışmalarının Meşajları:

Uluslararası Enerji Ajansı hazırladığı, "AB'nin Rusya Doğal Gazına Bağımlılığını Azaltmaya Yönelik 10 Maddelik Plan" ile görüşlerini paylaştı:

- Rusya ile yeni bir doğal gaz sözleşmesi imzalanmaması,
- Diğer kaynaklardan yapılan gaz tedarikinin en üst düzeye çıkartılması,
- Güneş ve rüzgar enerjisinin devreye alınmasının hızlandırılması,
- Yenilenebilir kaynaklar gibi mevcut düşük emisyonlu enerji kaynaklarından azami ölçüde yararlanılması,
- Enerji verimliliği önlemlerinin artırılması.

Bu önlemler ile AB'nin Rusya'dan gaz ithalatı 50 milyar metreküpten fazla veya bir yıl içinde üçte bir oranında azaltılabilecek. AB'nin enerji sektöründe doğal gazı kömür ve petrol gibi yakıtlarla ikame etmesi ve 10 maddelik planın eksiksiz uygulanması halinde ise Rusya'dan gaz ithalatında yıllık toplam 80 milyar metreküpten veya toplam ithalatın yarısından fazla azalma sağlanabilecektir.

Öte yandan, Uluslararası Enerji Ajansı nisan ayından itibaren Rusya'nın günlük 2,5 milyon varillik petrol ihracatını durdurma potansiyeline de dikkat çekiyor. Rusya'nın enerji arzının potansiyel düşüşüyle birlikte, talebin en yüksek olduğu temmuz ve ağustos aylarına girerken, piyasaların daha da daralması ve petrol fiyatlarının önümüzdeki aylarda önemli ölçüde yükselmesi öngörülüyor. IEA üyesi ülkeler acil durum stoklarından sürümler yaparak piyasalardaki volatilitiyi rahatlatmaya çalışsa da bu önlemler yeterli görünmüyor. Piyasayı dengelemenin ve yüksek petrol fiyatlarından kaynaklanan sorunları azaltmanın bir başka yolu da talebi düşürmek. Petrol talebinin büyük kısmı ulaşım sektöründen geldiği için Uluslararası Enerji Ajansı'nın "Petrol Kullanımının Azaltılması için 10 Maddelik Planı" esas olarak ulaşım odaklanıyor (Tam liste bu belgenin en sonunda verilmiştir). Çalışma yalnızca gelişmiş ekonomilerde bu önlemlerin tam olarak uygulanmasının, önümüzdeki dört ay içinde mevcut seviyelere kıyasla petrol talebini günde 2,7 milyon varil azaltılabileceğini ortaya koyuyor.

“ AB’NİN ENERJİ SEKTÖRÜNDE DOĞAL GAZI KÖMÜR VE PETROL GİBİ YAKITLARLA İKAME ETMESİ VE 10 MADDELIK PLANIN EKSİKSİZ UYGULANMASI HALİNDE RUSYA’DAN GAZ İTHALATINDA YILLIK TOPLAM 80 MİLYAR METREKÜPTEN VEYA TOPLAM İTHALATIN YARISINDAN FAZLA AZALMA SAĞLANABİLECEK.

TÜSİAD etkinliğindeki Fatih Birol paylaşımları

- "IEA olarak hazırladığımız 10 Maddelik Eylem Planı özellikle ulaşım konusunda talebi azaltacak önlemlere odaklanıyor. Bu önlemler Avrupa şehirlerinin belediyeleri ve sendikalar gibi birçok kurumun ilgisini çekti. Trafığe tek plaka-çift plakaya göre çıkılması, arabasız pazarlar vb. önlemleri açıkladık. Bazıları bireylerin, bazıları hükümetlerin, bazıları yerel yönetimlerin atması gereken ve arz ve talep arasındaki açığı biraz olsun dengeleyebilecek adımlar. Petrole dair en büyük korku 'driving season' denilen yaz sezonu, çünkü talep daha da artıyor. Rusya

ile ilişkilerin durumunun ne olacağını öngörmek mümkün olmamakla beraber fiyatların daha da artması beklenebilir."

- "IEA'nın doğal gaz için hazırladığı eylem planı da Rusya'ya olan bağımlılığı ciddi ölçüde azaltmaya odaklanıyor. Rusya ile yeni kontrat yapmamak ve Norveç, Azerbaycan ve Katar'dan alınacak gazla Rusya gazını ikame etmek tavsiye ediliyor. Başka enerji kaynakları ile doğal gazı ikame etmek denenmeli. Bunun için yenilenebilir enerjinin devreye alınmasındaki bürokrasi kısaltılıyor,

örneğin rüzgâr çok daha kısa sürede test edilebilecek. Bunlarla beraber IEA nükleerden çıkış konusundaki kararların gözden geçirilmesini istedi. Belçika, Kore ve Almanya bu kararlarını gözden geçiriyor. Norveç, Cezayir ve ABD'den arz artışı olacak ve doğal gazı nükleer ve yenilenebilir enerji ile ikame edebileceğiz. Son olarak, tüketimi azaltmak için de termostatları 2 derece kısmayı denemeliyiz. Avrupa'da gaz en çok ısınma için kullanılmakta, sadece ısı yalıtımını biraz daha etkili hale getirmek bile tüketimi azaltacaktır."



FATİH BİROL: PETROLE DAİR EN BÜYÜK KORKU 'DRIVING SEASON' DENİLEN YAZ SEZONU, ÇÜNKÜ TALEP DAHA DA ARTIYOR. RUSYA İLE İLİŞKİLERİN DURUMUNUN NE OLACAĞINI ÖNGÖRMEK MÜMKÜN OLMAMAKLA BERABER FİYATLARIN DAHA DA ARTMASI BEKLENEBİLİR.

AB'İN RUSYA DOĞAL GAZINA OLAN BAĞIMLILIĞINI AZALTMAYA YÖNELİK 10 MADDELİK PLAN:

1. Rusya ile yeni gaz tedarik sözleşmesi imzalamamak (Arzın daha fazla çeşitlendirilmesi)
2. Rusya'dan alınan gazı alternatif kaynaklardan gelen gazla değiştirmek (Rusya dışı gaz arzını bir yıl içinde yaklaşık 30 milyar metreküp artırır)
3. Aşgari gaz depolama yükümlülüklerinin getirilmesi (Önümüzdeki kışa kadar doğal gaz sisteminin dayanıklılığını artırır)
4. Yeni rüzgar ve güneş projelerinin devreye alınmasını hızlandırmak (Gaz kullanımını bir yıl içinde 6 milyar metreküp azaltır)
5. Biyoenerji ve nükleer enerji üretimini en üst düzeye çıkarmak (Gaz kullanımını bir yıl içinde 13 milyar metreküp azaltır)
6. Korunmasız elektrik tüketicilerini yüksek fiyatlardan korumak için ani gelişen kârlar üzerinde kısa vadeli vergi önlemleri alınması (Gaz fiyatları yüksek kaldığında bile enerji faturalarını azaltır)
7. Gaz kazanlarının ısı pompalarıyla değiştirilmesinin hızlandırılması (Gaz kullanımını bir yıl içinde 2 milyar metreküp azaltır)
8. Binalarda ve endüstride enerji verimliliğine dair iyileştirme çalışmalarını hızlandırmak (Gaz kullanımını yılda 2 milyar metreküpe yakın azaltır)
9. Tüketiciler tarafından termostatın geçici olarak 1°C düşürülmesini teşvik etmek (Gaz kullanımını bir yıl içinde yaklaşık 10 milyar metreküp azaltır)
10. Güç sistemi esnekliği kaynaklarını çeşitlendirmek ve karbon-dan arındırma çabalarını hızlandırmak (Avrupa'nın elektrik arzı güvenliğinin doğal gaz arzına olan bağımlılığını azaltır)



IEA:
"Tüketimi azaltmak için termostatları 2 derece kısmayı denemeliyiz. Avrupa'da gaz en çok ısınma için kullanılıyor. Sadece ısı yalıtımını biraz daha etkili hale getirmek bile tüketimi azaltacaktır."

PETROL KULLANIMININ AZALTILMASI İÇİN 10 MADDELİK PLAN:

1. Otoyollarda hız sınırlarını en az 10 km/s azaltmak (Arabalardan günde yaklaşık 290 kb/d ve kamyonlardan 140 kb/d tasarruf sağlar)
2. Mümkünse haftada üç güne kadar evden çalışmak (Haftada bir gün yaklaşık 170 kb/d tasarruf sağlar; üç gün yaklaşık 500 kb/d tasarruf sağlar)
3. Şehirlerde araçsız pazar günleri (Her pazar günü yaklaşık 380 kb/d tasarruf sağlar; ayda bir pazar 95 kb/d tasarruf sağlar)
4. Toplu taşımayı ucuzlatmak ve mikro mobilitayı, yürümeyi ve bisiklete binmeyi teşvik etmek (330 kb/d civarında tasarruf sağlar)
5. Büyük şehirlerde yollara alternatifli özel araç erişimi (tek-çift plaka uygulaması) (210 kb/d civarında tasarruf sağlar)
6. Araç paylaşımını artırmak ve yakıt kullanımını azaltacak uygulamaları benimsemek (470 kb/d civarında tasarruf sağlar)
7. Yük kamyonları ve malların teslimatı için verimli sürüşü teşvik etmek (Yaklaşık 320 kb/d tasarruf sağlar)
8. Mümkünse uçak yerine yüksek hızlı ve gece trenlerinin kullanılması (Yaklaşık 40 kb/d tasarruf sağlar)
9. Alternatif seçenekler bulunduğu zaman iş amaçlı uçak seyahatlerinden kaçınmak (260 kb/d civarında tasarruf sağlar)
10. Elektrikli ve daha verimli araçların edinilmesini hızlandırmak (Yaklaşık 100 kb/d tasarruf sağlar)

EPIKON
AFLAME



AFLAME YENİ NESİL BİTÜMLÜ MEMBRAN

% 1000 uzayan esnek formülü, tek kat uygulama özelliği ve güçlü taşıyıcısı ile yapılarınızı uzun yıllar suyun istenmeyen etkilerinden korur.



Mersin-Tarsus Tarımsal Ürün İşleme İhtisas Organize Sanayi Bölgesi Başkanı **Gül Akyürek Balta**:

Kadın eliyle tarımda küresel markalar doğacak

İŞ DÜNYASININ PARMAKLA GÖSTERİLEN KADIN YÖNETİCİLERİNDEN GÜL AKYÜREK BALTA, ŞİMDİLERDE MERSİN-TARSUS TARIMSAL ÜRÜN İŞLEME İHTİSAS ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE (TÜİOSB) LİDERLİK ETTİĞİ ÇALIŞMALARLA GÜNDEMDE. 'TÜRKİYE'DE ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ KURAN İLK KADIN BAŞKAN' OLAN GÜL AKYÜREK BALTA, TARIMSAL ÜRÜNLERE MAKSİMUM KATMA DEĞER KAZANDIRARAK KÜRESEL MARKALAR YARATMAYI VE 10 BİN KİŞİYE NİTELİKLİ İSTİHDAM SAĞLAMAYI HEDEFLEYEN TÜİOSB'Yİ ANLATTI.

Kariyeriniz boyunca birçok ilki başlattığınızı görüyoruz. Mesela Türkiye'de OSB kuran ilk kadın başkansınız. TÜİOSB'nin hareket noktası neydi? Türkiye ve bölge ekonomisi açısından nasıl bir önem taşıyor, fark yaratıyor?

Üretim, ihracat ve büyümede elde edilen başarılarla kuşkusuz OSB'ler ilk sırada yer alıyor. OSB'lerin her biri, bulunduğu şehirlerin ve bölgelerin dinamosu niteliğinde. Tarımsal sanayiye geliştirerek, yüksek teknoloji ile işlenmiş, sağlıklı ve temel gıdada kendi kendine yetebilen ülke olmanın yanı sıra, uluslararası pazarlarda söz sahibi olmak da şüphesiz kalkınmanın en önemli adımlarından birisi. Mersin-Tarsus Tarımsal Ürün İşleme İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (TÜİOSB), bu noktadan hareketle bölgemizin rekabet gücünün artmasında, Türkiye'nin bereketli topraklarının başkenti olan Çukurova'mızın değişim ve dönüşümüne katkı sağlayacak önemli aktörlerden biri olacak. Ülke ve bölgemizin kalkınmasına katkı sağlamayı kendimize misyon edinerek, bu amaçla yeni nesil OSB olan Mersin-Tarsus Tarımsal Ürün İşleme İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'ni hayata geçirdik. Endüstri 4.0 hedefiyle, çevreye ve insana saygı esas alan yeni nesil TÜİOSB'de Avrupa

Yeşil Mutabakatı'na uyumlu, sürdürülebilir üretime dayalı dijital tarım ve gıda ekosistemini kuruyoruz. Bu ekosistemin en önemli çıktısı olan ve yüksek kaliteyi ifade eden DigiGreenFoodValley sertifikasıyla ürünlerimizin ihracatını artırarak ülkemize katma değer sağlayıp yatırımlarımızı yeni nesil OSB'mizde büyüteceğiz. Bölgemizde konserve gıda, süt ve süt ürünleri, makarna, bakliyat kurutma eleme ve paketleme tesislerinden tıbbi ve aromatik bitkilerin işlenmesine kadar gıdanın hemen hemen her alanında faaliyet gösterecek işletmeler yer alacak ve bu işletmelerde üretilecek ürünler teknoloji ile yüksek katma değerli hâle getirilecek.

TÜİOSB'de bugün itibarıyla geline durum nedir? OSB'de kaç firma faaliyet gösterecek? OSB istihdama nasıl bir katkıda bulunacak?

TÜİOSB'mizin faaliyete geçmesi konusundaki çalışmalarımız hızlı bir şekilde sürüyor. Toplam 300 hektarlık alan olarak planladığımız TÜİOSB'nin güçlü temeller üzerinde yükselmesi için birinci faz olarak tahsisini tamamladığımız 70 sanayi parselinin bulunduğu 115 hektarlık alanda arazi düzenleme ve yol çalışmalarının sonuna geldik. İçme ve kullanma

**GÜL
AKYÜREK
BALTA**

2016 YILINDA TÜRKİYE GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ'NİN (TÜGIAD) ÇUKUROVA ŞUBE BAŞKANI SEÇİLEREK TÜGIAD'IN 30 YILLIK TARİHİNDE İLK KADIN ŞUBE BAŞKANI OLAN GÜL AKYÜREK BALTA, SÜRDÜRDÜĞÜ ÇALIŞMALARLA 'YILIN GİRİŞİMCİSİ', 'YILIN YATIRIMCI İŞ KADINI' 'YILIN SANAYİCİ İŞ KADINI' GİBİ ÖDÜLLERE LAYIK GÖRÜLDÜ."

Sanayicilere 'Dijitalleşme' ve 'Yeşil Mutabakat' danışmanlığı hizmeti verilecek

TÜİOSB'mizde ham madde temini ve tedarik zincirinin tamamının kontrol altında tutulduğu 'Tarladan Çatala Dijital Değer Zinciri' oluşturacak, Organize Sanayi Bölge Müdürlüğümüzün de içinde bulunacağı tüm birimleri tek bir çatı altında toplayacağımız DigiGreenFoodTower yeşil binamızı inşa edeceğiz.

DigiGreenFoodTower'da Mext Teknoloji Merkezi iş birliği ile Ar-Ge Yenilikçilik ve Dijital Dönüşüm Merkezi kurarak, Endüstri 4.0 teknolojisi ile kurgulanmış dünyadaki en yeni gıda üretim teknolojilerinin dijital ikizler yardımıyla takip edilmesini sağlayacağız. Burada en yeni ve rekabetçi çözümler bir araya getirilerek tüm sanayicilerin faydalanabileceği ortak hizmet alanı oluşturacak, tüm yatırımcılara 'Dijitalleşme' ve 'Yeşil Mutabakat' danışmanlığı sağlayacağız.



suyu, kanalizasyon şebekesi, atık su arıtma tesisi ve enerji altyapısını eksiksiz olarak hazırladığımız 'Türkiye'nin Yeni Nesil Sanayi Üssü'nde altyapısı güçlü, modern ve güvenli üretim merkezlerinin inşaatlarına Ekim döneminde başlamayı planlıyoruz. Çevreye ve insana duyarlı bir yaklaşım ile inovatif girişimlerin ve katma değeri yüksek çalışmaların kümelendiği bir vizyon projesi olan TÜİOSB, Mersin ili, Tarsus ilçesi, Kurbanlı Mevkii'nde yüzde 90'ı hazine arazisinden oluşuyor. Toplam 100 firmanın faaliyet göstereceği TÜİOSB'de 10 bin kişiye istihdam sağlayacağız. TÜİOSB'de aynı zamanda sosyal sorumluluk faaliyetleri kapsamında dezavantajlı



gruplara yönelik özel projeler de gerçekleştirileceğiz. Dijital ve yeşil OSB'deki fabrikalarımızda şehit eş ve çocukları başta olmak üzere yöre insanının istihdamına öncelik vereceğiz. Dünya Bankası ve Avrupa Birliği gibi uluslararası kurum ve kuruluşlarla gerçekleştirilecek projeler ile iş ve meslek sahibi olmalarını sağlayacağız ve bu gruptaki çocukların iyi bir eğitim alması için projeler geliştireceğiz.

TÜİOSB yatırımcılara ne gibi fırsatlar sunuyor?

Üretimde ve uluslararası ticarete yatırımcılara eşsiz avantajlar sunan TÜİOSB, Türkiye'nin ilk ihracat odaklı, endüstri 4.0 felsefesine uygun, dijital ve yeşil OSB'sidir. Oluşturacağımız ortak yapılarla maliyetlerimizi azaltarak uluslararası alandaki rekabetçiliğimizi güçlendirmeyi hedefliyoruz. Bunun için TÜİOSB'mizde kurulacak Güneş Enerjisi Tarlası ve fabrika çatılarımızda üreteceğimiz güneş enerjisini ortak santralden dağıtarak sürdürülebilir, temiz ve yenilenebilir enerjiyi uygun maliyetle sağlamış olacağız. Ortak Lojistik Merkezi kurarak bölgemizde elde edilen yüksek katma değerli ürünlerin ihracat pazarlarında hak ettiği değeri bulması için; tarladan çatala dijital değer zincirinin izlenebilirliğini gösteren QR sistemini hayata geçiriyoruz. Ayrıca firmalarımızın lojistik maliyetlerini azaltmakla kalmayıp ortak pazar stratejisi ile uluslararası ticaretteki satış hacmini artırmalarını sağlayacağız.

Endüstriyel simbiyozla atık yönetim tesisi, ortak

sağlık güvenlik birimi gibi yatırımlarla da giderler azaltılacak, arıtma tesisinde ileri teknoloji kullanılarak arıtılan sular, sulama suyu olarak kullanılacak. Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uygun üretimin en önemli merkezlerinden biri olan TÜİOSB'de Akıllı Teknik Alt Yapıların yanı sıra Ar-Ge Yenilikçilik ve Dijital Dönüşüm Merkezi, Tarım ve Gıda Teknolojileri Test Merkezi, Girişimci Ekosistemi ve bunun ilk projesi olan Kadın Ortak Girişim Fabrikaları (KOGİF) ile Dijital Tarım ve Gıda Endüstrisi Eğitim Kompleksi de bulunacak. Tüm bu hizmetlerden yararlanacak sanayicilerimiz, buradan aldıkları güç ile ulusal ve uluslararası alanda ciddi rekabet avantajları sağlamış olacak.

TÜİOSB'ye daha çok yatırımcı çekmek nasıl mümkün ve yabancı yatırımcının ilgisi nasıl?

Çevreye ve insana duyarlı bir yaklaşım ile inovatif girişimlerin ve katma değeri yüksek çalışmaların kümelendiği bir vizyon projesi olan TÜİOSB'mize olan ilgi memnuniyet verici boyutta. Ortaya koyduğumuz vizyon, Türkiye'nin ilk ihracat odaklı organize sanayi bölgesi olması, yatırımcıların ihracatçı firmalardan oluşması, bölge sınırları içerisinde AB Yeşil Mutabakatı kriterinin tamamını sağlayacak olması ve kuruluş aşamasından itibaren endüstri 4.0 felsefesine uygun kurulum olması yatırımcıların

TÜİOSB'DE, AVRUPA YEŞİL MUTABAKATINA UYUMLU, SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİME DAYALI DİJİTAL TARIM VE GIDA EKOSİSTEMİNİ KURUYORUZ.

büyük ilgisini çekti. Bu bağlamda yatırım yapacak firmaların aranan özelliklere uygunluğu konusunda son derece titiz bir çalışma yürüttüğümüzü, aynı zamanda bu firmaların yatırımlarında sağlaması gereken kriterler konusunda da tek tek taahhütlerini aldığımızı eklemem gerek.

TÜİOSB, ihracata nasıl bir katkı sağlayacak?

Yaklaşık 300 milyon dolarlık yatırımla ülke ekonomisine kazandıracağımız TÜİOSB'miz, tohumdan paketlenmeye kadar gıda üretim zincirinin tüm halkalarını tamamlayarak uygun maliyetli, yüksek katma değerli, güvenli gıda, bitkisel ilaç ham maddesi, takviye edici gıda ve kozmetik ürünlerinin üretimi konusunda dünyanın sayılı bölgelerinden biri olacak. TÜİOSB'de kurmuş olduğumuz bu ekosistemle elde edilen yüksek katma değerli ürünlerin ihracat pazarlarında hak ettiği değeri bulması için tarladan çatala değer zincirinin izlenebilirliğini gösteren sertifikasyon olan DigiGreenFoodValley'i oluşturduk. DigiGreenFoodValley ile hem lojistik hem de pazarlama maliyetlerini azaltarak toplam kârlılığı artıracacağız. TÜİOSB'de üretilen tüm ürünlerin ortak bir pazarlama stratejisi çerçevesinde tedarik zincirinin tüm halkalarında üstün kaliteyi temsil eden DigiGreenFoodValley sertifikasıyla yapılacak ihracat ile üretimin yanında uluslararası rekabette çok önemli bir avantaja sahip olacağız.

DigiGreenFoodValley sertifikası, ihracatta uluslararası pazarlarda rekabet gücümüzü artıracak çok önemli bir pazarlama stratejisini beraberinde getiriyor aslında. Tarladan gelen ürün kendi test laboratuvarlarımızdan geçtikten sonra dijital alt yapısı olan fabrikalarımızda işlenerek pakete girene kadarki tüm süreçlerinin dijital yolculuğunun QR koda işlendiği bir sertifika sistemi oluşturuyoruz. Bu sertifika sayesinde her bir yatırımcımızın güçlü olduğu ürünlerle güçlü olduğu pazarları ortak lojistik merkezimiz sayesinde bir araya getirerek daha yüklü miktarlarda ihracat yapabilmelerinin önünü açacağız. Yapacağımız bu çalışmalarla TÜİOSB'den yıllık 250 milyon dolarlık ihracat geliri hedefliyoruz.

Dünyada ve Türkiye'de gıda krizi uyarıları büyüyor. Gıdada kendine yeten ülke olabilmek önemli. TÜİOSB bu anlamda nasıl bir sorumluluk üstleniyor?

Dünya gündemi özellikle son yıllarda küresel ısınma, karbon ayak izinin azaltılması ve doğal kaynak yönetimi gibi kavramlar üzerinde yoğunlaştı. Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi kapsamında Türkiye dahil 197 ülke

Gül Akyürek Balta kimdir?

1982 yılında Mersin'de doğdu. Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Çukurova Üniversitesi'nde 'İşletmelerde Teknoloji Yönetimi' Yüksek Lisansına devam eden Gül Akyürek Balta ile şirketi olan Akyürek Makine'de çalışma hayatına atıldı. Akyürek Ar-Ge Bilişim'in ve Mersin'in 5'inci Ar-Ge merkezi olan Akyürek Smart'in kuruluşunu gerçekleştirdi. 2015 yılında ihtisas organize sanayi bölgesi kurmak amacıyla Mersin İhtisas Organize Sanayicileri Derneği'ni (MİODER) kente kazandırdı. 2016 yılında Türkiye Genç İş İnsanları Derneği'nin (TÜGİAD) Çukurova Şube Başkanı seçilerek TÜGİAD'ın 30 yıllık tarihinde İlk Kadın Şube Başkanı oldu. MİODER öncülüğünde gerçekleştirdiği çalışmalar sonucunda, TÜİOSB'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlendi. 13 Haziran 2018'de TÜİOSB'nin tescilini alarak 'Türkiye'de Organize Sanayi Bölgesi Kuran İlk Kadın Başkan' oldu. Gül Akyürek Balta, ÇUKUROVA SIFED başta olmak üzere birçok sivil toplum kuruluşunda başkan ve yönetim kurulu üyeliği görevlerinin yanı sıra TÜGİAD ÇUKUROVA, MİODER ve TÜİOSB Başkanlığı ile birlikte Akyürek Ar-Ge Bilişim A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve Akyürek Makine A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi olarak çalışmalarını sürdürüyor.



arasında imzalanan Paris Anlaşması ile 2050'ye kadar sera gazı emisyonlarının sıfırlanması için ülkelerin ortak çalışmaları teşvik ediliyor. Avrupa Birliği, sürdürülebilir kalkınmayı ve tüm ekosistemi tehdit eden öncelikli risklere karşı Avrupa Yeşil Mutabakat Çağrısı ile sanayiden tarıma, ulaştırmadan enerjiye karbonsuz bir ekonomi modelini hayata geçirip, ticareti yeniden şekillendirecek bir yol haritasını da netleştirdi. Pandemi ile birlikte tarımsal üretim, gıda konusu ve temel beslenme ihtiyaçlarının karşılanması endişe verici bir boyuta ulaştı. İnsanların en temel ihtiyacı olan beslenme hijyenik, güvenilir ve uzun süre saklanabilir gıdaya erişim önemli bir konu haline geldi. Bu noktada gıdanın ham maddesi tarım ve bunun için de sürdürülebilir tarım politikaları, dijital tarım çözümleri çok önemli. Tarımsal sanayiye geliştirerek yüksek teknoloji ile işlenmiş, uzun süre saklanabilir gıda üretmek ve gıdada kendi kendine yetebilen ülke olmak, son derece önem arz ediyor. TÜİOSB yatırımcıları

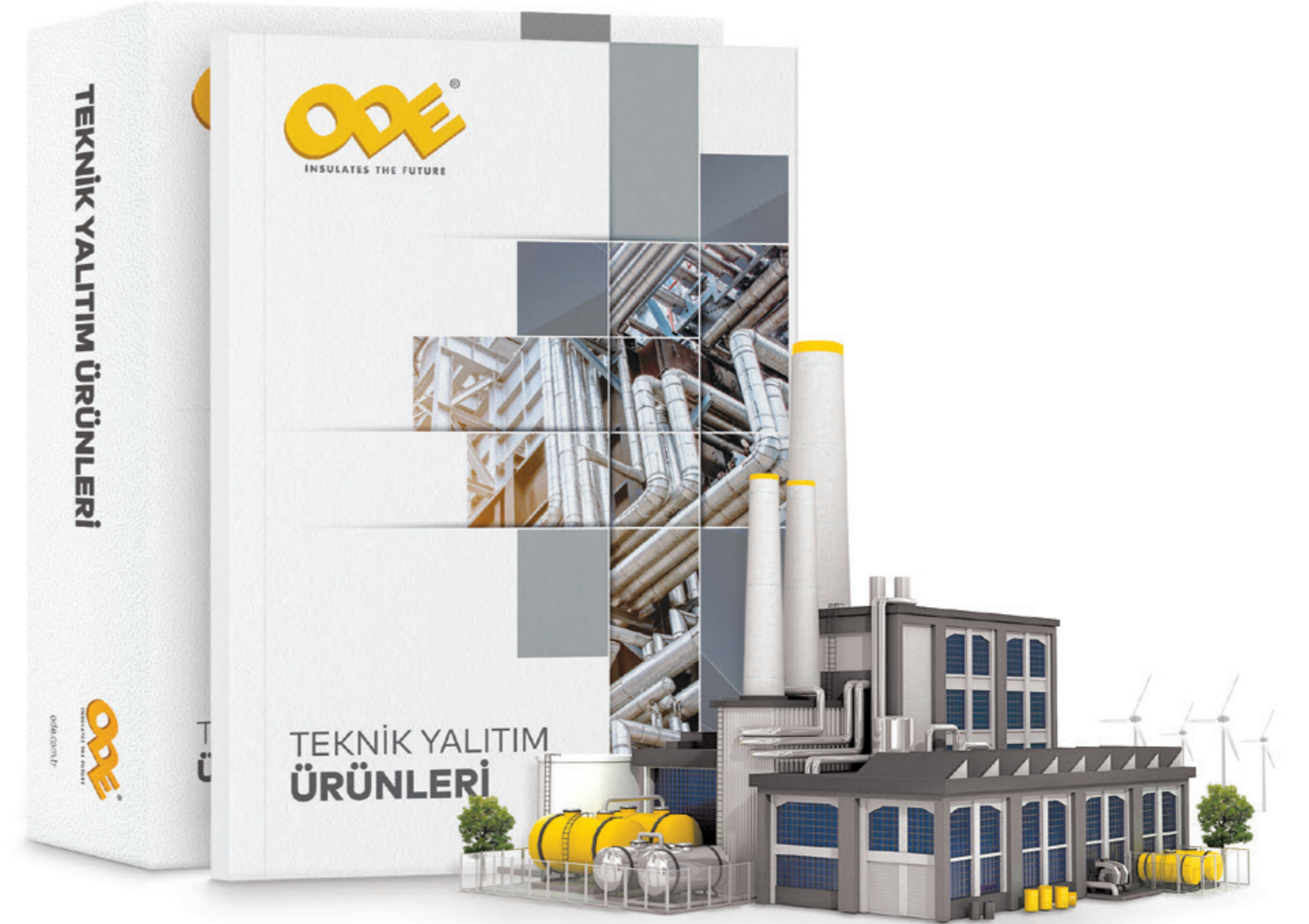
olarak tam da bu amaca uygun bir projeyi hayata geçirdik. TÜİOSB'de, Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyumlu, sürdürülebilir üretime dayalı dijital tarım ve gıda ekosistemini kurarak bu alanda önemli bir görev üstlendiğimizi düşünüyorum. Burada yapacağımız üretimlerle gıda arzına ciddi katkı vermiş olacağız.

Türkiye'nin ilk ihracat odaklı, dijital ve yeşil organize sanayi bölgesi olan TÜİOSB'de 2022 çalışma programınız nasıl şekilleniyor? Bu yıl için ne gibi hedefler belirlediniz?

Geçtiğimiz günlerde, Türkiye'nin ilk ihracat odaklı, dijital ve yeşil organize sanayi bölgesi olan Mersin-Tarsus Tarımsal Ürün İşleme İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (TÜİOSB)'nin Müteşebbis Heyeti toplantımızı gerçekleştirdik. Mersin Valimiz ve aynı zamanda TÜİOSB Müteşebbis Heyeti Başkanımız olan Sayın Ali Hamza Pehlivan başkanlığında düzenlediğimiz toplantıda, TÜİOSB'de yürütülen altyapı çalışmalarında geldiğimiz noktayı değerlendirerek fabrika inşaat projelerinin de eş zamanlı olarak tamamlanması konusunu görüşerek süreci daha da hızlandırma kararı aldık. Hedefimiz, toplam 300 hektarlık alan üzerine planladığımız TÜİOSB'nin güçlü temeller üzerinde yükselmesi için birinci faz olarak tahsisini tamamladığımız 70 sanayi parselinin bulunduğu 115 hektarlık alanda arazi düzenleme ve yol çalışmalarını süratle tamamlamak. Diğer alanlardaki çalışmalarımızı yürütmek için ilk faz olarak planladığımız bu 115 hektarlık alandaki içme ve kullanma suyu, kanalizasyon şebekesi, atık su arıtma tesisi ve enerji altyapısını eksiksiz modern ve güvenli üretim merkezlerinin inşaatlarına Ekim döneminde başlamaktır. Hedefimiz 2023 yılında fabrikalarımızın faaliyete başlıyor olmasını sağlamaktır.

TÜİOSB'de hayata geçirdiğiniz en önemli yapılardan biri de Girişim Ekosistemi ve bunun ilk çıktısı olan Kadın Ortak Girişim Fabrikaları (KOGİF) projesi. Bu proje nasıl hayat buluyor, amacınız nedir?

TÜİOSB'nin en önemli misyonlarından biri de iş dünyasına girişimci, nitelikli, üretken ve etkin kadınlar kazandırmaktır. Bunu gerçekleştirmek için TÜİOSB'nin girişim ekosisteminin ilk projesi olan Kadın Ortak Girişim Fabrikaları'nı (KOGİF) hayata geçirdik. KOGİF projesi ile gençlerin ve kadınların gıda ve tarım konularında geliştirecekleri özgün, inovatif ve teknoloji tabanlı iş fikirlerinin hayata geçirilmesi konusunda gerekli mentörlüklerin sağlanarak genç kadınlarda girişimcilik potansiyelinin oluşturulması, yenilikçi ve sürdürülebilir ürünlerin, hizmetlerin ve teknolojilerin geliştirilmesini hedefliyoruz.



ODE Teknik Yalıtım Klasörümüz Çıktı!

Teknik Yalıtımda İhtiyacınız Olan Her Şeyi Tek Klasörde Topladık.

Yoksa siz hala temin etmediniz mi?



“300 MİLYON DOLARLIK YATIRIMLA ÜLKE EKONOMİSİNE KAZANDIRILACAK TÜİOSB, TOHUMDAN PAKETLEMeye KADAR GIDA ÜRETİM ZİNCİRİNİN TÜM HALKALARINI TAMAMLAYARAK UYGUN MALİYETLİ, YÜKSEK KATMA DEĞERLİ, GÜVENLİ GIDA, BİTKİSEL KOZMETİK VE BİTKİSEL İLAÇ ÜRÜNLERİNİN ÜRETİMİ KONUSUNDA DÜNYANIN SAYILI BÖLGELERİNDEN BİRİ OLACAK.”

SUMMARY

ODE Insulation's innovative products are preferred for use in ambitious projects all over the world today. Increasing its efforts to become a global brand, ODE offers 40 percent of its production to different countries in a wide geography. Delivering its products from Europe to Africa, from America to Australia, ODE's dealer network established in Turkey and abroad, has a great role in this success. It is possible to see the ODE brand, which has grown rapidly in 6 continents and over 75 countries, all over the world today. In short, ODE is Everywhere. In this new issue of Pusula, we said "ODE is Everywhere"; and we put the opinions of the stakeholders who have contributed greatly to this success on the file pages.

Continuously improving its overseas service range, ODE continues to create value in England, one of its most important markets; with DF Sales, the only dealer in technical insulation in this country. Portugal is one of the countries that achieved a significant acceleration in growth. Setting new targets in cooperation with Luso, who represents strong manufacturers in the insulation sector in this country, ODE has become one of the most preferred brands of projects that made an impact in Portugal. ODE has been expanding its activities in Serbia, an important market in the Balkans, in cooperation with BOO D.O.O for six years. ODE, which strengthens its presence in Qatar with many projects in the private and public sector, continues on its way with Mannai Corporation QPSC solution partnership in this country.

As for our domestic presence, we see the ODE brand again in giant projects. A significant success has been achieved in a short period of cooperation with Doğu Construction, which ranked first among the dealers in the Marmara Region. Doğu Construction Chairman of the Board of Directors, Mehmet Kart, underlines the factors that feed this success; and ODE as the most reliable address in the market, the Chairman of the Board of Arti-2 Insulation, İsmail Köksal, emphasizes that the cooperation with ODE has increased their competitive power.

Stating that they can provide instant service to every point in the Aegean Region with the cooperation of ODE, Gülyapan Board Member Arda Gülyapan emphasizes their goal of reaching every district, neighborhood and local point in the geography they serve, and gives tips on being the first among dealers in Turkey. Axis Roof Founder Tolga Pan says that ODE differentiates itself with its competitive and solution-oriented structure, and thanks to the cooperation with ODE, they have been involved in many official and private projects in the last 10 years. Muhittin Nurulloğlu, the Founder of Nurol Yapı, which succeeded in being the top seller in Central Anatolia region and the second in Turkey in 2021, says that thanks to the diversity of ODE's product range, they can easily meet the demands of their customers and their competitive power has been increasing every year.

One of the activities that will strengthen the "ODE is Everywhere" discourse is the Epikon Practitioners Festival. ODE, introduce the Epikon series, which brings a brand new understanding to waterproofing, to practitioners in 26 cities at the festival ODE provides technical and applied training to the practitioners of its 56 different dealers.

ODE Chairman of the Board Orhan Turan, the architect of ODE's success, drew attention to a very critical issue in his interview on the file pages: "High inflation does not reduce our investment appetite." Turan says that establishing a very good balance between the domestic and foreign markets provides them with mobility in an inflationary environment.

The News from ODE section, where the latest developments are compiled, again reveals the dynamic nature of the company. The meeting with female employees on March 8, International Women's Day, and what has been done in line with the zero carbon goal are conveyed

to the reader on these pages. The highlights of the speech of Orhan Turan, Chairman of the Board of Directors of ODE Insulation, who has 30 years of NGO experience, after he was elected as the chairman of TÜSİAD, one of the leading non-governmental organizations in the business world, are also included in this section.

ODE, which cares about employee satisfaction and loyalty and develops policies in this direction, honors its 50 veterans with the seniority award; Orhan Turan shared the motto of the new era focused on human resources: "ODE is Strong with You." HumanGroup Senior Advisor Nurdan Taş also narrated the story of the emergence of this motto in this section.

Successes achieved as a result of self-sacrificing efforts continue to be rewarded with awards. The success of ODE Select was confirmed with Altın Çekül (Golden Plumb) award; ODE products were awarded in two separate categories at the Insulation Industry Achievement Awards.

In the Our Projects section in Pusula, ODE's domestic applications were included. It was noted that Epikon Proof is used in the new campus of FMV Işık Schools while Starflex Pipe, R-Flex Pipe and R-Flex Sheet were preferred in Aselsan's Gölbaşı Social Facilities. Providing long-lasting comfort with its technical features, ODE Granat became the prominent product in İhlas Bizim Evler 10. ODE is among the solution partners of Namet Gümüşova, which will be the largest integrated facility in Europe. We listened to the importance of this project for the Turkish economy from Pekintaş Group CEO Özhan Olcay, who undertook its construction.

ODE Insulation Product Manager İter Kahraman wrote the advantages of the Epikon series, in which the upper segment membrane is redefined on the Technical Insulation pages; In the same section, the change in the energy performance regulation in buildings and the increase in insulation thickness are also discussed in full detail. Also in this section, the study of Consumers' Green House Purchasing Tendency and Awareness Level finds its place with the transfer of ODE Insulation's Istanbul Anatolian Regional Senior Sales Specialist Ozan Atik. The main purpose of the study can be summarized as to investigate the effects of environmental anxiety, environmental awareness and perceived social pressure on the attitudes of people who plan to buy a house in the short or long term, and also to understand what factors affect consumers' green house purchase intention.

In his article titled "Why segmentation by lifestyles? Alican Çağdaş, a Marketing Communications and Management Consultant, states "People of the same income level and similar educational backgrounds do not have to have similar consumption styles. The origin of people and their social environment along with their cultural structures, developed by being influenced by their families, schools and their immediate surroundings have a direct impact on their consumption habits."

International energy agency's advises prepared for the European Union to reduce its dependence on Russia in natural gas and oil imports; and Fatih Birol, who was named among the "100 most influential people of 2021" by Time Magazine are other interesting topics covered in this section.

In the section "People Making a Difference", Gül Akyürek Balta shared information about Mersin-Tarsus Agricultural Product Processing Specialized Organized Industrial Zone for which she acts as the President. Balta, who is the first woman president to establish an organized industrial zone in Turkey, talked about TÜİOSB, which aims to create global brands in agriculture and to provide qualified employment to 10 thousand people.



TÜRKİYE'NİN EN KAPSAMLI SU YALITIM SİSTEMLERİ BROŞÜRÜNÜ GÖRDÜNÜZ MÜ?

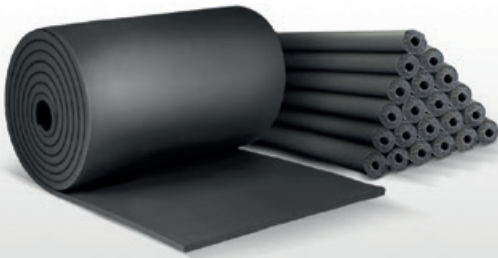
Talep etmek için:





ODE'DEN TAŞLARI YERİNDEN OYNATACAK BÜYÜK YATIRIM!

R-Flex ısı yalıtım malzemesinde **100 milyon TL**'lik yatırımımız için startımızı verdik! Eskişehir kampüsümüzde 20.000 m2 kapalı alanda kurulacak yeni üretim tesisimiz 2022 yılında devreye girecek.



AYA KADAR YOLUMUZ VAR!

Bugüne kadar dünya çevresini 5'den fazla dönecek uzunlukta boru formunda R-Flex kauçuk köpüğü ürettik. Üretilen miktar Dünya ile ay arasındaki mesafenin yarısı. **Diğer yarısını da yeni yatırım ile birlikte hızlıca kat edeceğiz.**