



Yapılarda  
Dönüşüm Zirvesi

# YAPILARDA DÖNÜŞÜM ZİRVESİ

4-5 Ekim 2023

Yıldız Teknik Üniversitesi  
Davutpaşa Kongre ve Kültür Merkezi

PREMIUM SPONSOR



ANA SPONSOR



KAHVE MOLASI SPONSORU



OTURUM SPONSORU



DESTEKLEYENLER



[www.yapilardadonusumzirvesi.com](http://www.yapilardadonusumzirvesi.com)

## YÖNETİM İmtiyaz Sahibi

Odaklı Yayıncılık Tanıtım ve Sanayi  
Ticaret Ltd. Şti.  
Adına  
Nurhan SAĞIR

## Yayınlayan

Odaklı Medya Grup Bas. Yay. Rek. Ve Tan.  
Hiz. Tic. Ltd. Şti

## Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve Genel Yayın Yönetmeni

Özay SAĞIR  
o.sagir@odakyayincilik.com

## Yayın Danışmanı

Mustafa Ali AKMAN  
Özgür ÖZKAN

## Yazı İşleri Koordinatörü

Hüsamettin SAĞIR  
h.sagir@odakyayincilik.com

## Reklam Koordinatörü

Ethem KUT  
e.kut@odakyayincilik.com

## Yönetim Merkezi

Odaklı Grup Medya Anonim Şirketi  
Tatlısu Mah. Arif Ay Sok. No:36/2  
Ümraniye/ İstanbul  
Tel: (0216) 527 32 62  
Faks: (0216) 527 32 63  
info@odakyayincilik.com

## Tasarım

Odaklı Yayıncılık Tanıtım Hizmetleri  
Tel: (0216) 527 32 62  
tanitim@odakyayincilik.com  
Abone ve Okur Hizmetleri  
abone@odakyayincilik.com

## Baskı

Evos Basım Yayın İnşaat  
Turizm San.ve Tic.Ltd.Şti.  
İvedik OSB Matbaacılar Sit. 1515 Cad.  
No: 51 Yenimahalle/ANKARA  
Tel: 0 (312) 278 49 61-62

## Baskı Tarihi

15.07.2023

Bu dergi tüm Türkiye'de dağıtılmaktadır.  
Basın Kanunu'na göre  
Yerel Süreli Yayındır.

Fiyatı: 10 TL  
Yıllık Abonelik: 100 TL

(Fiyatlara KDV Dahildir. Yıllık  
gönderimlerde kargo  
fiyata dahil, tek gönderimlerde  
dahil değildir.)

10



16



18





20

- İSKİD'ten "Isı Pompası Teknolojileri, Uygulama Örnekleri, Türkiye ve Avrupa'daki Güncel Gelişmeler" Webinarı
- BOTAS ve TEI işbirliği devam ediyor
- "5. İstanbul İç Tesisat Buluşması" İçin Geri Sayım Başladı
- Yapılarda Dönüşüm Zirvesi İçin Geri Sayım Başladı

36

- De Dietrich Gaziantep Bayisi Açıldı
- SOCAR Türkiye, Turkcell İşbirliği İle Türkiye'deki İlk Açık Hava PLTE Altyapısı Sektörde Öncü Olacak
- Daikin Türkiye, 2022 Yılı Cirosunu Euro Bazında Yüzde 34 Artırdı
- Daikin, Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı Sıralamasında Sektör Şampiyonu

## RÖPORTAJ

- "Ürünlerimizde İnsanlık ve Toplum İçin Maksimum Faydayı Gözetiyoruz."

## ŞİRKET HABERLERİ

- DemirDöküm Akademi Eğitimlerini Yeniden Fiziki Ortama Taşdı
- Galatasaray'ın Enerji Sponsoru SOCAR oldu
- Alarko Carrier'a Carrier Avrupa'dan Üst Düzey Ziyaret
- Vaillant yenilenen "İnfomobil Araçları" İle En İyi Müşteri Deneyimini Sunmayı Hedefliyor
- Vaillant Yenilenen "İnfomobil Araçları" İle En İyi Müşteri Deneyimini Sunmayı Hedefliyor

42



34

## HABERLER

- AB Ortak Gaz Alımına Devam Ediyor
- Enerji İthalatı Faturası Haziranda Yüzde 46,4 Azaldı

## GÜNCEL

- AKSA Grup Şirketleri Fortune 500 Listesindeki Yükselişlerine Devam Ediyor
- GAZBİR Ağustos 2023 Doğal Gaz Sektör Raporu'nu yayımladı
- Daikin Türkiye, İş Ortaklarını Japonya'da Ağırladı



42

- Viessmann Manisa Gururla 10. Yılı Kutluyor ve Başarılarını Paylaşıyor
- Baymak'tan Yılın İlk Yarısında Yüzde 74 Büyüme
- SOCAR Türkiye, Kalite Yönetim Sistemi Standartları'nın Tasarlanmasında Aktif Rol Oynuyor
- Doğalgaz Dönüşümü Yaptırırken Paranızdan ve Sağlığınızdan Olmayın!
- EPDK, 2023 Mayıs Ayı Doğal Gaz Piyasası Sektör Raporunu Yayınladı

## AĞUSTOS 2023 ŞEHİRLERİN DOĞAL GAZ SATIŞ FİYATLARI

"S. NO"	2022 Ağustos Sıralaması	Dağıtım Bölgesi	Dağıtım Şirketi	ANA FİRMA	Son Baz Yıl Varlık Tabanı 2022	Alış Fiyatı + ÖTV TL/m3
1	7	ERZURUM	PALEN	PALMET GRUP	293.976.957	4,103634
2	12	GEYVE-ALİ FUAT PAŞA-PAMUKOVA	AKMERCAN GEPA	AKMERCAN	293.976.957	4,155334
3	1	ANTALYA	ENERYA ANTALYA	AHLATÇI / ENERYA	50.135.385	4,155334
4	51	KARS- ARDAHAN	KARGAZ DAĞITIM	TURGAY KALEMÇİ	353.955.293	4,155334
5	18	MUĞLA	AKMERCAN MUĞLA	AKMERCAN	73.205.199	4,155334
6	3	ADANA-MERSİN-HATAY-OSMANIYE	AKSA DOĞALGAZ	AKSA	94.474.694	4,155334
7	15	AFYONKARAHİSAR	AKSA AFYON	AKSA	764.973.495	4,155334
8	2	AYDIN	ENERYA AYDIN	AHLATÇI / ENERYA	174.868.491	4,155334
9	4	KIZILCAHAMAM	KIZILCAHAMAM DOĞ. GAZ DAĞ	KOÇOĞLU	246.913.930	4,155334
10	20	POLATLI	POLGAZ	DELTA	4.034.299	4,155334
11	8	GÜMÜŞHANE BAYBURT	AKSA GÜMÜŞHANE	AKSA	118.555.363	4,155334
12	16	YOZGAT	SÜRMEİGAZ	ÇEDAŞ / AHLATÇI	72.727.741	4,155334
13	5	ERZİNCAN	ENERYA ERZİNCAN	AHLATÇI / ENERYA	33.178.865	4,155334
14	6	İĞDIR	SERHAT GAZ 2*	İS-KA	128.934.245	4,155334
15	24	ISPARTA-BURDUR	TOROSGAZ	SEL-TAN		4,155334
16	40	ORDU-GİRESUN		AKSA	209.209.849	4,155334
17	32	BALIKESİR	AKSA BALIKESİR	AKSA	195.850.640	4,155334
18	14	SEYDİŞEHİR-ÇUMRA	SELÇUKGAZ	CENGİZ İNŞAAT	200.650.975	4,155334
19	31	M.K.PAŞA-SUSURLUK-KARACABEY	AKSA OVAGAZ	AKSA	35.737.063	4,155334
20	10	BİTLİS-BİNGÖL-MUŞ	DOĞUGAZ 2*	DOĞUGAZ	73.014.420	4,155334
21	30	AKSARAY	ENERYA AKSARAY	AHLATÇI / ENERYA		4,155334
22	29	KARABÜK-KASTAMONU-ÇANKIRI	KARGAZ	ÇEDAŞ / AHLATÇI	102.579.962	4,155334
23	58	SİİRT-BATMAN-KURTALAN	AKSA SİİRT BATMAN	AKSA	267.492.402	4,155334
24	26	ADİYAMAN-KAHTA-BESNİ-GÖLBAŞI	AKMERCANGAZ	AKMERCAN	100.234.444	4,155334
25	56	ÇORUM	ÇORUMGAZ	ÇEDAŞ / AHLATÇI	110.681.716	4,155334
26	54	KAYSERİ	KAYSERİGAZ	SOCAR	127.374.999	4,155334
27	9	HAVZA-VEZİRKÖPRÜ-BAFRA	DELTA	AKMERCAN	524.029.375	4,155334
28	53	ÇANAKKALE	AKSA ÇANAKKALE	AKSA	103.706.586	4,155334
29	43	ŞANLIURFA	AKSA ŞANLIURFA	AKSA	105.834.376	4,155334
30	13	TRABZON- RİZE	AKSA KARADENİZ	AKSA	134.944.096	4,155334
31	50	KAHRAMANMARAŞ	ARMADAŞ	ARSAN	252.929.532	4,155334
32	22	ANKARA	BAŞKENTDOĞALGAZ	TORUNLAR	350.882.084	4,155334
33	25	KÜTAHYA	ÇİNİGAZ	SETAŞ A.Ş.	3.527.804.900	4,155334
34	48	İNEGÖL	İNGAZ	ARSAN	271.783.916	4,155334
35	21	MANİSA	AKSA MANİSAGAZ	AKSA	168.830.302	4,155334
36	27	İZMİR	İZMİRGAZ	KOLİN İNŞAAT	235.885.344	4,155334
37	19	ZONGULDAK - BARTIN	AKMERCAN BATIKAR	AKMERCAN	1.239.169.299	4,155334
38	37	SİVAS	AKSA SİVAS	AKSA	154.942.361	4,155334
39	41	DİYARBAKIR	DİYARGAZ	FERNAS İNŞAAT	149.639.198	4,155334
40	64	KOCAELİ	İZGAZ	PALMET GRUP	269.210.324	4,155334
41	45	ÇORLU	ÇORDAŞ	ARSAN	455.038.357	4,155334
42	42	KIRIKKALE-KIRŞEHİR	KIRGAZ	KIRGAZ	215.813.138	4,155334
43	17	YALOVA-KARAMÜRSEL	ARMAGAZ	ARSAN	196.509.353	4,155334
44	33	EDİRNE-TEKİRDAĞ-KIRKLARELİ	GAZDAŞ TRAKYA	ZORLU	236.634.957	4,155334
45	57	UŞAK	UDAŞ	UDAŞ	545.426.986	4,155334
46	28	GEMLİK	AKSA GEMLİK	AKSA	114.379.117	4,155334
47	47	TOKAT-AMASYA	AKSA TOKAT AMASYA	AKSA	48.820.747	4,155334
48	46	BOLU-BİLECİK	AKSA BOLU-BİLECİK	AKSA	189.991.155	4,155334
49	34	KONYA - EREĞLİ	ENERYA EREĞLİ	AHLATÇI / ENERYA	217.335.762	4,155334
50	23	KARAMAN	ENERYA KARAMAN	AHLATÇI / ENERYA	44.296.246	4,155334
51	55	BANDIRMA	AKSA BANDIRMA	AKSA	60.971.538	4,155334
52	36	VAN	AKSA VAN	AKSA	52.202.814	4,155334
53	52	DENİZLİ	ENERYA DENİZLİ	AHLATÇI / ENERYA	168.225.548	4,155334
54	35	SAKARYA	AGDAŞ	ERDEM HOLDİNG	242.370.022	4,155334
55	49	ESKİŞEHİR	ESGAZ	KOLİN İNŞAAT	456.720.270	4,155334
56	38	DÜZCE-EREĞLİ	AKSA DERGAZ	AKSA	357.096.779	4,155334
57	65	GEBZE	PALGAZ	PALMET GRUP	85.816.975	4,155334
58	60	MALATYA	AKSA MALATYA	AKSA	321.445.887	4,155334
59	62	BURSA	BURSAGAZ	SOCAR	146.671.470	4,155334
60	63	NİĞDE-NEVŞEHİR	ENERYA KAPADOKYA	AHLATÇI / ENERYA	755.700.785	4,155334
61	44	GAZİANTEP	GAZDAŞ GAZİANTEP	ZORLU	83.567.577	4,155334
62	59	KONYA	ENERYA KONYA	AHLATÇI / ENERYA	400.293.104	4,155334
63	39	ELAZIĞ	AKSA ELAZIĞ	AKSA	460.193.415	4,155334
64	61	BAHÇEŞEHİR	BAGDAŞ	SÜZER GRUP	147.088.539	4,155334
65	66	SAMSUN	SAMGAZ	CENGİZ İNŞAAT	14.269.966	4,155334
66	11	İSTANBUL	İGDAŞ	İBB	151.528.289	4,155334

## AĞUSTOS 2023 ŞEHİRLERİN DOĞAL GAZ SATIŞ FİYATLARI

Yıllık Tüketime Göre SKB (Sistem Kullanım Bedeli) (TL/m3)					SKB/ Alış Fiyatı Oranı 1*	SKB/ Satış Fiyatı Oranı
0-100.000	100.001-1.000.000	1.000.001-10.000.000	10.000.001 100.000.000	100.000.001 ve üzeri		
2,093892	1,079719	0,648156	0,221960	0,076009	50%	34%
2,048708	1,072067	0,738235	0,178884	0,043345	49%	33%
2,022410	0,718326	0,366920	0,090302	0,040970	49%	33%
1,934557	1,353211	0,911636	0,614154	0,413745	47%	32%
1,848225	1,174995	0,524805	0,338542	0,218387	44%	31%
1,664544	0,980679	0,381042	0,096652	0,052988	40%	29%
1,552267	0,987659	0,656741	0,436698	0,290381	37%	27%
1,544031	1,031319	0,269174	0,090967	0,307420	37%	27%
1,486744	1,050168	0,899515	0,797750	0,707498	36%	26%
1,480414	0,910567	0,739050	0,098953	0,061315	36%	26%
1,430406	0,824837	0,549290	0,365793	0,243595	34%	26%
1,419506	0,808552	0,512672	0,135156	0,035632	34%	25%
1,405442	0,822081	0,467732	0,266121	0,151413	34%	25%
1,402860	0,897486	0,827364	0,762720	0,703127	34%	25%
1,400499	0,697741	0,505945	0,235745	0,109845	34%	25%
1,349558	0,777591	0,372990	0,174508	0,024925	32%	25%
1,339980	0,663714	0,264746	0,162349	0,099557	32%	24%
1,326702	0,517858	0,290389	0,083658	0,024101	32%	24%
1,299894	0,518171	0,131543	0,092322	0,064796	31%	24%
1,294440	0,904381	0,344478	0,131210	0,049979	31%	24%
1,267367	0,596192	0,428305	0,085511	0,017072	30%	23%
1,259286	0,753218	0,353646	0,101169	0,028942	30%	23%
1,235819	0,771420	0,689638	0,109815	0,017486	30%	23%
1,228426	0,633810	0,350571	0,193906	0,107253	30%	23%
1,217641	0,598414	0,354091	0,121603	0,041761	29%	23%
1,214375	0,879602	0,444986	0,102169	0,062634	29%	23%
1,205566	0,693559	0,227062	0,140299	0,086688	29%	22%
1,193863	0,697815	0,316801	0,070014	0,061891	29%	22%
1,188440	0,678975	0,493850	0,264319	0,141469	29%	22%
1,175159	0,684126	0,316530	0,130581	0,053870	28%	22%
1,171319	0,507931	0,170949	0,112894	0,100259	28%	22%
1,164851	0,679777	0,255794	0,098592	0,037552	28%	22%
1,153339	0,742987	0,321508	0,065406	0,013306	28%	22%
1,144672	0,590126	0,440134	0,065857	0,058003	28%	22%
1,134973	0,567417	0,315222	0,070398	0,059473	27%	21%
1,133357	0,416833	0,164230	0,058620	0,039687	27%	21%
1,124566	0,574202	0,334782	0,146437	0,064053	27%	21%
1,100676	0,537125	0,395686	0,166476	0,070041	26%	21%
1,072377	0,761650	0,429852	0,242596	0,136915	26%	21%
1,068401	0,510218	0,225154	0,050871	0,037622	26%	20%
1,066454	0,480242	0,225993	0,079286	0,027816	26%	20%
1,054967	0,502504	0,217778	0,133499	0,030864	25%	20%
1,050772	0,631144	0,263130	0,071048	0,019184	25%	20%
1,045852	0,364594	0,148275	0,124545	0,053114	25%	20%
1,040808	0,609492	0,269413	0,061429	0,014006	25%	20%
1,024822	0,553009	0,216905	0,074177	0,018253	25%	20%
1,023342	0,476795	0,321665	0,133803	0,055658	25%	20%
1,021114	0,471972	0,187186	0,052434	0,014688	25%	20%
1,009816	0,421524	0,297553	0,099961	0,033582	24%	20%
0,995687	0,473308	0,226453	0,055162	0,013437	24%	19%
0,950723	0,362187	0,240770	0,067700	0,028927	23%	19%
0,948549	0,520664	0,310440	0,185096	0,110362	23%	19%
0,896162	0,562538	0,285542	0,098409	0,033673	22%	18%
0,891315	0,435696	0,191158	0,034921	0,024501	21%	18%
0,864056	0,490475	0,272436	0,105145	0,046623	21%	17%
0,852023	0,345616	0,172698	0,058113	0,044589	21%	17%
0,835677	0,374527	0,197664	0,052567	0,035949	20%	17%
0,817499	0,449653	0,366451	0,059730	0,009736	20%	16%
0,800621	0,350023	0,156437	0,067451	0,027332	19%	16%
0,793965	0,286545	0,137589	0,072291	0,037983	19%	16%
0,764766	0,340437	0,219218	0,092686	0,039188	18%	16%
0,763246	0,315587	0,200896	0,055025	0,015071	18%	16%
0,753735	0,375634	0,232892	0,134125	0,077245	18%	15%
0,702169	0,404388	0,203314	0,119025	0,069683	17%	14%
0,655623	0,289219	0,178187	0,059463	0,021137	16%	14%
0,582596	0,158726	0,096522	0,067613	0,030653	14%	12%

# SİZE ZAMAN, MARKANIZA DEĞER KAZANDIRIYORUZ!

Ülke genelinde yaygın olarak kullanılan Doğal gaz ve Elektrik Tesisatı CAD Yazılımlarımızın yanı sıra Kurumsal Yazılımlarımız ile sektörel zorlukları aşmanızı sağlıyor, iş akışlarınızı hızlandıran yenilikçi dijital çözümler sunuyoruz.



# PROJELENDİRME VE ONAY SÜREÇLERİNİZİ DİJİTALE TAŞIYIN!

Doğal gaz iç tesisat projelerinizi GasLine 3D, endüstriyel ve büyük tüketimli tesislerin doğal gaz tesisat projelerini GasLine Industry ile hazırlarken, tasarımdan onay sürecine kadar zamandan ve maliyetlerden tasarruf edin.



**GasLine 3D**  
Doğalgaz Tasarım Programı

**gas  
line**   
design for industry



## AB Ortak Gaz Alımına Devam Ediyor

Avrupa Birliği (AB), üye ülkelerin ortak doğal gaz alımı için kurulan platform çerçevesinde ikinci ihale sürecini başlattı.

■ AB Komisyonu, güvenilir uluslararası tedarikçilerin ikinci AB ortak doğal gaz satın alma ihalesi kapsamında teklif sunmaya davet edildiğini açıkladı.

Açıklamada, ihalenin Ağustos 2023-Mart 2025 dönemini kapsadığı ve 49 şirket tarafından talep edilen 15,9 milyar metreküp doğal gaz teslimatını içerdiği belirtildi.

Yeni ihale sürecimin 10 Temmuz'a kadar devam edeceğine işaret edilen açıklamada, ihaledeki toplam talebin yaklaşık yarısının sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) alımına yönelik olduğu bildirildi.

Açıklamada, AB'nin ilk ortak gaz alım ihalesinin 11,6 milyar metreküp gaz tedarik anlaşmasıyla sonuçlandığı anımsatıldı.

Rusya-Ukrayna Savaşı öncesinde AB yılda yaklaşık 400 milyar metreküp doğal gaz tüketiyordu.

Rusya, AB'nin en büyük doğal gaz tedarikçisi konumundaydı. Savaşla birlikte Rusya'dan Avrupa'ya doğal gaz sevkiyatının büyük ölçüde düşmesiyle enerji krizi başladı.

AB, son dönemde doğal gazda Rusya'ya bağımlılığını düşürmeye ve tedarikçilerini çeşitlendirmeye çalışıyor.



## Enerji İthalatı Faturası Haziranda Yüzde 46,4 Azaldı



Türkiye'nin enerji ithalatı için ödediği tutar, haziranda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 46,4 azalarak 4 milyar 329 milyon 191 bin dolara geriledi.

Türkiye İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı tarafından oluşturulan geçici dış ticaret istatistiklerine göre, haziranda Türkiye'nin toplam ithalatı geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 17,5 azalarak 26 milyar 64 milyon dolar oldu.

Bu tutarın 4 milyar 329 milyon 191

bin dolarlık kısmını enerji ithalatı olarak özetlenen "mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar" oluşturdu.

Geçen yıl haziran ayında bu rakam 8 milyar 82 milyon 91 bin do-

lar olarak kayıtlara geçmişti. Böylece enerji ithalatının tutarı yıllık bazda yüzde 46,4 azaldı.

Öte yandan, ham petrol ithalatı haziranda geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık yüzde 5,4 azalarak 2 milyon 996 bin 745 tona geriledi.





ODAKLI  
GRUP

Dogal Gaz ve Isi Tesisat Teknolojileri Dergisi  
**GASTECHNICS**

# 6. Ankara iç Tesisat Buluşması

**2 Aralık 2023**

Teknopark Ankara

**BAŞKENTGAZ**

Enerjinin Başkenti

# AKSA Grup Şirketleri Fortune 500 Listesindeki Yükselişlerine Devam Ediyor

Kazancı Holding Yönetim  
Kurulu 2. Başkanı  
Cemil Kazancı



*AKSA Grup Şirketleri; Aksa Enerji, Aksa Doğalgaz, Aksa Jeneratör, Aksa Elektrik, Çoruh Aksa Elektrik Hizmetleri ve Fırat Aksa Elektrik Hizmetleri, Fortune 500 Türkiye listesinde yakaladıkları yükselişle devler ligindeki yerlerini daha da yukarı taşıma başarısı gösterdi.*

**F**ortune Türkiye tarafından bu yıl 16'ncısı gerçekleştirilen ve Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin listelendiği "Fortune 500 Türkiye Araştırması"nın sonuçları, düzenlenen basın toplantısı ile kamuoyu ile paylaşıldı.

Kazancı Holding bünyesinde faaliyet gösteren AKSA Grup Şirketleri globalleşme ve sürdürülebilir yüksek büyüme hedeflerine emin adımlarla ilerlerken, Türkiye'nin en büyük şirketleri arasındaki yükselişlerini de sürdürdü. Kazancı Holding çatısı altında 10.000'den fazla çalışanıyla 4 kıtada üretim ve 178 ülkeye satış gerçekleştiren AKSA Grup Şirketleri Aksa Enerji, Aksa Doğalgaz, Aksa Jeneratör, Aksa Elektrik, Aksa Çoruh Elektrik Hizmetleri ve Aksa Fırat Elektrik Hizmetleri, Türkiye'nin en büyük 500 şirketi sıralamasında ortaya koydukları yükseliş performansını ile konularını pekiştirdi. Aksa Enerji ve Aksa Doğalgaz olmak üzere iki AKSA Grup Şirketi, Fortune 500 Türkiye listesinde ilk 50 şirket arasında yer aldı.

Türkiye ve global arenadaki başarılı yatırımlarıyla ön plana çıkan Aksa Enerji, listede 16 basamak yükselerek 31. sırada yer aldı.

Türkiye'nin halka açık en büyük elektrik üreticisi Aksa Enerji, 8 ülkedeki 13 santral yatırımıyla global ölçekli büyümesi ve döviz bazlı gelirlerini artırarak Türkiye'nin en büyük 500 şirketi arasında geçen seneye göre 16 basamak yükselerek 31. sıradaki yerini aldı.

## **Türkiye'nin en büyük özel doğal gaz dağıtım şirketi Aksa Doğalgaz listenin 39. sırasında**

Sahip olduğu 21 dağıtım lisansı kapsamında 31 ilin sınırları içerisinde bulunan 27 il merkezi ile 260 ilçe ve beldede yaklaşık 5 milyon aboneye hizmet veren ve yüzde 21 pazar payı ile Türkiye'nin en büyük doğal gaz dağıtım şirketi olan Aksa Doğalgaz, Fortune 500 Türkiye listesinde 25 basamak yükselerek 39. sırada konumlandı. Böylece Aksa Doğalgaz, Fortune 500 Türkiye listesindeki ilk 50 şirket arasına giren ikinci AKSA Grup Şirketi oldu.

Elektrik piyasasının lider oyuncularından Aksa Elektrik, Fortune 500 listesinde 37 basamak yükselerek 130. sırada yer aldı.

Türkiye'nin 81 iline elektrik satış ve danışmanlık hizmeti sunan Aksa Elektrik, Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin yer aldığı sıralamada 37 basamak yükselerek 130. sırada yerini aldı. Çoruh bölgesinde Trabzon, Rize, Giresun, Artvin ve Gümüşhane, Fırat bölgesinde ise Malatya, Elazığ, Tunceli ve Bingöl illerinde yaklaşık 4 milyon nüfusa elektrik dağıtım ve tedarik hizmeti sunan Çoruh Aksa Elektrik Hizmetleri ve Fırat Aksa Elektrik Hizmetleri de listede yerini aldı. Açıklanan listeye göre Çoruh Aksa Elektrik Hizmetleri 27 basamak yükselerek 194. sırada, Fırat Aksa Elektrik Hizmetleri ise 33 basamak yükselerek 247. sırada yerini aldı.

## **Jeneratör sektörünün lider şirketi Aksa Jeneratör, Türkiye'nin devler liginde 213. sırada**

Jeneratör sektöründe Türkiye'nin öncü şirketi ve dünyanın en büyük 5 jeneratör üreticisi arasında yer alan Aksa Jeneratör, ihracat rakamlarına göre ilk 100 şirket arasında yer aldı ve Türkiye'nin en büyük 500 şirketi arasında bir önceki seneye göre 14 basamak yükselerek 213. sıraya yerleşti.

AKSA Grup Şirketleri'nin Fortune 500 Türkiye listesindeki performansını değerlendiren Kazancı Holding Yönetim Kurulu 2. Başkanı Cemil Kazancı, enerji sektörünün farklı alanlarında faaliyet gösteren birbirinden başarılı 6 şirketimizin devler ligindeki yükselişin ivmesinin memnuniyet duyduğunu ifade etti.

Kazancı ayrıca "AKSA Grup Şirketlerimizi 2030 yılı ve ötesine taşımak için Globalleşme, Kurumsallaşma ve Sürdürülebilir Yüksek Büyüme olmak üzere 3 temel eksen üzerine inşa ettiğimiz Aksa 2030 Global Stratejimiz doğrultusunda çok daha büyük başarılarla imza atacağımız konusunda inancımız tam. AKSA Grup Şirketlerimizin bu başarıya ulaşmasını sağlayan ve önümüzdeki dönemde çitayı çok daha yukarıya taşımak için büyük bir özveri ve gayretle çalışan tüm yönetim ekibimize ve çalışanlarımıza teşekkür ediyorum" şeklinde konuştu.

# GAZBİR Ağustos 2023 Doğal Gaz Sektör Raporu'nu yayımladı

*Türkiye Doğal Gaz Dağıtıcılar Birliği (GAZBİR), Ağustos 2023 Doğal Gaz Sektör Raporu'nu yayınladı. Raporunda, doğal gazda ithalat, ihracat ve tüketim sayısına ait veriler paylaşıldı.*

**G**AZBİR'in yayınladığı Ağustos 2023 Doğal Gaz Sektör Raporu'nda açıklanan verilere göre, doğal gaz ithalat miktarı 2023 Nisan ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2 azalarak 3.982 milyon metreküp oldu. 2023 Nisan ayında, 2021 yılı Nisan ayına kıyasla doğal gaz ithalat miktarı 750 milyon metreküp azaldı. 2023 Nisan ayında ithal edilen doğal gaz miktarı geçtiğimiz aya göre 500 milyon metreküp azaldı. 2023 Nisan ayında ithal edilen doğal gazda boru gazının payı yüzde 82, LNG'nin payı yüzde 18 olarak gerçekleşti. 2022 Nisan ayına kıyasla boru gazıyla doğal gaz ithalat miktarı 2023 Nisan ayında yüzde 5 azaldı. 2021-2023 yılları Nisan ayı toplam ithalat miktarlarına bakıldığında, 2021 yılı Nisan ayında 4 milyar 147 milyon metreküp boru gazı ithal edilirken, LNG ithalat miktarı ise 578 milyon metreküp oldu. 2021 yılı toplam doğal gaz ithalatı ise 4 milyar 725 milyon metreküp oldu.

Türkiye, 2023 yılının Nisan ayında toplam 5 ülkeden doğal gaz ithal etti. Boru gazı ithal edilen ülkeler arasında Rusya'nın payı yüzde 43,25, Azerbaycan'ın payı yüzde 22,43, İran'ın payı yüzde 21,77 olarak gerçekleşti.

2023 yılı Nisan ayında, ABD, Cezayir,



İran, Azerbaycan ve Rusya'dan doğal gaz ithal edildi.

## **Ağustos 2023'te Doğal Gaz Tüketimi Yüzde 22 Azaldı**

Ağustos 2023 döneminde doğal gaz tüketimi bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 22 azalarak 3 milyar 966 milyon metreküp oldu. Ağustos 2023'te tüketim geçtiğimiz aya göre 1 milyar 700 milyon metreküp azaldı.

Konutlarda tüketilen doğal gaz miktarı geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 32, 2021 yılının aynı ayına göre ise yüzde 34 azaldı. Nisan 2022'ye kıyasla sanayide tüketilen doğal gaz miktarı %20, santrallerde tüketilen doğal gaz miktarı 2022 Nisan ayına göre yüzde 8 azaldı.

2021-2023 Nisan ayı toplam doğal gaz tüketimine bakıldığında 2021 yılı Nisan ayında 5 milyar 492 milyon metreküp olurken, 2022 yılı Nisan ayında bu miktar 5 milyar 103 milyon metreküpe 2023 yılı Nisan ayında ise 3 milyar 966 milyon metreküpe geriledi. 2021-2023 yılları Nisan ayı sektörel toplam doğal gaz tüketiminde ise konutlarda 2021 yılı Nisan ayında konutlarda 2 milyar 410 milyon metreküp doğal gaz tüketilirken, sanayide 1 milyar 246 milyon metreküp, elektrik santrallerinde 1 milyar 120 milyon metreküp, diğer tüketimler ise 716 milyon metreküp oldu.

2022 yılı Nisan ayında ise konutlarda tüketim 2 milyar 327 milyon metreküp olurken, sanayide tüketim 1 milyar 166

milyon metreküp, elektrik santrallerinde 866 milyon metreküp ve diğer tüketimlerde ise 744 milyon metreküp olarak gerçekleşti.

2023 yılı Nisan ayında tüketim konutlarda 1 milyar 580 milyon metreküp olarak gerçekleşirken, sanayide 932 milyon metreküp, elektrik santrallerinde 797 milyon metreküp, diğer tüketimlerde ise 657 milyon metreküp oldu.

2023 yılı Nisan ayı ortalama sıcaklığı, uzun yıllar ortalama sıcaklığı ile aynı seviyede gerçekleşerek 12,3 °C oldu. 2022 yılı Nisan ayında ortalama hane başı tüketim 129 metreküp iken 2023 yılı Nisan ayında yüzde 36 azalarak 83 metreküp oldu. Nüfus yoğunluğunun en fazla olduğu bölge olan Marmara Bölgesi'nde ortalama hane başı tüketim 81,1 metreküp, Doğu Anadolu Bölgesi'nde 116,1 metreküp, İç Anadolu Bölgesi'nde 89,7 metreküp oldu.

## **Abone Tüketimi Geçen Yılın Aynı Ayına Göre Yüzde 32 Azaldı**

Ağustos 2023'te doğal gaz dağıtım şirketleri tüketilen toplam doğal gazın yaklaşık yüzde 96'sını (3 milyar 802 milyon metreküp) nihai tüketicilere ulaştırdı. Abonelerin tüketimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 32 azaldı. Serbest tüketicilerin dağıtım şirketlerinden tedarik ettiği doğal gaz miktarı yüzde 17 azalırken, taşınan doğal gaz miktarı yüzde 14 azaldı.



*Daikin Türkiye, 29 Mayıs-5 Ağustos 2023 tarihleri arasında Özbekistan ve Türkiye'den 10 kişilik bir grubu Japonya'da ağırladı.*

**T**okyo, Osaka ve Kyoto şehirlerini kapsayan gezide, tarihi öneme sahip yapıları gezen konuklar, yerel lezzetleri de deneme fırsatı buldu. Gezinin en önemli bölümlerini ise Osaka'da bulunan Daikin Rinkai Fabrikası ve yine Osaka'da bulunan Daikin Teknoloji ve İnovasyon Merkezi (TIC-Daikin Technology and Innovation Center) ziyaretleri oluşturdu. Buradaki çalışmalar hakkında yetkililerden bilgi alan konuklar üstün Daikin teknolojisini yerinde görme şansını yakalamış oldu.

Yüksek teknolojiye sahip çevreci ürünleriyle iklimlendirme sektörüne ön-

cülük eden Daikin, iş ortaklarıyla bağlarını güçlendirmek, bilgi-görgü alışverişinde bulunmak ve Japon kültürünü tanıtmak üzere Türkiye ve Özbekistan'daki iş ortaklarını Japonya'da ağırladı. 29 Mayıs-5 Ağustos 2023 tarihleri arasında 10 kişilik bir grubun katıldığı gezinin ilk durağı Tokyo oldu. Tokyo'nun en eski tapınağı olan Asakusa-Sensoji ve tapınağın ana kapısına bağlanan Nakamise Alışveriş Caddesi'ni gezen misafirler; Akihabara Alışveriş bölgesi, İmparatorluk Sarayı, Plaza Ginza gibi görülmesi gereken yerleri de ziyaret etti.

### **Fabrika ve İnovasyon Merkezi Ziyareti**

Daikin'in Japonya'daki merkezinin yer aldığı Osaka kentini de ziyaret eden misafirler, tarihi 16'ncı yüzyıla kadar giden ve Japonya'nın birleşmesinin en büyük simgesi olan Osaka Kalesi'nin yanı sıra yerel alışveriş noktalarını da gezme imkanı buldu. Osaka'da bulunan Daikin Rinkai Fabrikası ve Daikin Teknoloji ve İnovasyon Merkezi (TIC-Daikin Technology and Innovation Center) ziyaretleri ise bu gezinin en çarpıcı kısmını oluşturdu. Misafirler, yapılan tur ile üretim süreçleri hakkında bilgiler edinirken, üstün Daikin teknolojisinin merkezinde olmanın keyfini çıkardı.

Gezinin bir diğer durağı ise Japonya'nın bin yıllık başkenti olarak adlandırılan ve dünyanın en güzel şehri unvanını almış Kyoto oldu. Burada Kinkakuji Tapınağı ve Kiyomizu Tapınağı'ni gezen misafirler; rengarenk kimonolar giyen geyşaların, Japon restoranlarının, sokakları aydınlatan fenerlerle müthiş bir ambiyansın olduğu Gion Bölgesi'ni de ziyaret etti.

Tarihi yerlerle, yerel lezzetlerle, gündelik hayatın akıp gittiği caddelerle iç içe bir hafta geçiren misafirler, Japon kültürünü yakından tanımanın keyfiyle ziyaretlerini sonlandırdı.





# Çevre dostu teknoloji ile konforu yaşamak çok kolay.

A+++ verimlilik sınıfı ile 4,89'a varan SCOP\* değerine sahip çevre dostu yeni **Bosch Compress 3400i AWS ısı pompası** 8 ile 14 kW arasında 3 farklı kapasite seçeneği ile ısıtma, soğutma ve sıcak kullanım suyu için her ihtiyaca özel sistem tasarımına sahiptir. Mükemmel derecede sessiz çalışır. **Bosch HomeCom Easy** uygulaması ile dilediğiniz yerden kontrol edebilirsiniz.

Yeni



**Çevre Dostu Teknoloji Sever, Bosch Isı Pompası Seçer.**

\* Ortalama çevre koşulları ve 35 °C akış sıcaklığı ile.

Yaşam için teknoloji



**BOSCH**



*Viessmann Türkiye'nin Manisa'da kurulan üretim üssü 10. yaşını kutluyor. Viessmann Manisa üretim üssü, kuruluşundan bu yana geçen on yıl boyunca, kaliteli ürünler ve müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımıyla endüstride dikkat çekici bir başarı grafiği yakaladı ve birçok başarıya imza attı.*

1917 yılında kurulmuş bir aile şirketi olan Viessmann, dört nesil boyunca konforlu, ekonomik ve çevre dostu bir şekilde ısı elde etmeyi ve onu ihtiyaçlar doğrultusunda kullanıma sunmayı kendine görev edinmiştir. Viessmann, Türkiye'deki faaliyetlerine %100 Alman sermayesi ile 1994 yılında başlamıştır. Viessmann, geniş ürün yelpazesi ve gelişmiş dağıtım ağı ile Türkiye'nin her noktasına hizmet vermekte ve tüm yaşam alanları için çözümler sunmaktadır.

Türkiye'nin gelişen potansiyeline paralel olarak Viessmann Türkiye'nin sergilediği başarılı performans sonucu 2013 yılında Türkiye'de bir üretim üssü kurulmasına karar verilmiştir. Bu üretim üssü için de Avrupa'nın yatırıma en uygun şehri seçilen Manisa tercih edilmiştir. Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde 15.161 m2 kapalı, 21.405 m2 açık alan olmak üzere toplam 36.566 m2 alan üzerinde, yeşil bina olarak sertifikalandırılmış, 178 personeli, iki montaj bandı ile yılda 200.000 adet yoğunmalı ve yoğunmasız kombi üretimi yapmaktadır. Beş yıldır üst üste Great Place to Work seçilen Viessmann, genç nesiller için yetenek üssü olma özelliği de taşımaktadır.

13 Temmuz'da İzmir Bornova'da Ed-

ward köşkünde gerçekleşen gala gecesinde, Viessmann Manisa Genel Müdürü Nurten Peker; "Geçen 10 yıl boyunca, Viessmann Manisa olarak birçok zorluğun üstesinden gelerek sektörde öncü bir konuma yükseldik. Üretim kapasitemizi artırdık, ürün portföyümüzü çeşitlendirdik ve sürekli olarak yenilikçi çözümler sunmaya odaklandık. Bu zaman zarfında elde ettiğimiz başarılarımızı müşterilerimizle, çalışanlarımızla ve iş ortaklarımızla paylaşıyoruz. Önümüzdeki dönemde de her zaman olduğu gibi onlara ve topluma değer katmaya devam edeceğiz. Bu yıldönümü, bizim için sadece bir kutlama değil, aynı zamanda başarılarımızı hatırlama ve ilerlemeye devam etme fırsatıdır. Bize destek olan tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz. Gelecekte de daha büyük başarılarla birlikte imza atacağımıza inancımız tam." dedi.

Sözlerine devam eden Peker, "Viessmann olarak, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmaya özen gösterdik. Bunu, müşteri geri bildirimlerine önem vererek, ürünlerimizi sürekli iyileştirerek ve zamanında teslimat sağlayarak yaptık. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik esnek çözümler sunarak onların beklentilerini aşmayı hedefledik. Viessmann ola-

rak, sadece kaliteli ürünler sunmayı değil, aynı zamanda çevreye duyarlı bir üretim süreci yürüterek gelecek nesillere daha iyi bir dünya bırakmayı da hedefledik. Üretim üssümüzde ısı pompası, termik güneş enerjisi ve fotovoltaik sistemler gibi yenilenebilir enerji sistemleri kullanılarak, fosil yakıtlardan tamamen bağımsız ısıtma ve soğutma yapılıyor. Viessmann global standartlarında yeşil üretim yaparak sektöre de örnek oluyoruz. Sürdürülebilirlik ilkemiz, enerji verimliliği ve atık yönetimi gibi çevresel konularda sürekli olarak iyileştirmeler yapmamıza olanak tanırken, topluma ve çevreye karşı sorumluluğumuz da gösteriyoruz." dedi

100 yılı aşkın süredir sektörün önemli oyuncularından biri olan Viessmann, fark yaratan ürün ve hizmetler geliştiren ve bunları tüketicilerine sunan bir markadır. Gelecek nesiller için yaşam alanları tasarlamak amacıyla hareket eden Viessmann, daha yaşanabilir bir dünya bırakma bilinci ve sorumluluğunu her daim taşımakta ve ürünlerini ona göre üretmektedir. Müşterilere sadece yüksek verimli ve çevre dostu ürünler de sunmakla kalmayıp, bu ürünlerle birlikte her türlü teknik danışmanlık ve servis hizmeti de verilmektedir.

# ELITEPIPE, Altın Çekül Ödülü'nün sahibi oldu

**ELITEPIPE,**  
Yapı Sektörünün Oskarı  
olarak bilinen  
Yapı Sektöründe  
Yenilikçi Ürünler  
Kategorisinde  
**Altın Çekül Ödülü'**ne  
layık görüldü.



**-40 derecede dahi kırılmaz**



- KAVİSE
- DİRSEĞE
- MANŞONA
- ZAMAN KAYBINA
- KIRILMAYA

**SON!**

**ELITEPIPE**  
"Güvenin ve Rahatlığın Keyfini Yaşa"

**DİZAYN**  
**GRUP**

[www.dizayngrup.com](http://www.dizayngrup.com)

# Baymak'tan Yılın İlk Yarısında Yüzde 74 Büyüme



Baymak CEO'su Ender Çolak

*Baymak CEO'su Ender Çolak, "Bu yıl, 54. yaşını kutlayan Baymak'ın, BDR Thermea Group bünyesindeki 10. yılında yüzde 50 büyüme hedefimizin çok üzerine çıkarak yaklaşık 5 milyar TL ciroya ulaşmasını bekliyoruz." dedi.*

**Y**enilikçi ve çevreci ürünleriyle Türkiye'de enerji dönüşümüne öncülük eden Baymak, sürdürülebilir büyümesine devam ediyor. Baymak, 2023 yılının ilk altı ayında cirosunu geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 74 büyüme ile 2,2 milyar TL'ye taşıdı. İlk 6 aylık döneme ilişkin verileri değerlendiren Baymak CEO'su Ender Çolak, 2023 yılını ise yılın başında belirledikleri yüzde 50 büyüme hedefinin çok üzerine çıkarak yaklaşık 5 milyar TL ciro ile kapatmayı öngördüklerini söyledi.

Çolak "İlk yarıyı adetsel bazda, kombide yüzde 82 ve su ısıtıcıları grubunda ise yüzde 136 büyüme ile başarılı bir şekilde tamamladık. Kombi pazarı yüzde 40 büyürken Baymak, pazarın 2 katı büyüme elde etti. Pazarın çok üstünde bir büyümeden söz ediyoruz. Bu başarılı iş sonuçlarının ardında; bayilerimizin ve tüketicilerimizin gün geçtikçe artan güveni, üstün servis kalitesi ve aramıza yeni katılan bayilerimiz ile giderek daha da güçlenerek büyüyen uzman ekibimiz yer alıyor. Klima kategorisinde ise yükselen sıcaklıklara paralel olarak, ay sonu itibarıyla, bir önceki yılın aynı dönemine

kıyasla büyümemiz yüzde 20'ye ulaşacak. Bu sene lanse ettiğimiz Baymak Elegant Plus UV'nin tüketicilerimiz tarafından beğeniyle karşılanmasının da elbette bunda payı büyük" dedi.

İklimlendirme sektörünün en önemli sorunlarının başında finansmana erişimin geldiğine işaret eden Çolak "Finansal kaynaklara erişim zorluğu yaşayan dağıtım kanallarının bu sorunun üstesinden gelmelerine destek olabilecek yeni yöntemler aranıyor. Biz de Baymak'ın yenilikçi anlayışına uygun olarak tedarikçi finansmanına aracılık etmenin yanında geliştirdiği çözümlerle KOBİ'lerin, işletmelerin finansmana hızlı erişimini sağlayan yeni nesil alacak finansmanı platformu Figopara ile iş birliği yaparak bayilerimize yeni bir finansman imkânı sunuyoruz" şeklinde konuştu.

**Yeni ve devam eden yatırımlarıyla BDR Thermea Group, Avrupa'da enerji dönüşümünün önemli oyuncularından biri**

Paris İklim Anlaşması, Birleşmiş Milletler tarafından ortaya konulan çeşitli yükümlülüklerin yanı sıra Avrupa

Birliği'nin Yeşil Mutabakat Anlaşması gibi çok sayıda uluslararası düzenlemeyle sürdürülebilirlik konusunun günümüzde ülkelerin ve şirketlerin daha fazla gündeminde olduğuna vurgu yapan Çolak, "İklimlendirme sektöründe düşük karbon alternatiflerine olan talep yükseliyor. Avrupa'da doğal gazdan elektrığe hızlı bir geçiş yaşanırken, ana ürün olarak ısı pompası öne çıkıyor. Grubumuz BDR Thermea enerji dönüşümü ve sürdürülebilirlik alanlarındaki liderlik rolü ile ısı pompalarına, hidrojen ile uyumlu ürünlere ve hibrit çözümlere yatırım yapıyor. BDR Thermea Group, ilk yarı yılda ısı pompası kategorisinde adetsel bazda yüzde 53 büyüdü. Globalde karbon nötr akıllı çözümlere yaptığı yatırım 500 milyon Euro'ya ulaşıyor. Grup, 2019-2030 döneminde kapsam 1 ve kapsam 2 emisyonlarını 2030'a kadar yüzde 55 oranında azaltmayı taahhüt etti. Grubun önemli oyuncularından Baymak olarak, biz de buna uygun bir şekilde hareket ediyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

BDR Thermea Group'un 250 milyon Euro'yu aşan bir yatırımla ısı pompasında liderliğe koştuğuna işaret eden



Çolak, "Avrupa'da ısı pompası pazarında bir durgunluk vardı. Geçtiğimiz günlerde yayınlanan veriler Avrupa'nın resesyondan çıktığını gösteriyor. Ekonomik büyümeyle, ısı pompası pazarındaki ivme yükseliş trendine kaldığı yerden devam edecek. Avrupa'da yaşanan enerji dönüşümüne Türkiye gecikmeli olarak ayak uyduracak" dedi. Önümüzdeki 3 yıl içerisinde bu dönüşümün hızlanmaya başlayacağını belirten Çolak, 2030 yılında ülkemizde satılan ısı pompası adedinin kombineye yaklaşacağını ifade etti.

Türkiye, Avrupa'daki enerji geçişi gecikmeli olarak katılacak olsa bile, bu dönüşüme bugünden itibaren hazırlanmanın önemini vurgulayan Çolak, özellikle ısı pompasının yaygınlaştırılması için nitelikli eleman yetiştirilmesi ve mutlaka bu dönüşümü teşvik edecek yasal düzenlemelerin yapılması gerekliliğine dikkat çekti. Öte yandan geleceğin temiz yakıtı hidrojen ile yüzde 100 uyumlu kombiler için BDR Thermea Group'un Avrupa'da yürütmekte olduğu çalışmaların yanı sıra Türkiye'deki hidrojen çalışmalarına da destek vereceğini belirtti.

### **"Boyer üretim kapasitemizi artırarak 200 bin adete çıkartıyoruz"**

Sürdürülebilir büyümenin yanı sıra yatırımlara da hız kesmeden devam ettiklerini vurgulayan Ender Çolak, "En temel motivasyonumuz tüketicilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik inovatif ürünler sunarak, sürdürülebilir bir geleceği yakınlaştırmak. Baymak olarak 2023'te Ar-Ge, ürün ve hat yatırımlarımızın 15 milyon Euro'ya ulaşmasını bekliyoruz" dedi.

Avrupa'daki enerji dönüşümünün ısı pompasıyla beraber en kritik ürünlerinden olan boyler için de Türkiye'de yatırımlarına ağırlık verdiklerini ifade eden Çolak "Bu kapsamda üretime 8 milyon Euro'luk yatırım yaparak yılda 35 bin adet olan boyler üretim kapasitemizi 200 bine çıkaracağız. Böylece Türkiye olarak BDR Thermea Group'un ana boyler üreticisi konumuna geliyoruz. Buradan Avrupa'ya ciddi bir ihracat potansiyeli oluşturacağız" diye konuştu.

### **Baymak'ta son 10 yılda ürün odaklı anlayış yerini insan ve sürdürülebilir gelecek odaklı yaklaşıma bıraktı**

Baymak'taki en temel dönüşümün

ürün odaklı bir yapıdan insan odaklı bir yapıya geçmek olduğunu ifade eden Çolak "Geçtiğimiz günlerde 54. yaşını kutlayan Baymak, BDR Thermea Group bünyesinde yer aldığı son 10 yıl içerisinde sürdürülebilir gelecek odaklı bir yapıya geçerek müşteri deneyiminin en önemli markası haline geldi" dedi.

Çolak "Baymak için 2013, değişimin ve dönüşümün başladığı yıl oldu. Geride bıraktığımız 10 yılda pek çok başarı hikayesi yazdık. Tamamen BDR Thermea Group şirketi olduğumuz 2013 yılında, yoğunlaşma kazanda Lectus kazan ile pazar lideri konumuna yükseldik. Ertesi yıl Baymak, BDR Thermea Group şirketleri arasında 'Yalın Üretim' konusunda 'Excellence Awards' birincilik ödülüne layık görüldü. 2018 yılından bu yana BDR Thermea Group'un en hızlı büyüyen şirketlerinden birisiyiz. 2021 yılında sektörümüzün ilk 'Dijital Dönüşüm Ofisi'ni kurarak iklimlendirme sektöründe dijital dönüşüme de öncülük ettiğimizi söyleyebilirim. Türkiye'nin hidrojen ve doğal gaz enerjisiyle çalışan ilk kombisi Lunatec'i tüketicilerimizle buluşturduk. Türkiye, BDR Thermea Group'un Ar-Ge teknolojisiyle üretilen Lunatec kombilerin üretimi üssü oldu ve ihracatını yapıyoruz. Trendlerin her zaman yakından takipçisi olup değişime liderlik eden bir şirket olarak Dolce Vita markalı ürünlerimizle e-pazar yerlerinde mağazalarımızı açtık" şeklinde konuştu.

İşveren markası olma yolunda da önemli gelişmeler kaydedildiğini ifade eden Çolak, "Bu dönemde Baymak'ın insan kaynakları stratejisini de 'Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları' doğrultusunda yeniden şekillendirdik. Kadın çalışan oranımızı yüzde 42'ye çıkarttık ki sanayi söz konusu olduğunda bu oranın oldukça yüksek olduğunu söyleyebiliriz. 2025 yılına kadar kadın çalışan sayımızı yüzde 25 artırmayı hedefliyoruz. Baymak Akademi kapsamında 30 binin üzerinde kişiye yaklaşık 100 bin saat mesleki eğitim verdik. Ayrıca tüm paydaşlarımıza 'Sürdürülebilirliğe Giriş ve Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Eğitimi' gerçekleştirdik. Çalışanlarımızla birlikte ofislerimizde yeşil dönüşümü başlattık ve özverili çalışmalar sonucunda 'LEED Gold Sertifikası'na sahip olduk. 'İşimiz Dünyayı Anlamak' diyerek başladığımız 'Baymak Sürdürülebilirlik Sözlüğü' ses getirdi. Sürdürülebilirlik ile ilgili temel kavramları ve terimleri, herkesin

anlayabileceği yalın bir dille derlediğimiz sözlüğümüzde yer alan kelimeleri 5 Haziran Dünya Çevre Günü'nden bu yana gazete, televizyon, radyo, internet gibi mecralar aracılığıyla olabildiğince geniş kitlelere ulaştırarak; kaynakların doğru kullanımı, teknolojik gelişmeler, kurumsal değişimler, çevresel ihtiyaçlar gibi pek çok konuya dair farkındalığı artırmayı hedefliyoruz."

### **Müşteri memnuniyetini 5'inci kez ödülle taçlandırdı**

Mükemmel müşteri deneyimini temel ilkelerinden biri olarak benimsediklerini ifade eden Çolak, sözlerine şöyle devam etti: "Bunu sürekli vurguluyorum çünkü çok önemli olduğumu düşünüyorum. Ürünlerin yanı sıra aslında sistemler de burada ön plana çıkıyor. Biz artık işimizin odağına teknolojiyi aldığımız için yepyeni sistemler tasarladık. Yapay zekâ destekli programlar kullanarak müşteri deneyimi sürecini bambaşka bir şekilde yönetiyoruz. Tüketicilerimizi anlama, dinleme, geri bildirimlerinden haberdar olma ve eksiksiz hizmet sunma hedefiyle kullandığımız yapay zekâ teknolojisi verilerine göre; müşterilerimizin ve bayilerimizin Baymak'a güveninde son 10 yılda büyük artış söz konusu.

Her gün düzenli bir şekilde Türkiye'nin dört bir yanına yayılmış 300'ün üzerinde yetkili servisimize ek olarak 1.000'in üzerinde teknik personelimiz ile sunduğumuz hızlı ve kaliteli servis sayesinde Baymak olarak henüz bu ay bitmeden geçen yılın aynı dönemine kıyasla 5 kat daha fazla montaj gerçekleştirdik. Müşteri deneyimini hızlandırmak ve iyileştirmek için satış sonrası süreçlerimizi de dijitalleştiriyoruz. Aktif olarak kullandığımız çağrı merkezi altyapımızda da yaptığımız iyileştirmeler doğrultusunda müşteri taleplerimizin yüzde 52'sini dijital yolla alıyoruz. Bunca emeğin tüketicilerimiz nezdinde tevccüh ile karşılandığını görmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Üst üste beş yıldır A.C.E. Awards'da ısı sistemleri kategorisinde irtibat hızı, şikâyeti çözüm hızı, sonuçtan memnuniyet ve teşekkür oranlarındaki başarılarımızla ilk sıraya yerleştik ve 'Diamond' ödülün sahibiyiz. 'İşimiz Sizi Anlamak' mottomuzu sözde bırakmayıp ürünlerimiz ve hizmetlerimizle müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz."



*İbrahim Kadioğlu; SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya İř Birimi  
İř Mükemmelliği Başkan Yardımcısı*

# SOCAR Türkiye, Kalite Yönetim Sistemi Standartları'nın Tasarlanmasında Aktif Rol Oynuyor

*Yönetim sistemleri standartları alanında "takip eden değil, tasarlayan" konumuna geçen SOCAR Türkiye, ISO'nun dünyada ilk kez oluşturmaya başladığı İnovasyon Yönetim Standardı'nın hazırlığında aktif rol aldı.*

**T**ürkiye'nin en büyük entegre endüstriyel holdingi ve doğrudan dış yatırımcısı SOCAR Türkiye, iş süreçleri ve kalite yönetimi sistemleri alanında standartların ötesine geçerek yeni standartlar tasarlamaya devam ediyor. İş Süreçleri ve Kalite Yönetim Sistemleri alanlarında vizyonlarını "Standartları takip eden değil, standartları tasarlayan ekip" olmak yönünde belirleyen SOCAR Türkiye, belirledikleri vizyon doğrultusunda ISO'nun dünyada ilk kez oluşturmaya başladığı İnovasyon Yönetim Standardı hazırlama çalışmalarında aktif rol aldı.

Standardın yayınlanmasının ardından Türk Standartları Enstitüsü (TSE) ile iş birliği yaparak SOCAR Türkiye Ar-Ge ve İnovasyon Şirketi'nde endüstride dünyada ilk ISO 56002 İnovasyon Belgelendirmesi'ni gerçekleştirdiklerini belirten SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya İş Birimi İş Mükemmelliği Başkan Yardımcısı İbrahim Kadioğlu, "Sürdürülebilirlik stratejimiz doğrultusunda 2022 yılında, sürdürülebilir hammaddeler ve bu hammaddelerle üretilen ürünlerin tedarik zinciri boyunca şeffaf bir şekilde izlenebilirliğini ortaya koyan, paydaşlarımıza ürünlerin sürdürülebilirlik gereksinimlerini karşıladığını garanti eden bir sertifika olan ISCC (International Sustainability Carbon Certification) sertifikasını ilk kez aldık.

Şirket varlıklarının maliyetlerini, risklerini, fırsat ve performanslarını doğru yaklaşım, planlama ve uygulamalar ile analiz edip onlardan maksimum fayda sağlamayı amaçlayan ISO 55001 Varlık Yönetim Sistemi'ni, Petkim ve STAR Rafineri kapsamında belgelendirdik. Bu derece büyük bir kapsamda Türkiye'de bir ilki daha gerçekleştirmiş olduk" dedi.

## **İş süreci yönetimi kurumun çevikliğine katkı sağlar**

Kalite faaliyetleri kapsamında Türkiye'de birçok dernek, sivil toplum örgütü veya şirketlerle bilgi alışverişi gerçekleştirdiklerini belirten İbrahim Kadioğlu, şunları söyledi: "Kalite Yönetim Sistemi Çalışmaları ile eş zamanlı iş süreç çalışmalarına da devam ediyoruz. Günümüzün değişken iş ortamı, yüksek etkili teknolojilerin artan karmaşıklığı ve yaygınlığı, kuruluşların işlerini yürütmesinde zorluklar oluşturuyor.

Tüm sektörlerdeki ve coğrafyalardaki şirketler, bunları ele almak için İş Süreci Yönetimi'ne daha fazla odaklanıyor. İş süreçlerini modellemek, analiz etmek, ölçmek, iyileştirmek, optimize etmek, çevikliğini artırmak ve dijitalleştirmek için çeşitli yöntemlerin kullanıldığı stratejik bir yaklaşımdır. Ayrıca; analitik yaklaşım, sürekli izleme ve karar yönetimi ile hedeflenen iş sonuçlarına ulaşmak için kişileri, sistemleri, bilgi ve materyalleri koordine eden sistem bütünüdür. Birçok kuruluşta 'iş akışı şemalarının' çizimi, iş süreçlerinin yönetimi olarak algılsa da aslında doğru bir yaklaşımı ifade etmiyor. Yalın, anlaşılabilir, kurum stratejisi ile uyumlu, uçtan uca tasarlanmış bir iş süreçleri yönetimi kurumun değişikliklere uyumunu, çevikliğini, katma değerli çıktılar elde edilmesini ve verimliliğini artırarak sürekli iyileştirmeye katkı sağlıyor."

## **26 adet yönetim sistemi sertifikası bulunuyor**

Süreçlerin yaşayan bir sistem olması sebebiyle süreç değişikliklerinin yönetimi ve sürekli iyileştirme çalışmalarının devam ettiğini kaydeden Kadioğlu, "Değer odaklı iş süreçleri yönetimi yaklaşımı ile stratejik değişiklikleri,

iş süreçlerini etkileyen büyük projeleri, yeni geliştirilen işleri, süreçlerin işleyişini etkileyen darboğazların çözümü kaynaklı ihtiyaçları sürekli analiz ediyor ve süreç iyileştirme çalışmalarını yürütüyoruz. Kalite yönetim sistemlerimizin kapsam genişliği ve çeşitliliği ile ilgili sayılara değinirsem, mevcutta Petkim'de 8 adet, STAR Rafineri'de 7 adet ve SOCAR Depolama'da 4 adet farklı ISO Yönetim Sistemi Standardı uygulanıyor. Şirketlerimizde sürdürülen yönetim sistemi sertifikalarının sayısı, liman faaliyetlerimizin sistem sertifikaları ile birlikte 26'ya ulaştı. Bu sistemler; ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi, ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi, ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi, ISO 22301 İş Sürekliliği Yönetim Sistemi, ISO 55001 Varlık Yönetim Sistemi, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi, ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemleri" diye konuştu.

## **Sistem kontrolleri 98 farklı noktada yapılıyor**

Faaliyetlerinin ilgili yönetim sistem standartlarına uygunluğunu her yıl gerçekleştirdikleri iç tetkiklerle doğruladıklarını ifade eden Kadioğlu, bu yıl Rafineri ve Petrokimya İş Birimi'ndeki şirketlerde 98 farklı tetkik noktasında, farklı uzmanlıklara sahip 20 baş tetkikçi, 65 iç tetkikçiden oluşan 20 tetkik ekibi ile iç tetkikleri entegre olarak planladıklarını söyledi. Kadioğlu, ayrıca iş biriminin tüm noktalarına temas eden bir uygunluk değerlendirme çalışması olmasının iyileştirme fırsatlarının tespit edilmesine zemin hazırladığını ve sürekli iyileştirmeye önemli bir girdi sağladığını belirtti.



Üçay Grup İklimlendirme ve  
Şubeler Grup Direktörü  
Özgür Şahin

## Doğalgaz Dönüşümü Yaptırırken Paranızdan ve Sağlığınızdan Olmayın!

Üçay Grup İklimlendirme ve Şubeler Grup Direktörü Özgür Şahin, evlerinde ve iş yerlerinde doğalgaza geçmek isteyenler için projelendirmenin önemine dikkat çekerek, hatalı proje ve uygulama sonucu oluşabilecek; enerji giderlerine, sağlık problemlerine ve yangın tehlikesine dikkat çekti.

**B**ir evi veya iş yerini ısıtmak pahalıdır. Çünkü ısıtma maliyetleri, bir evin enerji harcamalarının yüzde 30'unu oluşturuyor; bu oran evlerdeki ısıtma sistemlerinin diğer tüm sistemlerden daha fazla enerji tükettiğini gösteriyor. Tüketiciler, daha önceleri bu maliyetleri düşürmenin yollarını ararken şimdi sadece maliyetleri değil, çevresel etkilerini de düşürmenin yollarını arıyor. Çünkü kömürle çalışan ısıtma sistemlerinin emisyon değerleri, doğalgazla çalışan ısıtma sistemlerinden yüzde 50 daha fazla oluyor.

### 2022 yılında doğalgaza olan talep yüzde 6,1 arttı

Günümüzde bilinçli tüketiciler, petrol ve kömür gibi diğer fosil yakıtlara

göre daha ekonomik, güvenilir ve çevre dostu olan doğalgazı tercih ediyor. Bu nedenle Türkiye'de kömür tüketimi düşüyor ve yerini doğalgaza bırakıyor. 2022 yılında doğalgaza olan talep yüzde 6,1 arttı ve konutlardaki abone sayısı 18 milyon 982 bin 872'ye yükseldi.

"Bu kış, elektrikten daha ucuz ve kömürden daha çevreci olan doğalgaz ile ısınmak ve sıcak su temini sağlamak için harekete geçmenin tam zamanı" diyor Üçay Grup İklimlendirme ve Şubeler Grup Direktörü Özgür Şahin, evlerinde ve iş yerlerinde doğalgaza geçmek isteyenler için önemli bilgiler paylaştı.

"Doğalgaz; temiz, ucuz ve bol olduğu için harika bir alternatif enerji kaynağıdır. Ancak evinizin ısıtma sistemi ile fırın ve ocak gibi teknolojilerinizi, doğalgaza

dönüştürmeden önce bilmeniz gereken bazı detaylar var.

Evinize veya işyerinize dönecek doğalgaz tesisatı için mühendislik kabiliyeti yüksek bir firma ile çalışmanız oldukça önemli. Çünkü doğalgaz tesisatı önemli mühendislik hesaplamaları gerektirir. Bu kapsamda kullanım alanının ihtiyacını karşılayabilecek kapasitelerde cihaz seçmek gerekir. Doğru kapasite ve özelliklerde seçilmeyen kombi ve radyatörler hem enerji maliyetlerini artırır hem de konfor şartlarını bozar.

### Projelendirme kadar önemli bir diğer kriter "uygulama kabiliyeti"

Projelendirme kadar önemli bir diğer kriter ise uygulama kabiliyeti. Yanlış döşenen gaz borularında meydana ge-

lecek kaçaklar hem sağlığını bozabilir hem de yangın tehlikesine yol açabilir. Çünkü hava ile karışan doğalgaz, bir ateş veya kıvılcıma maruz kaldığında patlamaya neden olur. Bu nedenle doğalgaz dönüşüm işlemlerinde firma tercihini doğru yapmak, mühendislik kabiliyeti yüksek olan yetkili firmalar ile çalışmak gerekir

Biz, ÜÇAY Mühendislik olarak, Türkiye'nin birçok il ve ilçesinde ki şubelerimiz ve üstün mühendislik kabiliyetimiz ile müşterilerimize, ücretsiz ön keşif ve anahtar teslim sistem kurulumu hizmeti veriyoruz. Bu alandaki gücümüzü ise mühendislik kabiliyetimizden alıyoruz" dedi.

### Yaz ayları doğalgaza geçişte en ideal zaman

Sonbahar ve kış aylarında oluşabilecek yoğunluk nedeniyle yaz aylarında



çok daha rahat ve kısa bir sürede doğalgaza geçilebileceğini belirten Özgür Şahin, 1 gün sürecek bir çalışma ile doğalgaz tesisatının kurulabilece-

ğini ve yazın yapılan kurulum çalışmalarında devreye alma süresinin de kış aylarına göre çok daha kısa olduğunu ifade etti.

## EPDK, 2023 Mayıs Ayı Doğal Gaz Piyasası Sektör Raporunu Yayınladı

*EPDK'nın 2023 Mayıs ayı Doğal Gaz Piyasası Sektör Raporuna göre, Türkiye'nin doğal gaz tüketimi, mayısta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 27,69 artarak 4 milyar 370 milyon metreküpe yükseldi.*

**E**nerji Piyasası Düzenleme Kurumunun mayıs ayına ilişkin "Doğal Gaz Piyasası Sektör Raporu"na bakıldığında, doğal gaz tüketimi 2023 yılı mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 27,69 artarak 3 milyar 422 milyon metreküpten 4 milyar 370 milyon metreküpe çıktı.

### Konutlarda Tüketim Yüzde 107 Arttı

Bu dönemde tüketimin sektörel dağılımı incelendiğinde, konutlarda doğal

gaz tüketimi Mayıs 2023'te bir önce yılın aynı ayına göre yüzde 106,90 artarak 886 milyon metreküpten 1 milyar 883 milyon metreküpe yükseldi.

Mayıs 2023'te doğal gaz tüketiminde enerji, ulaşım, sanayi sektörleri ve kayıplarda azalma yaşandı. Dönüşüm ve çevrim sektöründe Mayıs 2023'te geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7,32 artış olurken hizmet sektöründe tüketim artışı yüzde 22 oldu. Diğer sektörlerde ise yüzde 2,46 artış yaşandı.

yon metreküple yüzde 76,70 olarak gerçekleşti.

Rusya'dan yapılan doğal gaz ithalatı Mayıs 2023'te geçen yılın aynı ayına göre yüzde 28,85 azalarak 1 milyar 438 milyon metreküpten 1 milyar 23 milyon metreküpe geriledi. En fazla ithalat artışının yaşandığı ülke yüzde 95,54'le ABD olurken onu yüzde 38,99 Cezayir ve yüzde 35,45'le Azerbaycan izledi.

### Doğal Gaz Stok Miktarı Arttı

Türkiye'de doğal gaz stok miktarı mayısta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 130,70 artışla 2 milyar 25 milyon metreküpten 4 milyar 673 milyon metreküpe yükseldi.

Doğal gaz stokunun 4 milyar 234 milyon metreküpü yer altı depolama tesislerinde 439 milyon metreküpü LNG terminallerinde bulunuyordu.

Bu dönemde, yer altı depolama tesislerindeki stok miktarı yüzde 135 artarken, LNG terminallerindeki stok miktarı ise yüzde 94 arttı.

### İthalatta Yüzde 1'lik Düşüş Yaşandı

Doğal gaz ithalatına bakıldığında ise 2023 yılı mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1'lik bir düşüş yaşandı. İthalat geçen yılın mayıs ayında 3 milyar 729 milyon metreküp olurken Mayıs 2023'te 3 milyar 692 milyon metreküpe geriledi.

Gazın türüne göre gerçekleşen doğal gaz ithalatında, LNG'nin payı 860 milyon metreküple yüzde 23,30 olurken boru gazının payı ise 2 milyar 831 mil-





# İSKİD'ten “Isı Pompası Teknolojileri, Uygulama Örnekleri, Türkiye ve Avrupa'daki Güncel Gelişmeler” Webinarı

İSKİD “Isı Pompası Teknolojileri, Uygulama Örnekleri, Türkiye ve Avrupa'daki Güncel Gelişmeler” konulu webinar serisinin ikincisini gerçekleştirdi.

İSKİD, “Isı Pompası Teknolojileri, Uygulama Örnekleri, Türkiye ve Avrupa'daki Güncel Gelişmeler” konulu webinar serisinin ikincisini gerçekleştirdi. İSKİD üye firmaları olan Atlantik Grup, Daikin, Emas Klima, Form, Friterm, TLC, Üntes, ve Viessmann firmalarının katkılarıyla gerçekleşen webinar etkinliği, sektörün önde gelen isimlerini bir araya getirdi.

İSKİD tarafından 26 Mayıs Çarşamba günü organize edilen webinar da, ısı pompaları ve yeni teknolojiler, Türkiye ve Avrupa'daki ısı pompası uygulamaları ve devlet destekleri konularında güncel teknik bilgiler katılımcılarla paylaşıldı.

İSKİD Isı Pompası Komisyonu Üyesi Arslan Çağlayan Gürel'in moderatörlüğünde gerçekleşen webinar, İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Ayk Serdar Didonyan, İSKİD Isı Pompası Komisyonu Başkanı Dr. Andaç Yakut, İSKİD Isı Pompası Komisyonu Başkan Yrd. Pınar Gürler, Isı Pompası Komisyonu Üyeleri

Türker Pekgüç ve Utkan Gerek ile Mekanik Proje firmasından Hamit Mutlu sunumları ile katıldılar. Webinar, İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Ayk Serdar Didonyan'ın katılımcılara “hoş geldiniz” açılış konuşması ile başladı.

İSKİD Isı Pompası Komisyonu Başkanı Dr. Andaç Yakut yaptığı konuşmada, Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı'na göre Avrupa Birliği Komisyonu'nun kıta genelinde 2050 yılına kadar sera gazı emisyon oranlarını %55, 2050 yılına kadar da net sıfırlamayı amaçladığını, bu kapsamda düşük emisyonlu ve çevre dostu ısı pompası sistemlerinin bu hedeflerin tutturulması için cazip sistemler haline geldiğini söyledi. Isı pompası sistemlerinin enerji verimli, ekonomik, teknolojik gelişime açık, güvenli, konforlu ve işletme giderleri düşük sistemler olarak, yatırımcı için cazip sistemler olduğunun altını çizdi. Dr. Andaç Yakut sunumunda 2008-2018 döneminde AB'de ısı pompası pazarının %52 büyüdüğünü söyledi.

Türkiye'de ise 2020 yılı içerisinde pazarda büyüme gözlemlendiğini bunun nedeninin, pandemi etkisiyle yazlık evlerinde daha uzun süreli vakit geçiren ve evlerindeki sistemleri verimli ısı pompası sistemine dönüştüren kullanıcılar kaynaklı olduğunu ifade etti. Sunumunda 2019 yılından itibaren ısı pompaları için geçerli olan örnek enerji etiketlemesi, Avrupa Birliği ve Türkiye Isı Pompası Pazarları hakkında da detaylı bilgileri katılımcılarla paylaştı. İSKİD olarak iklimlendirme ürünleri bazında yıllık istatistikler yapıldığını, bu kapsamda ısı pompaları ile ilgili Türkiye pazarı konusunda verilerin toplandığı bilgisini paylaştı. İSKİD Üyesi veya üye olmayan tüm firmalardan verilerini paylaşarak, istatistiklere katkı koymalarını rica etti.

İSKİD Isı Pompası Komisyonu Üyesi Türker Pekgüç sunumunda, yakıt karşılaştırmaları ve Avrupa Birliği'nin ısı pompaları için verdiği teşvikler ile ilgili bilgileri katılımcılarla paylaştı.

Türkiye'nin sahip olduğu iklim kuşağı düşünülürken ısı pompalarının Türkiye için tercih edilmesi gereken verimli sistemler olduğunun altını çizdi.

İSKİD Isı Pompası Komisyonu Üyesi Utkan Gerek, "Hava kaynaklı ısı pompaları özelinde iç tesisatta dikkat edilmesi gereken noktalar" konusunda katılımcılarla bilgiler paylaştı. Türkiye'de hava kaynaklı ısı pompalarının kolay kurulumları sebebiyle popüler olduğunu söyledi. Hava kaynaklı ısı pompalarının mümkünse dış alanlarda konumlandırılması gerektiğinin önemini vurguladı. Avrupa'da güneş panelleri ile yenilenebilir kaynaklardan elde edilen enerjinin, ısı pompası gibi enerjiyi verimli kullanan sistemlerle tüketilmesinin trend kazandığını belirtti.

Webinar da İSKİD Isı Pompası Komisyonu Başkan Yrd. Pınar Gürler, Su ve Toprak kaynaklı ısı pompaları ve uygulama örnekleri konularında bilgileri katılımcılarla paylaştı. Gürler sunumunda ısıtma-soğutma kaynağı olarak toprak, ısı pompası cihazlarının en verimli çalışabileceği ideal sıcaklık değerlerine sahip doğal bir kaynaktır

dedi. Su Kaynaklı Isı Pompaları, Açık ve Kapalı Sistemler ile ilgili teknik bilgileri katılımcılarla paylaştı. Mevcutta bir su kaynağı varsa bu kaynağın mutlaka değerlendirilmesi gerektiğini ve su kaynağını direk kullanılan uygulamaların ilk yatırım farkını 1 yıl hatta 1 yıldan az sürede amorti ettiğini belirtti. Kullanılabilecek bir su/toprak kaynağının olmadığı durumlarda, kule&kazan desteği ile su kaynaklı ısı pompası uygulamalarının yapılabildiğini ve bu uygulamaların daha çok ticari binalar ve alış-veriş merkezlerinde kullanıldığını ve ifade etti.

Webinar akışında son sunumu gerçekleştiren Mekanik Proje firmasından Hamit Mutlu, termal atık su, termal su, atık su ve fore kazıkların, ısı pompaları uygulamalarında kullanılabilecek çok bilinmeyen kaynaklar olduğunu söyledi. Sözlerine devam eden Mutlu, Türkiye'de 1990'lı ve 2000 yıllarda deniz kenarında yapılan otel ve benzeri yapılarda, soğutma grupları kondenser soğutmasında deniz suyu kullanılması söz konusuydu. Soğutma kulesi yerine deniz suyunun kullanılmasının

enerji verimliliği açısından değerli bir çalışma olmakla beraber, deniz suyunu direkt olarak denizden alma yolu seçildiğinde, sistemin kirlilik kontrolünün önüne geçilememiş ve kısa sürede soğutma kuleleri ile çalışmaya dönmüştür dedi. Denizden direkt su almak yerine, jeoloji mühendisleri ile beraber çalışılarak keson kuyular vasıtası ile deniz suyunun alınması durumunda çok değerli enerji verimlilikleri elde etmenin mümkün olacağını söyledi. Hamit Mutlu sunumunda ısı pompası uygulama örnekleri ve analizlerini katılımcılar ile paylaştı.

Avrupa Birliği ülkelerinde olduğu gibi ısı pompalarının yaygınlaştırılması için enerji verimliliği ile ilgili AB fonlarının Türkiye'de ısı pompalarına yönelik kullanımın artırılması, vergi indirim desteği, son kullanıcıya yönelik doğrudan teşvik, düşük faizli banka kredisi ve ısı pompası üretimini geliştirmeye yönelik teşviklerin önemi konusunda webinar da ortak talepler dile getirildi.

Webinar, takipçilerin merak ettikleri soruları sorduğu soru-cevap etkinliği ile sona erdi.





## BOTAŞ ve TEI işbirliği devam ediyor

*Tuz Gölü Doğal Gaz Depolama Tesisleri'nde toplamda 10 adet doğal gaz türbin ve kompresör sistemlerinin bakımı ve idame desteği TEI tarafından sağlanacak.*

**T**uz Gölü Doğal Gaz Depolama Tesisleri'nde toplamda 10 adet doğal gaz türbin ve kompresör sistemlerinin bakımı ve idame desteği TEI tarafından sağlanacak. BOTAŞ ve Türkiye'nin havacılık motorları şirketi TEI iş birliklerini artırarak sürdürüyor. Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'nın (IDEF'23) ikinci gününde BOTAŞ ve TEI arasında Tuz Gölü Gaz Depolama Tesisi Türbin ve Kompresörlerin Bakım Sözleşmesi İmza Töreni gerçekleştirildi.

Anlaşma kapsamında Tuz Gölü Doğal Gaz Depolama Tesisleri'nde hâlihazırda kurulu olan 5 adet ve yakın zamanda devreye alınacak 5 adet olmak üzere toplamda 10 doğal gaz türbin ve kompresör sistemlerinin bakımı ve idame desteği TEI tarafından sağlanacak. TEI Genel Müdürü Akşit imza töreninde yaptığı değerlendirmede uçak motorları ve doğal gaz kompresörlerinin benzerliklerine vurgu yaparak, "Amacımız, havacılıktaki uzmanlığımızı BOTAŞ'ın hiz-

metine sunarak bu servisleri Türkiye'ye yerli ve milli olarak kazandırmak" diye konuştu. BOTAŞ ile TUSAŞ Motor Sanayii A.Ş. (TEI) arasındaki ortaklığın ilk adımı 11 Ağustos 2022 tarihinde imzalanan iş birliği anlaşması ile atılmıştı. Bu doğrultuda 12 Mayıs 2023 tarihinde

ise BOTAŞ ve TEI arasında BOTAŞ Bünyesindeki Gaz Türbinli Motorların Servis ve Bakım Anlaşması ile Yeni Gaz Türbini Geliştirilmesi ve Temini Protokolü imzalanmıştı. Kaynak: Tuz Gölü Gaz Depolama Tesisleri'nin gaz türbin bakımlarını TEI yapacak







**ALTYAPI  
MALZEMELERİ SATIŞI**  
Pe 80 doğalgaz boruları, Servis Kutusu  
ve Ekipmanları ile Pe 100 borular, ek  
parçaları, vana ve ekipmanları

**DOĞAL GAZ İŞLETME  
MALZEMELERİ SATIŞI**  
Doğal gaz dağıtım şirketlerinin ve  
altyapı müteahhitlerinin ihtiyacı olan  
tüm malzeme ve ekipmanları

**MAKİNE VE  
EKİPMAN SATIŞI**  
Boru ve ekleme parçalarının kaynak  
ve montajında kullanılan makineler,  
ekipman ve test aletlerinin satışı

# Tecrübe ve mühendislik hizmetinizde



“mühendislik hizmetleriyle sertifikalı malzeme satışı”

+90 216 481 15 00 [www.sekamuhendislik.com](http://www.sekamuhendislik.com)



## 5. İstanbul İç Tesisat Buluşması



**BOSCH**



**VIESSMANN**



**Pegi Teknik**



# “5. İstanbul İç Tesisat Buluşması” İçin Geri Sayım Başladı

Doğal gaz iç tesisat sektörünün en önemli etkinliği “İç Tesisat Buluşmaları” sektör profesyonellerini bir araya getirmeye devam ediyor.

5. İstanbul İç Tesisat Buluşması, 20 Eylül 2023 tarihinde Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Kongre ve Kültür Merkezi'nde düzenlenecek.

İlki 2017 yılında gerçekleşen İstanbul İç Tesisat Buluşmaları'nı

DOSİDER, MMO, Armatür Derneği, DODER, GAZBİR-GAZMER, TTMD, BACADER, TEBSİAD, DEMSİAD, MÜKAD gibi sektör dernek ve kuruluşları da destekliyor.

Yeni teknolojiler ve inovatif uygula-

malar, iç tesisat sektörü ve doğal afetler ve yasal düzenlemeler ve sektörün geleceği başlıklı oturumların gerçekleşeceği iç tesisat buluşmaları sektörün önde gelen isimlerini de bir araya getirmeye devam ediyor.



# Yapılarda Dönüşüm Zirvesi

## Yapılarda Dönüşüm Zirvesi İçin Geri Sayım Başladı

*Yapılarda Dönüşüm Zirvesi 4 - 5 Ekim 2023 tarihlerinde Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Kongre ve Kültür Merkezi'nde gerçekleşecek.*

Yıldız Teknik Üniversitesi ve Odaklı Grup iş birliği ile TTMD, EYODER, SEPEV ve İstanbul İnşaatçılar Derneği'nin (İNDER) destekleriyle düzenlenecek olan "Yapılarda Dönüşüm Zirvesi" 4 - 5 Ekim 2023 tarihlerinde Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Kongre ve Kültür Merkezi'nde gerçekleşecek.

"Sürdürülebilir Dönüşüm" ana temasıyla düzenlenecek olan "Yapılarda Dönüşüm Zirvesi", inşaat ve finans sektörünü, yerel yönetim temsilcilerini, kamu ve özel sektör profesyonelleri ile sektör temsilcilerini bir araya getiriyor. Sektörün tüm paydaşlarının bir arada

olacağı zirvede, gayrimenkul sektöründe sürdürülebilirlik ve dönüşüm tüm yönleriyle ele alınacak.

Zirve kapsamında 2 gün ve 6 oturum da sektör profesyonelleri sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini masaya yatıracak.

Zirve, Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kenan Aracı, İNDER Yönetim Kurulu Başkanı A. Nazmi Durbakayım, KONUTDER Yönetim Kurulu Başkanı Ramadan Kumova, GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kalyoncu, Türkiye Belediyeler Birliği Genel Sekreteri Dr. Hayri Baraçlı, Yıldız

Teknik Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Tamer Yılmaz'ın açılış konuşmaları ile başlayacak. "Yapılarda Dönüşüm Zirvesi", Gayrimenkul Sektöründe Gelecek Projeksiyon, Kentsel Dönüşümde Finansal Riskler, Kısıtlar ve Fırsatlar, Dönüşümde Dijitalleşme, Bina Teknolojileri, Kentsel Dönüşümde Afet Yönetimi, Geleceğe Hazır Sürdürülebilir Yapılar, Yerel Yönetimlerde Kentsel Gelecek, Enerji Verimliliği, Uygulama ve Malzeme Seçimi, Sıfır Ev ve Mimarlık ve Kent Estetiği gibi sektörün önemli konuların konusunda uzman katılımcılar tarafından tartışılacağı bir platform olacak.

## De Dietrich Gaziantep Bayisi Açıldı

*Premium iklimlendirme ürün ve çözümleri sunan De Dietrich'in Gaziantep Bayisi Teknik Isı, 23 Haziran'da açıldı.*

Geçtiğimiz yıl sonunu itibariyle Türkiye'de faaliyetlerine başlayarak ısıtma, soğutma, yenilenebilir enerji ve su ısıtıcıları olmak üzere dört kategoride sunduğu kaliteli ürün ve çözümlerinin yanı sıra müşteri deneyimi konusundaki iddiasını "Çok şey isteyenlere" diyerek özetleyen De Dietrich ülke genelinde bayi ağını genişletiyor.

De Dietrich Gaziantep Bayisi Teknik Isı, BDR Thermea Türkiye CEO'su Ender Çolak ve Teknik Isı'nın kurucusu Mustafa Erçil'in ev sahipliğinde markanın üst düzey yöneticileri ve çok sayıda davetlinin katılımıyla 23 Ağustos 2023 Cuma günü açıldı.

Açılış töreninde konuşma yapan BDR Thermea Türkiye CEO'su Ender Çolak, sözlerine 6 Şubat'ta yaşanan ve Gaziantep'i de etkileyen deprem nedeniyle geçmiş olsun dilekelerini ileterek başladı. Deprem on binlerce kişiyi hayattan kopardığını, milyonlarca insanı evsiz bıraktığını belirten Çolak, "Depremde hayatını kaybedenlere rahmet, geride kalanlara sabır diliyorum. Ülkemize geçmiş olsun. Çok büyük bir felaket yaşadık ve Gaziantep de büyük hasar gördü. Artık yaralarımızı sarma, yeniden ayağa kalkma zamanı. Biz de BDR Thermea Türkiye olarak depremin ilk gününden bu yana bölge halkının yanında yer aldık, bundan sonra da bu çalışmalarımızı sürdüreceğiz" diye konuştu.

Bölgenin kalkınması için yeni yatırımların şart olduğunu belirten Çolak, "De Dietrich ile bu yıl Türkiye'de 150 bayii ulaşmayı hedefliyoruz. Gaziantep bayimizin açılışı da bu hedeflerimizin çok önemli bir ayağını oluşturuyor. Gaziantep gibi sanayi ve ticaretin gelişmiş olduğu bir şehirde özel bir bayiiyle yer almamız şirketimiz açısından oldukça önemli bir adım. De Dietrich Bayisi Teknik Isı, Gaziantep ve komşu illere 15 satış noktası ile hizmet verecek" dedi.

Çolak ayrıca, De Dietrich'in 7 gün 24 saat müşteri hizmetleri destek hattı; ülke geneline yayılan yetkili servis nok-



talari ve kusursuz müşteri memnuniyeti anlayışı ile her geçen gün daha da çok tercih edildiğini ifade ederek "Akıllı iklimlendirme çözümleri ile sürdürülebilir bir geleceği yakınlaştırarak erişilebilir hale getiren BDR Thermea'nın hem önemli bir parçası hem de grubun dünyaca ünlü markalarından biri konumunda olan De Dietrich'in kısa zamanda Gaziantep halkının da sevgisini ve beğenisini kazanacağına inanıyorum" dedi.

### "Dünyada enerji dönüşümünün öncülerinden biriyiz"

Dünya nüfusunun hızla arttığını buna karşın kaynakların da aynı hızla azaldığını ve artık sürdürülebilirlik çalışmalarının çok daha önemli hale geldiğini belirten Çolak, bu noktada iklimlendirme sektörüne büyük bir rol düştüğünü vurguladı. Türkiye'de iklimlendirme sektörünün dünya ortalamasının üzerinde büyüdüğünü kaydeden Çolak, Baymak ve De Dietrich'in bünyesinde olduğu dünyanın en büyük iklimlendirme şirketlerinden biri olan BDR Thermea Group'un sektörde enerji dönüşümüne liderlik ettiğini söyledi. Paris İklim Anlaşması, Avrupa Yeşil Mutabakatı gibi uluslararası anlaşmaların da artık hem şirketleri hem de tüketici-


cileri enerji konusunda adımlar atmaya zorladığını belirten Çolak, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Avrupa'da doğal gazdan elektriğe hızlı bir geçiş yaşanırken, konutlarda da hem ısıtma hem de soğutma ihtiyacı ısı pompası gibi elektrikli ürünlerle sağlanmaya başladı. Önümüzdeki 10 yılda, Avrupa'da ısı pompası pazarının dört katına çıkmasını bekliyoruz. Bu sebeple Fransa'daki fabrikamızda ısı pompası üretim adedimizi artırırken, tamamlayıcı ürünü olan boyler için Türkiye'deki üretim kapasitesini de 35 bin adetten 180 bin adet seviyelerine çıkaran bir yatırım yapıyoruz. Bugün BDR Thermea, yenilikçi yüzde 100 hidrojen uyumlu kombiler için pilot uygulamaları başarıyla devam ettiriyor. Türkiye'de ise ürün gamımızda bulunan %20 hidrojenle çalışan De Dietrich Inidens Neo kombimiz, pazarda kendini diğer ürünlerden ayıracak şekilde yer alıyor. BDR Thermea Group, uzun yıllardır yaptığı Ar-Ge çalışmaları sayesinde tüketicilerimize daha kaliteli, uzun ömürlü ve enerji verimliliğini üst düzeye çıkaran akıllı iklimlendirme ürün ve çözümleri sunuyor. Bugün açılışını yaptığımız Gaziantep De Dietrich bayimiz de bölge halkına kalite ve verimlilik açısından çok özel ürün ve çözümler sunacak."

Dünya için  
ÜRETİYORUZ

TESİSATA  
DAİR  
HERŞEY

 **SANCAK**  
SANCAK ENDÜSTRİYEL A.Ş.

[www.sancakendustri.com.tr](http://www.sancakendustri.com.tr)

 İstasyon Mahallesi Fabrikalar Çıkmaı Sokak No: 3/1 Tuzla / İSTANBUL

 Tel: 0216 395 65 13  0505 120 44 06

 [info@sancakendustri.com.tr](mailto:info@sancakendustri.com.tr)



## SOCAR Türkiye, Turkcell İşbirliği ile Türkiye'deki İlk Açık Hava PLTE Altyapısı Sektörde Öncü Olacak

*Türkiye'nin en büyük entegre endüstriyel holdingi ve doğrudan dış yatırımcısı SOCAR Türkiye ve Turkcell enerji sektöründe bir ilki gerçekleştirdi. Aliğa Yarımadası'na özel geliştirilen Türkiye'nin en büyük açık hava Private LTE projesi, iki büyük kurumun iş birliğinde 6 ay gibi kısa bir sürede tamamlandı.*

**S**OCAR Türkiye ve Turkcell'in 2022 Aralık ayında imza attığı iş birliği ile hayata geçen ve enerji sektöründe bir ilk olan Türkiye'nin en büyük açık hava Private LTE projesi tamamlandı. İş birliği kapsamında Turkcell, İzmir Aliğa Yarımadası'nda sadece SOCAR Türkiye bilgi teknolojileri altyapısı için baz istasyonları kurarak yüksek güvenilirlikli özel bir mobil iletişim ağı (Private LTE) oluşturdu. SOCAR Türkiye'nin STAR Rafineri, Petkim ve SOCAR Depolama gibi önemli iştiraklerinin bulunduğu bölge, Türkiye'nin ilk "Özel Endüstri Bölgesi" unvanını taşımanın yanı sıra enerji sektöründeki dijital dönüşüm için de model oldu.

Projeyle SOCAR Türkiye'nin bilgi teknolojileri vizyonu, Turkcell'in teknolojik altyapısıyla birleşti ve tesis için daha verimli, esnek, ölçeklenebilen ve en yeni teknolojilere hazır bir altyapı sağlandı.

SOCAR Türkiye Dijital Transformasyon ve Bilişim Teknolojileri Başkanı Hakan Irgit kısa sürede başarıyla hayata geçirilen projeye ilgili şunları söyledi: "Sahamızda yürüttüğümüz operasyonlar

ve bu operasyonlardan elde ettiğimiz veriyi karar mekanizmalarımızda kullanılabilir hale dönüştürebilmek dijital dönüşümdeki en önemli aksiyonlarımızdan biri. Turkcell ile başlattığımız teknolojik iş ortaklığımız çerçevesinde sahamızda kurulan ve Türkiye'de bu büyüklükte ve açık alanda bir ilk olan Private LTE (5G'ye hazır özel mobil şebeke) altyapısı ile hedeflediğimiz dönüşüme hizmet edecek büyük bir adım attık. Bu altyapı sayesinde sahada birçok noktadan gerçek zamanlı veri akışını sağlayabilecek ve bu veri ile oluşturduğumuz iyileştirme ve karar modellerimizi saha ekiplerimizle paylaşarak daha verimli ve güvenli bir operasyon sürdürmelerini sağlayabileceğiz. Bu iş birliği çerçevesinde, Türkiye ve bölgemizde birçok farklı kurum ve sektöre referans olacak iklere imza atacağımıza olan inancım tam."

### "İş birliklerimiz hız kesmeyecek"

Projenin gerçekleştirildiği alanı ziyaret eden Turkcell Kurumsal Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ceyhan Özata şunları söyledi: "Türkiye'nin

en büyük açık hava Private LTE projesini, SOCAR Türkiye ve Turkcell olarak yaklaşık 6 ayda hayata geçirdik. Enerji sektöründe bir ilke imza attığımız bu proje, Turkcell'in yüksek hızlı veri ve iletişim hizmetlerini kurumsal müşterilerine ulaştırma vizyonu doğrultusunda da önemli bir adım. SOCAR Türkiye'nin mükemmel altyapı ve ağ güvenliği deneyimiyle birleşen Turkcell'in teknoloji alanındaki uzmanlığıyla benzersiz bir iş birliği sürdürdük. Bu ortaklık, stratejik bir adım da işaret ediyor. Proje ile SOCAR Türkiye; mevcut iletişim altyapısına ek olarak telekomünikasyon altyapısını da kullanarak operasyonel verimlilik, iş güvenliği ve hizmet kalitesinin artırılmasına yönelik farklı dijital uygulamaları sektöründe hayata geçiren ilk şirket unvanını aldı. Projemiz, telekomünikasyon ve enerji sektörlerinin sinerjisini başarıyla test etti ve iyi bir örnek oldu. Türkiye'nin dijital dönüşüm yolculuğunun bayrak taşıyıcısı olarak, geleceğin teknolojilerinde aktif rol üstlenmek için önümüzdeki dönemde de çalışmalarımıza ve iş birliğimize hız kesmeden devam edeceğiz."

# Hedefi Dünyaya Açılmak Olanlara

İSİB Dış Ticaret İstihbarat Merkezi\*

Hedef Pazar Araştırması  
Hedef Müşteri Danışmanlığı

Hedef Müşteri Konşimento Danışmanlığı  
Nokta Atışı İhracat Danışmanlığı

\* İSİB üyelerine özel

**İSİB**  
TURKISH  
HVAC-R  
[www.isib.org.tr](http://www.isib.org.tr)



## Daikin Türkiye, 2022 Yılı Cirosunu Euro Bazında Yüzde 34 Artırdı

*Daikin, enerji verimliliği yüksek yenilikçi ürünleriyle pazardaki başarısını sürdürüyor. 2022 mali yılını 620 milyon Euro ciro ile kapatan Daikin, doğrudan yatırımcı olarak Türkiye’de faaliyet göstermeye başladığı 2011 yılından bu yana Euro bazında yüzde 520 büyüme başarısı göstererek sektörde büyük fark yarattı.*

**S**OCAR Türkiye ve Turkcell’in 2022 Aralık ayında imza attığı iş birliği ile hayata geçen ve enerji sektöründe bir ilk olan Türkiye’nin en büyük açık hava Private LTE projesi tamamlandı. İş birliği kapsamında Turkcell, İzmir Aliağa Yarımadası’nda sadece SOCAR Türkiye bilgi teknolojileri altyapısı için baz istasyonları kurarak yüksek güvenilirlikli özel bir mobil iletişim ağı (Private LTE) oluşturdu. SOCAR Türkiye’nin STAR Rafineri, Petkim ve SOCAR Depolama gibi önemli iştiraklerinin bulunduğu bölge, Türkiye’nin ilk “Özel Endüstri Bölgesi” unvanını taşımanın yanı sıra enerji sektöründeki dijital dönüşüm için de model oldu.

Daikin Türkiye CEO’su Hasan Önder, “Geçtiğimiz yılı çok iyi sonuçlarla kapattık. Yeni dönemde de üstün teknolojiye sahip çevre dostu ürünleri pazara sunarken; Türkiye’nin üretim üssü olması ve lojistik anlamda gücünü pekiştirmesi için yeni yatırımlar yapmaya da devam edeceğiz. 2012 yılından bu yana Türkiye’ye yaklaşık 110 milyon Euro tutarında yatırım yaptık. 2023 ve 2025 yılları arasında da yatırımlar devam edecek” dedi.

Daikin Türkiye Hendek Fabrika Yüksek teknolojiye sahip çevreci ürünleriyle iklimlendirme sektörüne yön veren Daikin, Türkiye’deki hızlı büyümesini sürdürüyor.

Temmuz 2011 yılında doğrudan yatırımcı olarak Türkiye’de faaliyet göstermeye başlayan ve her yıl büyümesini katlayarak artıran Daikin, 2011 yılından bu yana Euro bazında yüzde 520 büyüme başarısı göstererek ülke ekonomisine ve istihdama önemli katkılarda bulundu. 2022 mali yılını yaklaşık 620 milyon Euro ciro ile kapatan Daikin Türkiye, aynı dönemde 370 milyon Euro’ya yaklaşan ihracat geliri elde etti. İhracat başarısı ile şirket, TİM tarafından açıklanan ihracatçı araştırmasına göre 2022 yılı Türkiye’nin ilk 1000 ihracatçısı sıralamasında iklimlendirme sektöründe ihracat şampiyonu olarak sektörde büyük fark yarattı.

2022 mali yılını değerlendiren Daikin Türkiye CEO’su Hasan Önder, “2022 yılı aslında çok zorlu bir yıl oldu. Enerji krizi, Rusya-Ukrayna Savaşı ve asrın felaketi olarak nitelendirilen deprem afeti gibi önemli gündem maddelerine rağmen 2022 yılında hedeflerimizin çok üzerinde bir büyüme elde ederek; ciroda 2021 yılına oranla, Euro bazında yaklaşık yüzde 34 büyümeyi başardık” dedi.

Daikin Türkiye CEO’su Hasan Önder, güçlü büyümede Daikin’in Türkiye’de yaptığı yatırımların önemini büyük olduğunu vurgulayan Önder, özellikle yeni VRV üretim tesisine dikkat çekerek şunları söyledi: “2022 Mayıs ayında Sakarya - Hendek’te yer alan fabrika-

mızda devreye aldığımız VRV üretim tesisi ile VRV dış ünitelerinin üretimine başladık.

Bu yatırımla üretim kapasitemizi hızlı bir şekilde artırmayı başardık. Buradaki üretimimizle iç pazarın ihtiyaçlarını karşılarken, Daikin Avrupa üzerinden de Avrupa’ya satışını gerçekleştiriyoruz. Daikin Türkiye’nin Avrupa’nın VRV üretim üssü olma hedefinin çok başarılı bir başlangıcını oluşturan bu yatırım, büyümeye büyük katkı sağlıyor. 2021 yılında 261 milyon Euro olan ihracat ciroumuz, 2022 yılında yaklaşık yüzde 42 artarak yaklaşık 370 milyon Euro olarak gerçekleşti.

AltermaBu başarımız ile TİM tarafından açıklanan Türkiye’nin ilk 1000 ihracatçısı sıralamasında iklimlendirme sektöründe şampiyon olduk. Genel sıralamada ise 70. sırada yer alarak bu yıl da yükselmemize devam ettik. 2023 yılı ihracat hedefimizi ise Euro bazında yüzde 15 büyüme üzerine kurguladık. 2022 yılında duyurduğumuz yeni AR-GE merkezi binası yatırımlarımız ise üretime verdiğimiz önemin ve Türkiye’yi bölgenin üretim üssü yapma kararlılığımızın en açık göstergesidir.”

Daikin Türkiye’nin başarısını değerlendiren Önder, değişen tüketici beklentileri doğrultusunda geliştirilen çevre dostu ve enerji verimliliği yüksek ürün-



lerin hem ticari hem bireysel tarafta; geniş bir ürün gamı ile müşteriye tam bir çözüm sunulmasının bu başarıyı getiren çok önemli bir faktör olduğunu söyledi.

### Daikineuro Bazında Bir Önceki Yıla Göre Yüzde 34 Büyüme

Ağustos 2023 itibarıyla yeni mali yılın açılışını yapan Daikin Türkiye'nin yeni sezona yüksek motivasyon ile başladığını ve başarının sürdürülebilir olması noktasında kararlılığını dile getiren Hasan Önder, şu değerlendirmeyi yaptı: "2021 yılında pandemiye rağmen yaklaşık 462 milyon Euro ciro elde etmiştik. 2022 yılı ise global olarak tedarik sorunlarının, siyasi gerilimlerin hakim olduğu; Avrupa'da enerji krizinin gündem maddesi olduğu, Türkiye'de ise büyük bir deprem felaketinin yaşandığı üzücü bir yıl oldu. Daikin Türkiye olarak tüm bu zorlayıcı durumlara rağmen Türkiye'de faaliyet göstermeye başladığımız 2011 yılından bu yana Euro bazında yüzde 520 büyüyerek yaklaşık 620 milyon Euro ciroya ulaşmayı başardık. 2022 mali yılımızda da Euro bazında büyüme oranımız ise 2021 yılına göre yüzde 34 olarak gerçekleşti. Böylesi büyük bir başarıya ulaştığımız için Daikin Ailesi olarak gerçekten gurur duyuyoruz. Şu anda yaklaşık 2 bin kişilik büyük bir aileyiz. 2025 yılı hedefimiz tüm tedarik zincirindeki olumsuzluklara rağmen ciroda 800 milyon Euro'ya, istihdamda ise 2 bin 700 kişiye ulaşmak. Bu doğrultuda var gücümüzle çalışıyoruz."

### Daikin'in Türkiye'de Yatırımları Devam Ediyor

Sadece Türkiye'nin değil aynı zamanda CIS ülkelerinin de merkezi olarak konumlanan Daikin Türkiye, bölgenin üretim üssü olarak öne çıkıyor. 2022 yılında da Türkiye'ye yatırımları devam eden Daikin Global'in F25 hedefleri doğrultusunda 2025 yılına kadar yatırımlarının devam edeceği öngörülmektedir. Daikin Türkiye, 2022'nin Mayıs ayında 13 milyon Euro yatırım bedeline sahip VRV dış ünite üretim tesisini açtı. Bununla birlikte 3.5 milyon Euro yatırım bedeline sahip yeni AR-GE merkezi binasını da duyuran şirketin yatırımı bununla sınırlı değil. Daikin, 2012 yılından bu yana Türkiye'ye yaklaşık 110 milyon Euro tutarında yatırımda bulundu.



Daikin TIM Ödülü Daikin'in yatırımlarının sonuçları, 2022 yılında elde edilen toplam ciro başarısının yanı sıra ihracatta da görülüyor. 2022 yılında ihracat cirosunun yaklaşık 370 milyon Euro olarak gerçekleştiğini belirten Önder, "2023 hedefimiz ise ihracatımızı yüzde 15 artırarak 425 milyon Euro'ya ulaşmak. Sektörüne birçok öncü teknolojiyi sunmuş ve aynı zamanda LOT21 gibi regülasyonlara hızla uyum göstermiş bir şirket olmanın başarısını her alanda deneyimliyoruz. Daikin Türkiye olarak Ortadoğu ve Türkiye'ye bağlı Azerbaycan, Özbekistan, Türkmenistan, Kazakistan, Kırgızistan, Ermenistan, Tacikistan, Gürcistan, Kuzey Irak, Moğolistan, KKTC gibi ülkelerin yanı sıra; Hendek fabrikamızda ürettiğimiz VRV dış ünitelerimiz ile de Avrupa'ya kadar uzanan geniş çaplı ihracat yapıyoruz. Hedefimiz; bu ihracat başarımızı sürdürmek ve 2025 yılında 550 milyon Euro ihracat rakamına ulaşmak" diye konuştu.

### Referans Projelerde İmza "Daikin"

İklimlendirme sektörünün öncü markası Daikin; 2022 yılında da çeşitli ölçekteki projelerde yer almaya devam etti. Özbekistan'ın tarihi Semerkant şehrinde inşa edilen ve sadece bu ülkenin değil Orta Asya'nın modern cazibe merkezi olacak biçimde tasarlanan çok işlevli bir turizm kompleksi Silk Road Samarkand

ve Galataport, Daikin'in iklimlendirme çözüm ortağı olduğu projelerden sadece birkaçı.

Galataport Enerji verimliliği yüksek, kullanım kolaylığı sunan çözümleriyle referans projelerde imzası bulunan Daikin Türkiye ile ilgili de görüşlerini aktaran Önder şu bilgileri verdi: "Türkiye'nin yanı sıra Doğu Avrupa, Türk Cumhuriyetleri, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'nın da AR-GE, üretim ve lojistik üssü olarak konumlanan Daikin Türkiye; CIS bölgesi olan Azerbaycan, Özbekistan, Türkmenistan, Kazakistan, Kırgızistan ve Ermenistan pazarlarının da sorumluluğunu üstleniyor.

Daikin Türkiye'ye bağlı ülkelerde özellikle proje satış tarafında pazarda ağırlığımızı her geçen yıl artırıyoruz. Mevcut savaş ve siyasi istikrarsızlık iklimine rağmen alınan büyük projeler ile geçen yıla göre yüzde 40 büyüme kaydettik.

Bu anlamda F25 için koyduğumuz büyüme hedeflerini 2 yıl öncesinde geçmiş olduk. Servis ve eğitim merkezimizi tüm ana pazarlarda da oluşturarak F25'te tamamlamış olacağız. Müşterilerimize projelendirme, satış ve satış sonrası olmak üzere uçtan uca bir çözüm sunarak bölgedeki varlığımızı artırarak devam ettireceğiz." Silk Road Semerkand

### Isı Pompasında Pazar Lideri

Dünyada Rusya - Ukrayna Savaşı ile başlayan enerji krizi doğalgaz fiyatlarının rekor seviyelere ulaşmasına neden oldu. Bu artışlar pek çok ülkeyi doğalgaza alternatif ısınma yöntemleri aramaya yöneltti. Hava, toprak, deniz, göl ya da yeraltı suyu gibi doğada bulunan enerjiyi kullanan, bu nedenle kullanıcılara maliyet avantajı sunan ısı pompaları bu arayışta tercih edilen çözümler arasında öne çıktı. Daikin, mucidi olduğu R-32 soğutucu akışkan kullanarak ürettiği havadan suya ısı pompası ile Avrupa ve Türkiye pazarında liderliğini sürdürürken, farklı özelliklerdeki binalar için tasarladığı ürünleriyle kullanıcılarının tüm ihtiyaçlarına karşılık veriyor. Mucidi olduğu R-32 soğutucu akışkan kullanarak ürettiği yeni nesil Altherma 3 ısı pompası serisi ile hava kaynaklı ısı pompaları konusunda pazara yön veren Daikin, dünyada 800 bini aşan kullanıcılarının ısınma ve sıcak su ihtiyacını ekonomik ve çevre dostu bir ortamda karşılıyor.



## Daikin, Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı Sıralamasında Sektör Şampiyonu

*İklimlendirme sektörü markası Daikin, AR-GE ve üretime verdiği önemi aldığı ödüllerle de taçlandırmaya devam ediyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) açıkladığı 2022 yılı ilk 1000 ihracatçı firma sıralamasında sektör şampiyonu olan şirket, genel sıralamada ise 70'inci sırada yer alarak büyük bir başarıya imza attı.*

**D**aikin, 2022 yılında üretime ve AR-GE'ye yaptığı yatırımların sonuçlarını aldığı ödüllerle taçlandırıyor. 2022 finansal yıl sonuçlarına göre yaklaşık 330 milyon dolar ihracat geliri elde eden şirket; Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından hazırlanan '2022 Yılı Türkiye'nin ilk 1000 İhracatçı Araştırması'nda sektörünün ihracat şampiyonu olarak yer aldı ve büyük bir başarıya imza attı. Tüm sektörlerin yer aldığı genel sıralamada ise geçen yıl 81'inci sırada yer alan Daikin, bu yıl ihracat gelirlerini yüzde 31.5 artırmayı başararak 70'inci sıraya yükseldi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 18 Ağustos 2023'te gerçekleştirdiği 'İhracatın Şampiyonları' ödül töreninde Daikin Türkiye adına ödülü alan Daikin Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Özen, konuyla ilgili şunları söy-

ledi: "Doğrudan yatırımcı olarak faaliyet göstermeye başladığımız 2011 yılından bu yana, büyümemizi her yıl katlayarak sürdürüyoruz. Bunda AR-GE ve üretime verdiğimiz önemin yeri büyük. Sakarya-Hendek'te yer alan fabrikamızda ürettiğimiz ürünlerle CIS ülkelerine, ürettiğimiz VRV dış ünitelerimizle de Avrupa'ya ulaşır konumdayız. Bu başarımızı her yıl aldığımız ihracat ödülleri ile de ortaya koyuyoruz.

2022 finansal yılında da yaklaşık 330 milyon dolar ihracat gelirimiz ile sektörümüzde şampiyon olduk. Yatırımlarımızı sürdürülebilir kılmak adına da, tüketici beklentilerini karşılayan çevre dostu, üstün teknolojiye sahip ürünlerimizi sunmaya ve Türkiye'de üretimi güçlendirecek adımlar atmaya devam edeceğiz."



# WARMHAUS AQUWA 12 HERMETİK ŞOFBEN İLE GÜVENLİ VE KONFORLU SICAK SU KEYFİ



**A**  
Enerji  
Sınıfı



Dakikada  
**12 Litre**  
Sıcak Su



**20 - 30 W**  
Düşük Elektrik  
Tüketimi



**21 kW**  
Sıcak Su  
Isıtma Gücü



ErP En İyi  
**NOx Sınıf 6**  
Kategorisi



**48 dB**  
Düşük  
Ses Seviyesi



Kompakt Boyutlar  
**51,9 Litre**  
Hacim



**%89,2'ye**  
Kadar Yüksek  
Verim ( $\eta_{p-min.}$ )

# “Ürünlerimizde İnsanlık ve Toplum İçin Maksimum Faydayı Gözetiyoruz.”



**Dr. A. Selami Çalışkan**

Tekhnelogos Kurucu, Grup CEO

## Tekhnelogos'u daha yakından tanımak isteyenlere ne söylersiniz?

Aslında hikayemiz 1999 yılında İstanbul'da başladı. Tekhne “zanaat ve hüner” Logos ise “akıl ve düzen” kelimelerinin birleşiminden oluşuyor. Bu kelimeleri birleştirerek aslında geleceğe doğru yol almayı hedefledik. Tekhnelogos olarak, bilim ve sanatın harmanlandığı bir mühendislik evreni ile teknolojiyi, insanı merkeze alarak bir araya getiriyoruz.

## Tekhnelogos'un doğal gaz sektörüne en büyük katkısı sizce ne olmuştur?

Türkiye’de ve dünyada ilk kez mimari ve mühendislik projelerini makine zekâsına açık olarak dijitalleştirdik. Türkiye’nin doğal gaz dönüşüm sürecinde proje telif ve onay süreçlerini mühendislik algoritmaları temelli olarak dijital ortama taşıdık. Teknolojinin gelişimine hızlı bir şekilde ayak uydurarak geliştirdiğimiz ürünlerimizle zamandan ve kâğıt tüketiminden tasarruf ederek hızlı, güvenilir projeler üretilmesine katkıda bulduk.

## ZetaCAD’i geliştirirken göz önünde tuttuğunuz unsurlar nelerdi?

Doğal gaz tesisat projelerinde en önemli faktör hızlı ve güvenli proje telif ve kontrol problemydi. ZetaCAD öncesi dönemde insan tarafından yapılan şartname kontrolü oldukça zaman alı-

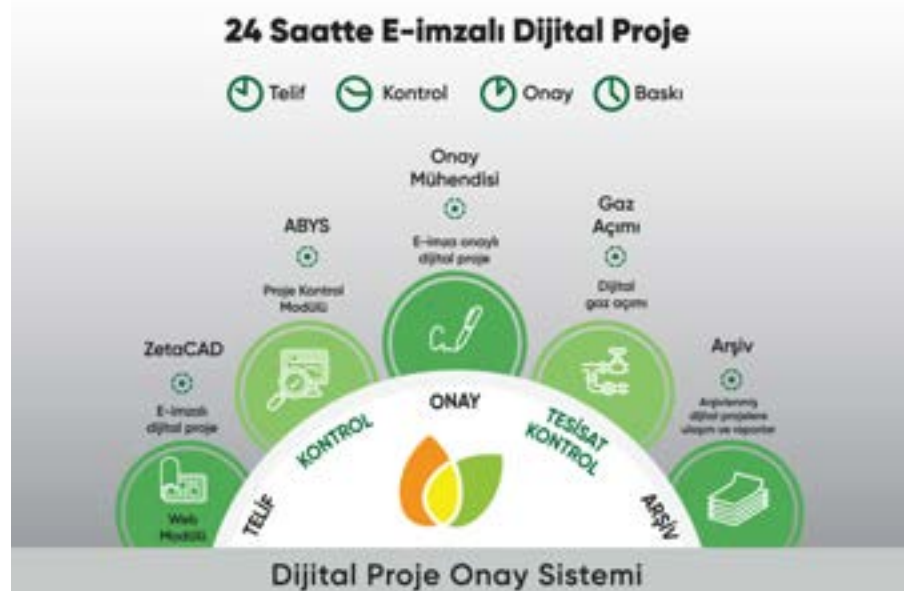
yor ve hataya açık bir yapı arz ediyordu. Geliştirdiğimiz e-proje konsepti ile 300 civarında geometrik ve aritmetik kontrol, hatasız bir şekilde yapılabilir. Bu da hızlı ve güvenli proje üretimini mümkün kılmıştır. Önceden 20 gün süren proje onay süreçleri artık saatler içerisinde tamamlanmaktadır.

Diğer taraftan ZetaCAD’in kavramsal tasarımını yaparken en çok dikkat ettiğim husus çizim ve tasarım evrelerinin kullanışlı komut sistemleri ile çözülebilmüş olmasını sağlamaktı. ZetaCAD’i tasarlariken zihnimde sürekli çakılı duran şey buydu. Bir komut sistemini en ergonomik ve kullanışlı hale getirene kadar ısrarımı sürdürüyordum. Netice olarak AutoCAD gibi standart

çizim programlarıyla 2 saat süren bir proje ZetaCAD ile 5-10 dakikada tasarlanabiliyor, tüm hesapları otomatik yapılabiliyor ve hatta şartname kontrolü sağlanabiliyor noktasına ulaşmış olduk. Böylece proje tasarım ve çizim kavramını çok ileri bir seviyeye taşımış olduk. ZetaCAD’in yaklaşımı sektör içi veya dışında 20 yıldır hala aşılamamıştır. 20 yıl sonra şartname kontrolü yapabildiğimiz akıllı bir yazılım hayalimi gerçekleştirmenin huzurunu yaşıyorum.

## DİPOS evreninden kısaca bahsedebilir misiniz?

DİPOS, doğal gaz tesisatı projelendirme sürecinin, CAD programında proje çiziminden, mobil cihaz ile tesisat



kontrolüne kadar baştan sona dijitalleşmesini sağlayan birçok yazılımın bir arada olduğu dijital bir evrendir. Proje çizimlerinin e-izmalı olarak dijital ortamda arşivlenmesinin ve gaz dağıtım kuruluşlarına gitmeden onaylanmasının yanı sıra kâğıt ve zaman tasarrufu sağlayıp tüm tesisat firmalarını teknolojiyle buluşturarak, verimlilik ve müşteri memnuniyetine katkıda bulunuyoruz.

**Doğal gaz çözümlerinizi zamandan tasarruf ile birlikte ne gibi avantajlar sunmaktadır? Ürünlerinizin çevreye olan katkıları nelerdir?**

İnsan faaliyetlerinin atmosfere yaydığı gazların sera etkisi yaratmasıyla dünya yüzeyinde sıcaklık artmış oluyor. Biz de en etkili çözümün tüketim alışkanlıklarının üzerinde bireysel bilinçlenme olduğunu biliyoruz ve karbon ayak izimizi azaltmaya yönelik çalışmaları yürütüyoruz. Ürünlerimiz sayesinde kâğıt tüketimini, yakıt kul-



lanımını, kamusal alandaki faaliyetleri, atık oluşumunu, iş gücünü azaltıyor ve yaşam döngüsünün değişmesine kat-

kıda bulunuyoruz.

Araç trafiğini azaltarak yakıt tüketiminin azaltıyoruz. Bu sayede bugüne kadar 15 milyon kg karbon salınımı engelledik. Kağıt baskıyı ortadan kaldırarak 45 binden fazla ağacı kesilmekten kurtardık ve 95 milyon kg karbondioksit salınımını engelledik. Doğaya olan katkılarımızın sonuçlarını görmek bizleri oldukça mutlu ediyor.

**Çözüm ortaklarınız arasında AKSA, Akmercan Gaz, İGDAŞ, ÇEDAŞ-Enerya gibi büyük isimler de yer almakta. İş birliklerinizden kısaca bahsedebilir misiniz?**

Evet, gaz dağıtım şirketlerinden oluşan çözüm ortaklarımızla birlikte bu süreci yürütüyoruz. Sektördeki dijitalleşme vizyonumuzun tüm ülkeye yayılmasında oldukça büyük bir payları var. Birlikte gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri karşılıklı güvene ve özveriye dayalı. Birlikte sektöre birçok yenilik daha katabileceğimize olan inancım sonsuz. 20 senedir bizlere olan katkıları için sizin vasıtanızla da hepsine çok teşekkür ediyorum.

**Tekhnelogos 20 yılı geride bıraktı. Bu süreçte doğal gaz sektörünün Tekhnelogos ürünleriyle nasıl şekillendiği hakkında düşüncelerinizi merak ediyoruz.**

Tekhnelogos ailesi olarak 20 sene

**Karbon ayak izimizi azaltarak yeşil bir gelecek bırakmak istiyoruz.**



Otomobil ihtiyacını ortadan kaldırıyoruz.



Daha az elektrik kullanımı sağlıyoruz.



Kamusal alandaki faaliyetleri azaltıyoruz.



Kağıt tüketimini sıfıra indiriyoruz.



Atık oluşumunu engelliyoruz.



dir bizimle birlikte olan tüm kullanıcılarımızı, şirketimizin o ildeki temsilcisi olarak görüyoruz. 6000'i aşkın firma ve personelleri, son tüketici olan tesisat abonesine sunmuş olduğu hizmetlerle bu yolda bizimle birlikte yürüyorlar. Biz bu serüvene başladığımızda daha küçük, mühendis temelli bir ekip-tik. En temel amacımız tüm süreci dijitalleştirmekti. Sektörde bu bir devrim niteliğindeydi. Hızlı, kolay ve hatasız proje hazırlamak bu sektördeki herkesi oldukça mutlu etti. Bu mutluluğu görmek bizi daha da heveslendirdi. Şu anda 60'a yakın çalışanımızla tüm ürünlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

**Tekhnelogos, doğal gaz proje sistemlerini dijitalleştirerek ileri görüşlülüğünü ortaya koymuş oldu. Gelecek için yeni projeleriniz var mı?**

Var tabii, DİPOS evrenine dahil olacak yeni bir ürünümüzün hazırlıklarını yapıyoruz. Bu üründe, konut modülü ve endüstriyel modül hazırlanabilecek. Endüstri modülünde konut modülüne ek olarak endüstriyel yüksek tüketimli farklı cihaz ve cihaz gruplarıyla proje tasarlanabilecek. En güzel özelliklerinden biri de herhangi bir modülde tasarım yapabilen her kullanıcı diğer

modülde de tasarım yapabilecek olmasıdır.

**Sektörün ilk ve öncü firması olarak güçlü bir marka imajınız var. Bu imajı korumak ve sağlamlaştırmak adına yaptığınız faaliyetlerden kısaca bahsedebilir misiniz?**

Markamızı araştırma ve geliştirme ruhuyla kurduk, öğrenmeye açık ve ortak hayali paylaşan bir ekibiz. Bu çatı altında yalnızca üretmiyoruz, öğreniyoruz ve topladığımız bilgilerle bir gelecek enstitüsü inşa ediyoruz. Biz kültüre, sanata ve teknolojiye katkı sağlayarak tüm yenilikleri yakından takip ediyoruz. Öncü ve ilk olmak için gelişmeye, geliştirmeye ve öğrenmeye devam edeceğiz.

**Tekhnestars programıyla geleceğin mühendislerine güzel bir staj program sunuyorsunuz. Bir stajyer neden Tekhnelogos'u tercih etmelidir?**

Staj programımız için İnsan Kaynakları departmanımız ve yöneticilerimiz detaylı bir çalışma yürütüyor ve tüm programı adım adım tasarlıyorlar. Stajyerlerimiz 2 ay süren staj programımızda hem eğitimlerine devam ediyor hem de TekhneStars ekibi olarak

ortaya gerçek bir proje çıkartıyorlar. Bu süreçte her bir stajyerimize özel bir mentor veriyor ve tüm gelişim sürecini işin uzmanıyla yürütmesini sağlıyoruz. TekhneStars programı bizim için aynı zamanda bir yetenek avı. Dolayısıyla boş pozisyonlarımızı kapatırken önceliğimiz stajyer ekibimizi değerlendirmek oluyor ve onlara bir kariyer fırsatı da sunuyoruz.

**Son olarak ne söylemek istersiniz?**

Tekhnelogos olarak, yerli üretimin bir ülke için ne kadar önemli olduğunun oldukça farkındayız. Ülkemizin katma değerini yükseltmek için ürünlerimizde mümkün olan en üst seviyede kendi becerilerimizi ve yerli bileşenleri kullanarak üretiyoruz. Ürünlerimizde insanlık ve toplum için maksimum faydayı gözetiyoruz. Ulaşılabilir teknolojinin, fırsat eşitsizliklerini ortadan kaldıran yollar açacağına inanıyoruz. Dijitalleşme sürecimizle birlikte geliştirdiğimiz teknolojiler hem doğal gaz sektörünün işleyişini kolaylaştırdı hem de ortaya çıkan problemleri hızlı ve kolay bir şekilde çözüme ulaştırılmasını sağladı. Son olarak bu cümleleri okuyan herkese ve bu konuları gündeme getirmemize destek sağlayan Gastechnics Dergisi'ne çok teşekkür ediyorum.



# ZETACAD



ZetaCAD, doğal gaz sektörüne yönelik üretilmiş ilk CAD yazılımı olmasıyla ilklerin programı olmuştur. Aynı anda hem genel hem yerel olmayı başarabilmiştir. Son 20 yılda Türkiye'nin her ilinde ve pek çok ilçesinde doğal gaz kullanımının yaygınlaşması ve ZetaCAD programının bu merkezlerin neredeyse tamamında kullanılagelmiş olması 'genel' yönünü, her bölgenin kendi şartnamesine uygun versiyonlar üretmesi ise 'yerel' yönünü gösterir.

İlk CAD yazılımı olmasıyla özellikle öğrenciler ve yeni mezun mühendisler için bir okul misyonu üstlenmektedir. Programın akıllı çizim araçları, kullanıcı dostu arayüzü, yönlendirici hata mesajları, yapay zeka temelli önerileriyle kullanıcıları doğru bilgiye hızla ulaştırmaktadır. Bazı Yüksek Öğretim Kurumlarında seçmeli ders olarak okutulması akademik camiadan da tam güven oyu aldığı bir göstergesidir.

ZetaCAD programı ve DİPOS sistemi birlikte dijital bir dünyadır. Biri diğerine güç kazandırır. DİPOS (Dijital Proje Onay Sistemi) ile proje firmaları; proje süreçlerini, randevu listelerini, müşteri fihristini, cari bakiyelerini, randevu talep edebilme ve son 6 aylık proje performans sayılarını uygulama üzerinden görebilmektedir. Gaz dağıtım şirketleri ise yer ve zaman sınırlaması olmadan dijital projeyi ve projeye ilişkin tüm evraklarını dijital dosya içerisinde görebilir. Sahada uygulama üzerinden randevunun durumunu tayin edebilir. Çoğu sektörde manuel proje teliflerinin yapıldığı zamanlarda ZetaCAD ve DİPOS; proje çizimleri, elektronik imza kullanımı, evrak ve poliçenin dijitalleşmesi, onay süreçlerinin dijitalleşmesi noktasında doğal gaz sektörünü dijital anlamda üst liglere çıkarmıştır.

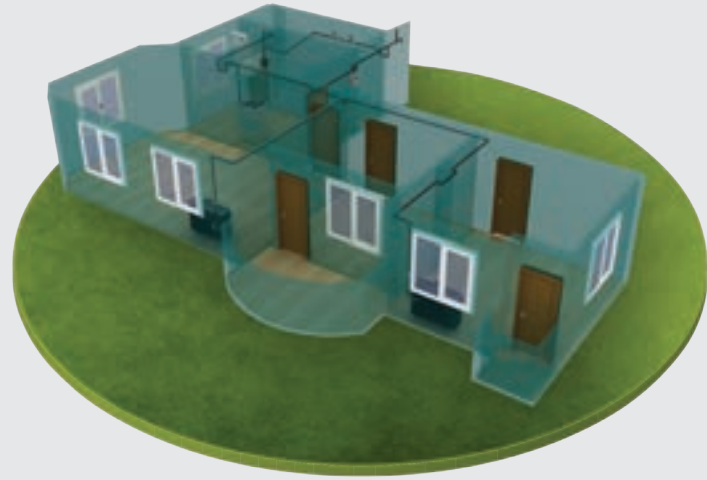
Bugünkü tecrübemiz ve ilk günkü heyecanımızla sürekli gelişime ve sektöre öncülük etmeye devam ediyoruz. Üretilen ürünün kalitesinde emeği geçen tüm arkadaşlarımız kendilerini ürünle ilişkilendirmekten haz duyuyor.

**HIZLI  
PROJE ÇİZİMİ**

**HATA KONTROLÜ  
YÖNLENDİRMESİ**

**KATMANLI  
TASARIM**

**HATASIZ  
TELİF**



## DemirDöküm Akademi Eğitimlerini Yeniden Fiziki Ortama Taşdı

DemirDöküm, pandemi sürecinde dijital ortamda sürdürdüğü DemirDöküm Akademi eğitimlerini yeniden fiziki ortama taşıdı. İş ortaklarının mesleki ve kurumsal gelişimini desteklemek amacıyla 5 yıldır aralıksız devam eden eğitimler, Sabancı Üniversitesi Yönetici Geliştirme Birimi (EDU) iş birliğinde geliştirildi.

DemirDöküm, müşteri beklentilerine doğru ve hızlı yanıt vermek, saha organizasyonunu geliştirmek, tüketicilerine sağladığı avantajları artırmak için hayata geçirdiği DemirDöküm Akademi ile sektörde fark yaratmaya devam ediyor. 5 yıldır müşteri memnuniyeti ve iş ortaklarının satış yetkinliklerini artırmaya yönelik tüketici ihtiyacını anlama, değer odaklı satış, etkili satış tekniği, etkin sunum teknikleri, satış takibi ve aktif pazarlama başta olmak üzere 100'ün üzerinde eğitim düzenleyen DemirDöküm, 2023 yılı eğitimlerini tekrar fiziki ortamda gerçekleştirmeye başladı. Eğitimleri yeni dönemde de Sabancı Üniversitesi Yönetici Geliştirme Birimi (EDU) ile kurgulayan DemirDöküm, ilk olarak İstanbul, Ankara ve İzmir'deki iş ortaklarıyla buluştu.

Müşteriyi anlama ve değer sunmanın daha fazla önem kazandığı günümüzde DemirDöküm Akademi'nin bu

**DemirDöküm**  
Akademi



yıllık ilk eğitimi Rekabet Üstü Performans Geliştirme başlığıyla düzenlendi. Üç büyük şehirden 9 farklı grubun katılımıyla gerçekleşen eğitimlerde DemirDöküm'e özel oluşturulan vakalar interaktif şekilde katılımcılara aktarıldı. Müşteri ilişkilerinde güçlü bağ kurma

amacıyla ihtiyaçlar ve davranışlar üzerine kurgulanan eğitime toplamda 85'e yakın iş ortağı katıldı. Eğitim süresince müşteriye değer katma, iş dünyasında rekabette fark yaratacak formüller ve fayda odaklı yaklaşım başlıklarında yeni dönem konuları paylaşıldı.

## Galatasaray'ın Enerji Sponsoru SOCAR oldu

Azerbaycan enerji devi SOCAR, "Galatasaray Enerji Sponsoru" ibaresinin tüm mecralarda kullanım hakkını aldı. Kaynak: SOCAR, Galatasaray'ın enerji sponsoru oldu

Azerbaycan enerji şirketi SOCAR, Galatasaray'ın 2023-2024 sezonunda Enerji sponsoru ve Erkek Futbol Takımı Avrupa Kupası maçlarının forma göğüs sponsoru oldu. SOCAR Türkiye, Galatasaray Spor Kulübü ve Galatasaray Sportif A.Ş. arasında yapılan anlaşmaya göre, SOCAR, "Galatasaray Enerji Sponsoru" ibaresinin tüm mecralarda kullanım hakkını aldı. Ayrıca Galatasaray Futbol Takımı, 2023 – 2024 sezonunda UEFA kapsamında oynayacağı tüm resmi müsabakalara (Şampiyonlar Ligi, Avrupa Ligi ve Konferans Ligi dahil) Avrupa Kupası maçlarına göğüste SOCAR logosu

ile çıkacak. "Galatasaray'ın Başarılarına İnanıyoruz" SOCAR Türkiye CEO'su (Vekaleten) Elchin Ibadov, yapılan iş birliğinden dolayı büyük bir memnuniyet duyduklarını dile getirerek "SOCAR olarak, Türkiye'ye yaptığımız yatırımlara yeni bir halka ekliyoruz. Azerbaycan ve Türkiye'nin kadim dostluğunu ve kardeşliğini Galatasaray Spor Kulübü ile yaptığımız anlaşmayla taçlandırıyoruz. Türkiye'yi Avrupa'da başarıyla temsil eden ve nice zaferlere imza atan Galatasaray'ın yurt dışında elde edeceği yeni başarılarla inanıyoruz ve takımımızı yürekten destekliyoruz. Sadece Türkiye'de değil, dünyada adımızı duyuran Galatasaray'la birlikte



yol arkadaşlığı yaparak enerjimizi futbol dünyasına taşıyacağız. Bu anlaşmanın yeni başarılarla aracılık etmesini, nice zaferler getirmesini diliyorum" dedi. Kaynak: SOCAR, Galatasaray'ın enerji sponsoru oldu





SİZİN İÇİN TASARLANDI,  
ALMANYA'DA ÜRETİLDİ,  
TÜRKİYE'DE ÇOK SEVİLDİ!



### WOLF FGB PREMİKS TAM YOĞUŞMALI KOMBİ VE KAT KALORİFERİ

- > Yüksek Teknoloji
- > Kapasiteler 24, 28 ve 35 kW
- > Verim %109
- > Modülasyon Aralığı %16-100
- > Modülasyonlu Pompa
- > Modülasyonlu EC Fan
- > Akıllı Telefonla Kumanda (WOLF LinkPro ile)
- > Çok Sessiz



# WOLF

PERFECTLY IN TUNE WITH YOU.



## Alarko Carrier'a Carrier Avrupa'dan Üst Düzey Ziyaret

*İklimlendirme sektörünün öncülerinden Alarko Carrier, Gebze'deki fabrikasında Carrier Avrupa'nın üst düzey yöneticilerini ağırladı. Carrier Avrupa Başkan Vekili ve Genel Müdürü Didier Genois, Carrier Avrupa Fabrika Operasyonlarından Sorumlu Gilles Donnat ve Carrier Avrupa Satış Direktörü Atallah Musleh'den oluşan ekibe hem fabrika hem de AR-GE ve üretimdeki yenilikler hakkında bilgi verildi.*

**A**larko Carrier Genel Müdürü Cem Akan'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen ziyarette Carrier Avrupa ekibine, Ar-Ge ve üretim ekibi tarafından ürünler ve üretim hatları ile ilgili yenilikler aktarıldı. Ayrıca, fan coil, klima santrali ve rooftop üretim hatları ve cihaz test laboratuvarları hakkında kapsamlı bilgi verildi.

Alarko Carrier Gebze Kompleksi, Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde 60.000 m<sup>2</sup> alanda kurulu, 20.000 m<sup>2</sup>

kapalı üretim alanı, 2.000 m<sup>2</sup> ofisleri, 2.000 m<sup>2</sup> test ve araştırma geliştirme binası ile sosyal ve eğitim tesislerinden oluşan modern bir kompleksten oluşuyor. Tesiste merkezi klima alanında; klima santralleri, çatı tipi iklimler, fan coil, ısıtma ve soğutma bataryaları, su basınçlandırma alanında; dalgıç pompalar ve motorları, sirkülasyon pompaları ve hidroforların üretimi yapılıyor.

## Vaillant yenilenen "İnfomobil Araçları" ile En İyi Müşteri Deneyimini Sunmayı Hedefliyor

*Vaillant Türkiye doğru, verimli ve sürdürülebilir iklimlendirme konusundaki bilinç ve farkındalığı artırma; mükemmel müşteri deneyimi sunma yolundaki çabalarını sürdürüyor.*

**İ**nfomobil araçlarıyla yıl boyunca Türkiye'yi dolaşacak olan Vaillant Türkiye, kullanıcılara en yeni iklimlendirme teknoloji ve çözümlerini içeren ürünlerini yakından tanıma ve deneyimleme olanağı sağlıyor.

İnfomobil araçların yenilenmesinde sürüş güvenliğinin önceliklendirilmesinin yanı sıra üst düzey müşteri memnuniyeti sağlanmasına yönelik uygulamalara öncelik verildi. Yenilenen infomobil araçlar sayesinde potansiyel müşteriler, daha iyi bir deneyim ile kombiden ısı pompasına, şofbenden klimaya ve oda termostatından radyatöre kadar birçok ürünü yakından inceleme fırsatı bulacak; kombi panellerinin dijital ekranlarını aktif halde görebilecek ve merak ettikleri konularda detaylı bilgi alabilecekler.

Vaillant Group Türkiye Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ufuk Atan konuyla ilgili şu bilgileri verdi: "2022 verilerine göre her infomobil



aracımızın bir yıl içerisinde ortalama 15 bin km yol kat ettiğini görüyoruz. Araçlarımız sene boyunca Türkiye'nin birçok şehri ziyaret ediyor. Sürekli yollarda olan ve her yıl bu kadar uzun mesafeler kat eden araçlarımızı, sürücü emniyeti ve müşteri deneyimini daha yukarı taşımak için yenilemeye karar verdik. Müşterilerimizin, ürün gamımız hakkın-

da bilgi alması, ürünlerimizi yakından görmesi ve detaylı incelemesi gibi birçok deneyimi yaşayabilmelerini önceliklendirdik. Yeniden tasarlanan karoseri ile iç mekânda sergilenecek ürünlerin panellere yerleşimi daha müşteri odaklı ve bütünsel; dış tasarımı ise markamızı net bir şekilde ifade eden görsellerle tamamlandı."

**Buderus**



# Bu Buderus Kombi. Bu uzmanlık başka kimde var?

3 asır önce başlar Buderus uzmanlığının hikayesi.

Zamanın ötesinde ısıtma sistemleriyle, onu seçenlerin hayatına sıcaklık katan, mavi gezegenimizin geleceğini koruyan, çevre dostu bir markanın hikayesi bu.

Bu Buderus kombi. Enerji verimliliği ve yüksek performansı ile yıllara meydan okuyorsa, köklerinde Buderus uzmanlığı olduğu için.



Reklam filmimizi  
izlemek için okutun.

# Vaillant Yenilenen “Infomobil Araçları” ile En İyi Müşteri Deneyimini Sunmayı Hedefliyor

Vaillant Türkiye doğru, verimli ve sürdürülebilir iklimlendirme konusundaki bilinç ve farkındalığı artırma; mükemmel müşteri deneyimi sunma yolundaki çabalarını sürdürüyor.

Infomobil araçlarıyla yıl boyunca Türkiye’yi dolaşacak olan Vaillant Türkiye, kullanıcılara en yeni iklimlendirme teknoloji ve çözümlerini içeren ürünlerini yakından tanıma ve deneyimleme olanağı sağlıyor.

Vaillant yenilenen “infomobil araçları” Infomobil araçların yenilenmesinde sürüş güvenliğinin önceliklendirilmesinin yanı sıra üst düzey müşteri memnuniyeti sağlanmasına yönelik uygulamalara öncelik verildi. Yenilenen infomobil araçlar sayesinde potansiyel müşteriler, daha iyi bir deneyim ile kombiden ısı pompasına, şofbenden klimaya ve oda termostatından radyatöre kadar birçok ürünü yakından inceleme fırsatı bulacak; kombi panellerinin dijital ekranlarını aktif halde görebilecek ve merak et-



tikleri konularda detaylı bilgi alabilecekler. Vaillant yenilenen “infomobil araçları”

Vaillant Group Türkiye Pazarlama Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ufuk Atan konuyla ilgili şu bilgileri verdi: “2022 verilerine göre her infomobil aracımızın bir yıl içerisinde ortalama 15 bin km yol kat ettiğini görüyoruz. Araçlarımız sene boyunca Türkiye’nin birçok şehri ziyaret ediyor. Sürekli yollarda olan ve her yıl bu kadar uzun mesafeler kat eden araçlarımızı, sü-

rücü emniyeti ve müşteri deneyimini daha yukarı taşımak için yenilemeye karar verdik. Müşterilerimizin, ürün gamımız hakkında bilgi alması, ürünlerimizi yakından görmesi ve detaylı incelemesi gibi birçok deneyimi yaşayabilmelerini önceliklendirdik. Yeniden tasarlanan karoseri ile iç mekânda sergilenecek ürünlerin panellere yerleşimi daha müşteri odaklı ve bütünsel; dış tasarımı ise markamızı net bir şekilde ifade eden görsellerle tamamlandı.”

## Buderus, Star Club üyeleriyle Elazığ’da buluştu

Buderus, iş ortaklarının gelişimine destek veren, aynı zamanda birçok avantajı da beraberinde sunan Star Club Programı kapsamında, Elazığ’daki iş ortağı Aktaş İnşaat’ın alt bayileriyle bir araya geldi.

Türkiye genelinde düzenlediği toplantılarla Star Club üyeleri ile bir araya gelmeye devam eden Buderus’un şehir buluşmalarının en son durağı Elazığ oldu. Buderus’un toptancı iş ortağı Aktaş İnşaat’ın ev sahipliğinde gerçekleşen şehir toplantısında, bölgedeki Star Club üyeleri bir araya geldi.

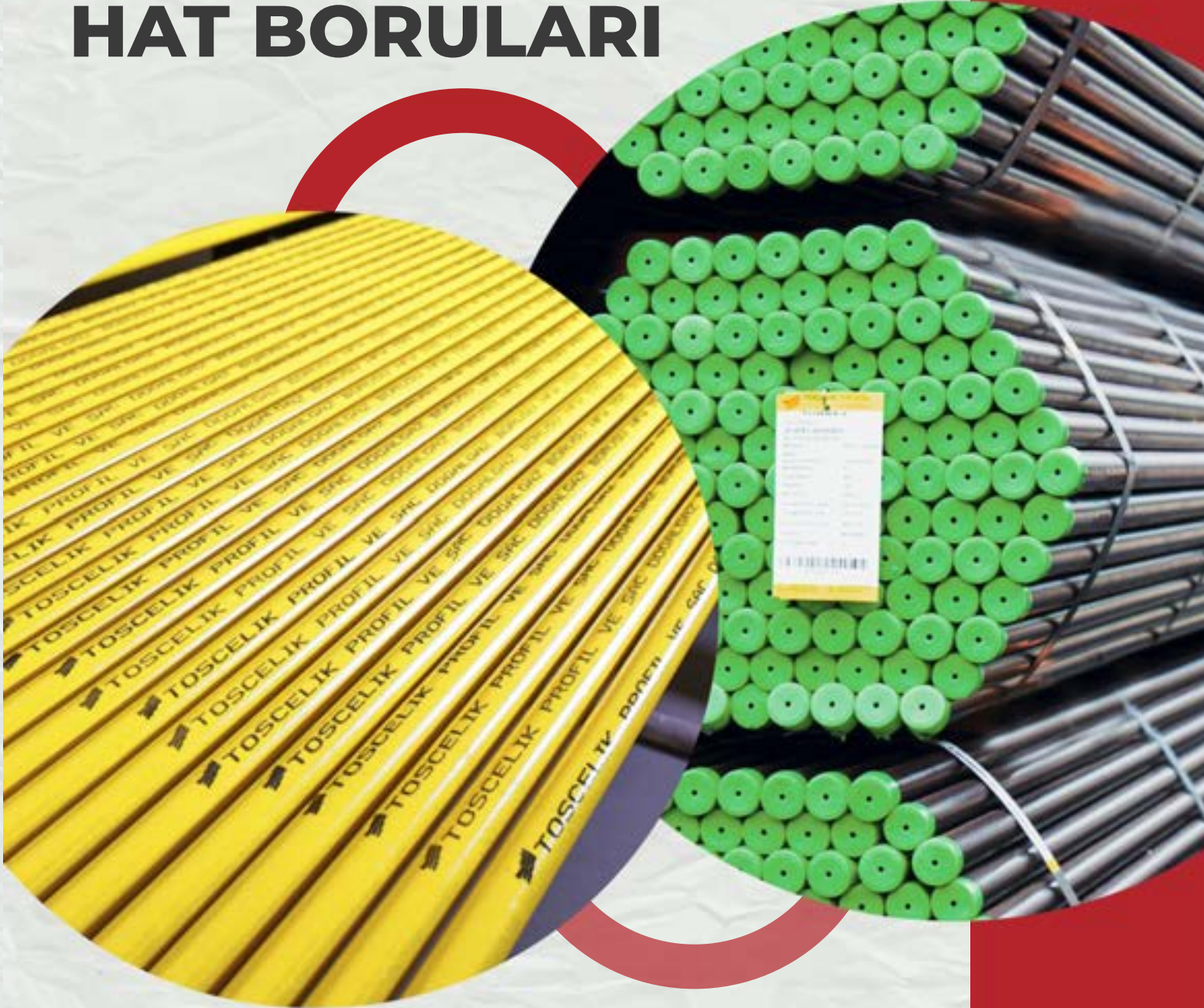
Buderus markası ve Star Club sisteminin yanı sıra mevcut ve gelecek ürünler hakkında sunumların gerçekleştirildiği buluşmada, üyelerin yönelttiği sorular Buderus uzmanları tarafından cevaplandırıldı. Keyifli ve verimli geçen toplantının ardından düzenle-



nen eğlenceli yarışmada ilk üç dereceye giren üyelere Aktaş İnşaat tarafından sürpriz hediyeler dağıtıldı. Elazığ Şehir

Buluşması, Buderus uzmanları ve Star Club üyelerinin hep birlikte yedikleri akşam yemeğiyle noktalandı.

# DOĞAL GAZ ve PETROL HAT BORULARI



Türkiye'nin global yeşil çelik üreticisi olan Tosçelik'in, Dünyanın en düşük karbon ayak izine sahip fabrikalarında üretilen; doğal gaz, petrol, petrol türevleri ile her türlü yanıcı ve patlayıcı gazların iletiminde ve dağıtımında kullanılan doğal gaz ve petrol hat boruları, konut ve sanayi doğal gaz iç tesisat hatları, LPG tesisat hatları, petrol ve doğal gaz iletim hatları gibi sektörlerde ve uygulamalarda kullanılmaktadır.

Daha fazla bilgi için  
QR kodu okutun.



**Dilek AŞAN**

dilek.asan@taksimdanismanlik.com

**E**nerji sektöründe dijital dönüşüm, enerji üretimi, iletimi, dağıtımı ve tüketimi süreçlerinin modern dijital teknolojilerle optimize edilmesi sürecidir. Bu dönüşüm, enerji altyapısının daha akıllı, esnek ve verimli hale gelmesini sağlar, aynı zamanda enerji tedarik ve talebinin daha etkili bir şekilde yönetilmesine olanak tanır.

Dijital dönüşüm sayesinde, enerji sektörü gerçek zamanlı veri analizi, otomasyon, uzaktan kontrol ve akıllı şebeke teknolojileri gibi yenilikleri benimseyerek operasyonel verimliliğini artırır ve maliyetleri azaltır. Ayrıca, bu dönüşüm enerji tüketiminin daha sürdürülebilir ve çevre dostu bir şekilde gerçekleşmesini desteklerken, müşterilere de daha iyi bir hizmet deneyimi sunar.

Enerji sektöründe dijital dönüşümün temel taşı, veri toplama ve analizidir. Akıllı sayaçlar, sensörler aracılığıyla gerçek zamanlı enerji tüketim verileri toplanır. Bu veriler, enerji tüketim alışkanlıklarını anlamak, talep tahminlerinde bulunmak ve enerji verimliliği stratejileri geliştirmek için analiz edilir. Ayrıca, bu veri analizi, enerji kaynaklarının en etkili şekilde nasıl kullanılacağına dair stratejik kararlar alınmasına yardımcı olur.

Dijital dönüşüm, enerji sektörünün teknolojik altyapısının moder-

## Enerji Sektöründe Dijital Dönüşüm

nizasyonunu gerektirir. Akıllı şebekelerin kurulması, enerji depolama sistemlerinin entegrasyonu ve otomasyon teknolojilerinin benimsenmesi bu sürecin kritik bileşenlerindedir. Özellikle yenilenebilir enerji kaynaklarının enerji şebekesine entegrasyonu, dijital teknolojiler sayesinde daha esnek ve verimli hale gelir. Bu modernizasyon, enerji üretimi, iletimi ve dağıtımının daha etkili ve maliyet-etkin bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlar.

Dijital dönüşüm sadece teknolojik bir süreç değil, aynı zamanda bir kültürel değişimi de ifade eder. Enerji sektöründe çalışanların dijital araçlara ve teknolojilere aşina olmaları, bu dönüşümün başarılı olması için kritik öneme sahiptir. Bu nedenle, çalışanlara sürekli eğitimler verilmeli, dijital dönüşümün avantajları ve önemi hakkında bilgilendirilmelidir. Ayrıca, dijital

dönüşüm stratejilerinin etkili bir şekilde uygulanabilmesi için şirket içinde dijital dönüşüme öncülük edecek liderlerin belirlenmesi ve bu liderlerin desteklenmesi gerekmektedir.

Dijitalleşme enerji sektörünün karşılaştığı küresel meydan okumalara yanıt verme kapasitesini de artırır. Yenilenebilir enerji kaynaklarının artan kullanımı, enerji depolama çözümleri ve talep yanıtı gibi konularda dijital teknolojiler, sektörün daha yeşil ve sürdürülebilir bir yol izlemesine yardımcı olur. Ayrıca, müşteri beklentileri de değişmektedir; tüketiciler artık enerji tüketimleri hakkında daha fazla bilgi ve kontrol istemektedir. Dijitalleşme, tüketicilere enerji tüketimleri hakkında gerçek zamanlı bilgi sağlar ve enerji tasarrufu yapmalarına yardımcı olur. Bu nedenle, enerjide dijitalleşme çalışmaları, sektörün hem şimdiki hem de gelecekteki başarısı için hayati bir öneme sahiptir.



# GİPES MÜHENDİSLİK

Müşavirlik İnşaat Turizm San.ve Tic. Ltd. Şti.



Güvenilir  
İktisadi  
Projelerle  
Emsaller  
Sunar...



❖ Mühendislik  
❖ Müşavirlik

❖ Fizibilite  
❖ Etüt

❖ Proje Tasarımı  
❖ Proje Kontrolü



## Termo Teknik LOGIC Premix Yoğuşmalı Kombilerde 5 Yıl Garanti Fırsatı

İngiliz iş dünyasının prestijli "Kraliçe Ödülü-The Queen's Award" sahibi olan Ideal Boilers'in tesislerinde 110 yılı aşan tecrübe ile üretilen, aynı anda mutfak ve banyoda iki muslukta sıcak su sağlama kapasitesi, yüzde 98,7'ye varan mevsimsel verimlilik, sessiz çalışma, çevreye saygı, dar alanlara monte edilebilme gibi özellikleri nedeniyle beğenilerek kullanılan LOGIC Premix Yoğuşmalı kombilerin ilk çalıştırmasını 31 Aralık 2023 tarihine kadar yaptıranlara +3 yıl bedelsiz garanti fırsatı sunuluyor.

Termo Teknik'in, LOGIC Kombin'in sağlamlığına duyduğu güvenin ifadesi olan +3 yıl garanti ile toplam garanti süresi 5 yıla çıkıyor.



### İki Model

Türkiye'ye 2011 yılında Termo Teknik tarafından sunulan, 12 yıldır beğenilerek kullanılan ve özellikle kış aylarının soğuk, uzun geçtiği illerimizde tercih edilen LOGIC kombilere satış ve servis desteği Termo Teknik tarafından sağlanıyor.

LOGIC kombilerin c26/35 ve LOGIC c31/35 modelleri bulunuyor. LOGIC c26/35'in, 26 kW ısıtma, 35 kW sıcak su kapasitesi; c31/35'in ise 31 kW ısıtma, 35 kW sıcak su kapasitesi bulunuyor. LOGIC Kombiler kapasitesinin yüzde 24'üne kadar düşerek sadece ihtiyaç duyulan yakıtı harcıyor ve hatayı sıfıra yakın seviyeye indiren 6 sigma ile üretiliyor. Böylece, uzun yıllar arıza yapmadan verimli çalışıyor.

## Vaillant Live İle Isı Pompasında Yine Bir İlk

Dünyanın önde gelen iklimlendirme ürünleri üreticisi Vaillant, müşteri deneyimini mükemmelleştirme yolunda yepyeni bir hizmeti daha devreye alıyor. Vaillant Live uygulaması ile ısı pompalarını araştıran ya da satın almak için inceleyen müşteriler, görüntülü görüşme ile akıllarındaki sorulara yanıt bulabiliyor.

Vaillant'ın yenilikçi yaklaşımının en son örneği olan Vaillant Live, premium hizmet deneyimi sunmak amacıyla yola çıkıyor. Özel hazırlanan internet sitesi üzerinden ısı pompaları hakkında pek çok bilgiye ulaşılabilirken, bu ürünü almak isteyenler "Isı Pompası Danışmanlarına" görüntülü bir şekilde bağlanarak uçtan uca destek alabiliyor.

Vaillant Çağrı Merkezi'ndeki özel eğitilmiş uzman temsilcilerin destek vereceği müşteriler, Vaillant Live ile hangi ürünün kendileri için daha uygun olduğu, ürünle ilgili teknik detaylar gibi bilgilere kolayca erişebiliyor; ayrıca keşif talebinde de bulunabiliyor. Hafta içi her gün saat 09:00-19:00 saatleri arasında destek verecek olan Isı Pompası Danışmanları, keşif için yetkili satıcıya yönlendirme, keşif sonrasında ürünün satın alınması, montajı, servisin ziyareti ve ürünün devreye alınmasına kadar her aşamada müşterinin yanında olarak sürecin aksamadan tamamlanmasını sağlıyor. Kullanıcı dostu bir tasarıma sahip olan isipompasi.vaillant.com.tr adresi üzerinden ulaşılan uygulamada siteye

giren müşteriler, keşif için kısa bir form doldurabiliyor ya da canlı bağlantı butonuyla bireysel Isı Pompası Danışmanına bağlanabiliyor.

### Isı pompaları sürdürülebilirliğin başrol oyuncularından biri

Tüm süreçlerinde sürdürülebilirliği temel alan bir yaklaşımla ilerleyen Vaillant, bu bakış açısını geleceğin ısıtma sistemleri olarak gösterilen ısı pompası alanında da sürdürüyor. Yoğun Ar-Ge faaliyetleri ve yüksek verimlilik hedefiyle geliştirilen ürünler, tüketicilerin çevreci bir yaklaşımla yüksek bir enerji tasarrufu elde etmesini sağlıyor. Bu kapsamda mevcut ürün gamı içerisinde öne çıkan ürünlerden biri de

aroTHERM plus ısı pompası. A+++ verimlilik sunan bu ürün, benzer ürünlere göre 700 kat daha çevreci bir soğutucu akışkana sahip olmasıyla dikkatleri üzerine çekmeye devam ediyor.

### Vaillant müşteri deneyimini mükemmelleştirmeye devam edecek

Isı pompalarının, evlerin hem ısıtma hem soğutma hem de sıcak su ihtiyacına çözüm üreten, çevre dostu bir ürün olduğuna vurgu yapan Vaillant Group Türkiye Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ufuk Atan, bu ürünlerin son dönemde Avrupa'da çok daha yoğun bir şekilde tercih edilmeye başladığını kaydetti.





## Warmhaus Viwa S Yoğuşmalı Kazan Serisine 150 kW Kapasiteyi Ekledi

Warmhaus yüzde yüz yerli sermaye ile üretilen Viwa S duvar tipi çelik eşanjörlü premix yoğuşmalı kazan serisine 150 kW kapasiteli kazanı ekledi. Hali hazırda bulunan 90, 100, 125 kW kapasiteli kazan seçeneklerine 150 kW'lık kazanın eklenmesiyle Warmhaus tüketicilere Viwa S duvar tipi yoğuşmalı kazan serisinde 4 farklı seçenek sunmaya başladı.

### Uzun Ömürlü ve Yüksek Verimli Kullanım

Warmhaus Viwa S yoğuşmalı kazan-Warmhaus Viwa S kazan serisinde kullanılan paslanmaz monoblok çelik eşanjörler yüzde 107'ye varan yüksek verim ve uzun ömürlü kullanım sunuyor. Ek bir kontrol paneline ihtiyaç duymadan 14 adet kazana kadar kaskad kurulum olanağı ile cihaz kapasitelerine göre 1260 kW'tan 2100 kW'a kadar merkezi sistem ısıtma gücüne ulaşılabiliyor.

### Zamandan ve Paradan Tasarruf

Viwa S kazanlar kompakt boyutları ve hafif yapısı ile kolay montaj uygulaması sağlıyor. Yan yana mesafe bırakmadan



montaj edilebiliyor, daha küçük hacimlere kolay montaj uygulaması sağlıyor. Dahili Kaskad Modülü ve Akıllı Fiş Sistemi sayesinde basit ve hızlı kaskad kurulumu yapılabiliyor. Dahili Klape Sistemi, kaskad sistem baca tesisatında harici klape ihtiyacını da ortadan kaldırıyor. Hermetik kazan tasarımı ve eş merkezli baca bağlantısı sayesinde her kazan kendi baca setini kullanabiliyor. Çatı katlarında kurulacak kaskad sistemlerinde paslanmaz çelik bacaya ihtiyaç duymadan bağımsız hermetik kurulum yapılabiliyor. Montajda sağlanan tüm bu avantajlar kurulumdaki

hata paylarını ortadan kaldırırken, zaman ve işçilik ücretinde de dikkate değer bir tasarruf sağlıyor.

### Yüksek Performansı ile Büyük Projelerin Tercih

Farklı ısıtma seçenekleri ile merkezi sistemler için verimli çözümler sunan Viwa S kazan serisi; kolay kurulumu, yüksek performansı, tasarruflu ve uzun ömürlü olması gibi öne çıkan özellikleri ile konut, üniversite, okul, lojman ve otel gibi büyük projeler tarafından tercih ediliyor.

## Bosch'un Yeni Kombisi Condens 1200W ile Büyük Tasarruf

Bosch Termoteknik, 2023 yılına 3 farklı kapasite seçeneğiyle kullanıcıların değişen ihtiyaçlarına çözüm sunan yeni yoğuşmalı kombisi Condens 1200W ile 'merhaba' dedi. Yüksek verimliliği, geniş modülasyon aralığı ve sessiz çalışmasıyla sınıfının iddialı cihazlarından biri olan Condens 1200W, aynı zamanda kompakt ve şık tasarımıyla dikkat çekiyor.

'Tasarruf sever, Bosch seçer' sloganıyla iddiasını ortaya koyan Bosch Termoteknik'in yeni yoğuşmalı kombisi, yüzde 94 ErP verimliliği ve 1:5'e varan modülasyon oranıyla gerçek anlamda bütçe dostu olduğunu gösteriyor. Geniş modülasyon aralığı sayesinde çok düşük ısı ihtiyaçlarında bile tasarruflu çözüm sunuyor. Condens 1200W, gerekli durumlarda kendini 6,4 kW'a kadar kısıbiliyor.

Isıtılacak mekânın ısı kaybının düşük olması durumunda kombi, buna uyum sağlayarak kapasitesini kısıyor ve daha az yakıt tüketiyor.

20kW, 24 kW ve 28 kW kapasite seçenekleriyle pazara sunulan yeni yoğuşmalı kombi, farklı büyüklükteki mekanlarda hem konfor hem de tasarruf sağlıyor. 20 kW'lık modeli ile 22 kW, 24 kW ile 24 kW, 28 kW modeli ile 30 kW sıcak kullanım suyu kapasitesi sunan Condens 1200W, yüksek sıcak su performansı sağlıyor.

Sınıfının kompakt boyutlara sahip cihazlarından biri olan Condens 1200W, çok hafif ve şık bir tasarıma sahip. Montaj kolaylığı sağlayan askı aparatı ve yüksek baca atış mesafelerine sahip olması hem montaj esnasında hem de montaj yeri bulmakta kolaylık sağlıyor.



# Pegi Teknik

**Boru Hatları ve**

**Dağıtım Şebekeleri**

**Kontrolü**



# A Tipi Muayene Kuruluşu

Cumhuriyet Mh. Yıldırım Çınar Sk. No:41 34520 Büyükçekmece / İstanbul  
pegi@pegiteknik.com.tr • www.pegiteknik.com.tr  
T: +90 212 852 84 30 • F: +90 212 852 84 32

# GAZETENERJİ

WWW.GAZETEENERJİ.NET



info@odakligrup.com



gazeteenerji

