

DURALIFE

Duratiles Kurumsal İletişim Dergisi

Nisan - Mayıs- Haziran
2023



Duratiles,

*Profesyonellerin yeni gözdesi
Tuğla Dokulu Porselen Karolar*

Dura'dan;

*Değişen ihtiyaç ve beklentiler
için yenilikçi çözümler*

Duratiles porselen karoları

Yaratıcı kombinler



AKGÜN GROUP

1925'den bugüne...

Türkiye'nin en büyük gruplarından biri olan Akgün Şirketler Grubu, başarı öyküsü 1925 yılında Tuğla üretimi ile başlamıştır. Akgün Şirketler Grubu, kuruluşundan bu yana toprakla ilgili hammadde kullanan sanayi dallarında yatırım yapmış, ağırlık olarak bu alanlarda büyüyerek günümüze gelmiştir.

Sürekli büyüyen ve gelişen Akgün Şirketler Grubu "yaptığı her şeyde mükemmellik" sloganı ile bünyesinde barındırdığı tüm şirketlerinin her biri kendi alanlarında modern teknolojiler kullanan ve tasarım gücü yüksek sektörlerinin öncü firmaları olmuştur.

Bir aile işletmesi olan Akgün şirketler grubu, çalışanları arasında kurum kimliğini ve kültürünün gelişmesini teşvik ederek, yapmış olduğu yatırımlar ve istihdamları yönetmenin mutluluğunu ve gururunu yaşamaktadır.

Bugün Akgün Şirketler Grubu, 5000 çalışanı 17 fabrikası ile 54 ülkeye ihracat yapmaktadır. Amerika, Almanya, İngiltere, Hollanda, Belçika, Yunanistan, Bulgaristan, komşu ülkeler, Afrika ülkeleri, Orta Doğu bölgesi ihracat yaptığımız başlıca yerler arasındadır. Akgün Şirketler Grubu, sahip olduğu saygınlık ve marka imajı ve Türkiye piyasaları hakkındaki bilgi ve deneyimi sayesinde ana faaliyet alanlarında büyümüş ve Türkiye ekonomisinin gelişimine katkı sağlayan önemli bir güç haline gelmiştir. Akgün Şirketler Grubu şirketleri yapı malzemeleri, otomotiv, sigorta, lojistik ve petrol alanında faaliyet göstermektedir.

Akgün Şirketler Grubu olarak bizler "1925 yılından beri süregelen sanayici geçmişimizle gurur duyuyor, geleceğe güvenle bakıyoruz."

akgungroup.com

İçindekiler

- 6 - 7** | Duratiles'tan Brick Koleksiyonu
- 8 - 9** | Röportaj; Ahmet Altan
- 10 - 11** | Moodboard
- 12** | Röportaj; Ali Osman Karataş
- 14 - 17** | Sıradışı Yapılar; İbrahim And Lişesivdin
- 20 - 21** | Röportaj; Halil Bilici
- 22** | Projeler; İstanbul Yeni Havalimanı
- 23** | Projeler; İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
- 24** | Teknoloji; Duratiles'digi
- 25** | Teknoloji; duratiles.com
- 26 - 27** | Akgün Kiremit
- 28 - 29** | Yeni Ürün; Dura Reflex'ten fonksiyonel mobilyalar
- 32 - 33** | Röportaj; Şener Deniz
- 34 - 35** | Blog; Ahşap Dokulu Porselen Karolar
- 38 - 39** | Yeni Ürün; Dura'dan Fonksiyonel Ürünler
- 40 - 41** | Röportaj; Hüseyin Türkoğlu
- 42 - 45** | Röportaj; Mahzar Sönmez
- 46 - 47** | Fuarlar; ISH2023 | İSKİ Sempozyum
- 48 - 49** | Bizden Haberler; KKTC Bayi Toplantısı
- 50 - 51** | Bizden Haberler; İstanbul Bayi Toplantısı
- 52 - 53** | Bizden Haberler; İftar Yemeği
- 56 - 57** | Bizden Haberler; 8 Mart Kadınlar Günü
- 58 - 59** | Uzmanına Sorduk; Dış Cephe Uygulamaları
- 60 - 61** | İK; Motivasyonumuzu Arttırıyoruz
- 62 - 65** | Aramıza Katılanlar
- 68 - 69** | Kültür Sanat; Sergiler
- 70 - 73** | Kültür Sanat; Mutluluğun ve Hüznün Ressamı Abidin Dino
- 74 - 75** | Kaybolan Meslekler; Hakkaklık
- 76 - 79** | Gezi Rehberi; Türk Mimarisinde "Ev"
- 80 - 81** | Kültür Sanat; Bulmaca

Duratiles Kurumsal İletişim Dergisi
Duralife dergisi Duratiles tarafından
3 ayda bir yayınlanır. Ücretsizdir.
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Nazmiye Gökdeniz
Grafik Tasarım Uzmanı
Mertcan Mumcu

Yönetim Yeri
Akgün Plaza Küçükyalı Aydınevler Mahallesi
Sanayi Caddesi No:26 Maltepe İstanbul
T: +90 216 574 88 40 (pbx)
Mail: info@duratiles.com
duratiles.com.tr

Yayına Hazırlık
Kurumsal İletişim Birimi
Tarafından Hazırlanmıştır.
e-mail:
kurumsaliletisim@akgungroup.com

Profesyonellerin yeni gözdesi Tuğla Dokulu Porselen Karolar

Uygulaması **Pratik**, Maliyeti **Az**



Affiks;

Tuğla dokusunun iddialı mekanlara çarpıcı bir etki bırakması için tasarlanan Affiks "Light ve Dark" tonlarının güçlü etkisi ile maskülen bir güzelliğe sahip.

Son yılların yükselen moda anlayışı "eklektik" içinde sıklıkla karşımıza çıkan tuğla duvarlar kolay uygulanabilir yapısı ve uygun maliyetli olması sebebi ile projelerde sıklıkla tercih edilmektedir.

Bu cezbetici yanlarından dolayı Duratiles Koleksiyonu'nda da daha fazla yer alan tuğla dokulu karolar farklı stil ve renkte karşımıza çıkmakta .

Mekânlara "Rustik" bir hava katan seriler farklı renk ve desenleriyle gerçek tuğladan ayırt edilemeyecek kadar doğal bir görünüme sahip olmalarıyla dikkat çekmekte.

Tuğlanın doğal sıcak etkisini yaşam alanlarına dahil etmek isteyenler için tasarlanan koleksiyon farklı zevk ve ihtiyaçlara özel çözümler sunmakta.



Arven serisi;

"Black ve White" renk seçeneği ile Arven Serisi özellikle çağdaş, şehirli, ofis ve konut projeleri için tercih edilmekte.



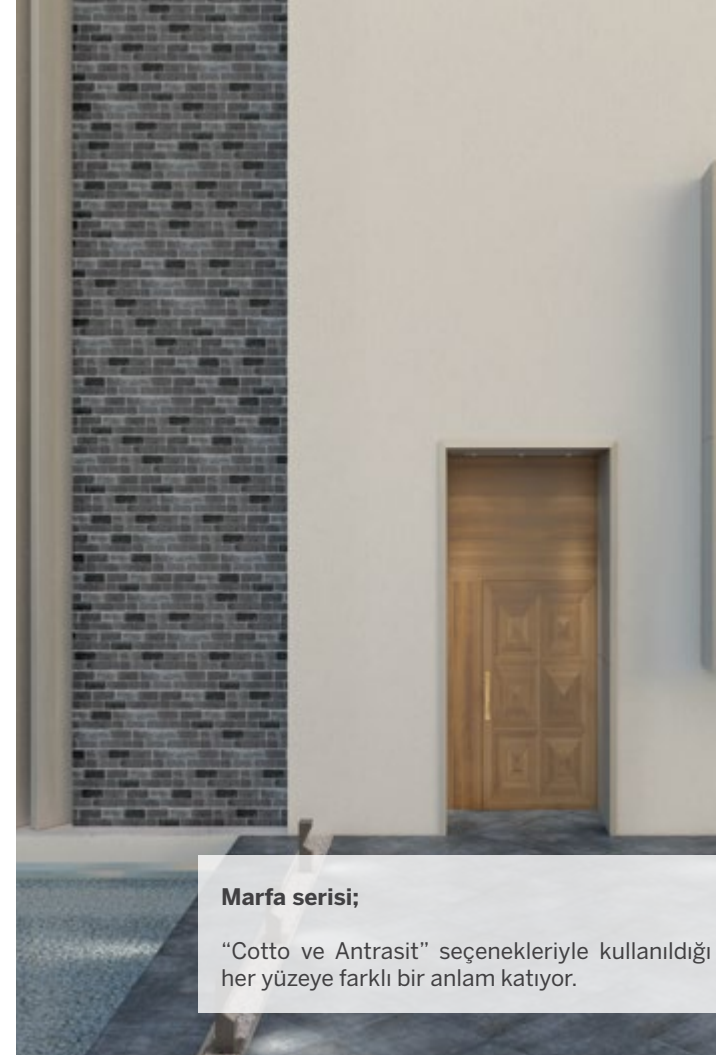
Novi Cotto serisi:

"Burn, Coal, Cotto ve Natura" seçenekleriyle Novi Cotto geniş bir ürün yelpazesine sahip. Koyu ton geçişleriyle Novi Cotto hem iç hem de dış mimari çözümler sunuyor.



Ladrillo;

"Grey, Natura ve White" renk seçeneklerine sahip olan Ladrillo klasik tuğla görünümüyle dış cepheden terasa, balkondan iç mekana her alanda tuğla efekti vermek için ideal bir seçenek .



Marfa serisi;

"Cotto ve Antrasit" seçenekleriyle kullanıldığı her yüzeye farklı bir anlam katıyor.



Mabel Serisi;

"Grey ve Beige" alternatifiyle yaşam alanlarına fark yaratmayı amaçlamakta. 15x60 cm ebadında üretimi gerçekleşen seri özgü tasarımlarıyla mekanlara zenginlik katmakta .



İzmir Fabrika Tasarım ve Ür-Ge Müdürü olan Ahmet Altan ile enerji dolu bir röportaj gerçekleştirdik

Ahmet Altan
İzmir Fabrika Tasarım ve Ür-Ge Müdürü



Ahmet bey sizi biraz tanıyabilir miyiz? Eğitim ve iş hayatınızdan bahsedebilir misiniz?

Herkes merhaba, 1977 yılında Adana doğdum. Evli, iki çocuk babasıyım. 2007 yılında Çukurova Güzel Sanatlar Fakültesi Seramik Bölümü'nden mezun olduktan sonra seramik sektöründe iştirak eden bir firmada 2020 yılına kadar tasarım bölümünde görev alarak deneyim kazandım.

Üç yıldan beri de Akgün Group bünyesinde çalışmakta, İzmir Seramik Fabrikamızda Tasarım ve Ür-Ge Müdürü olarak görev yapmaktayım.

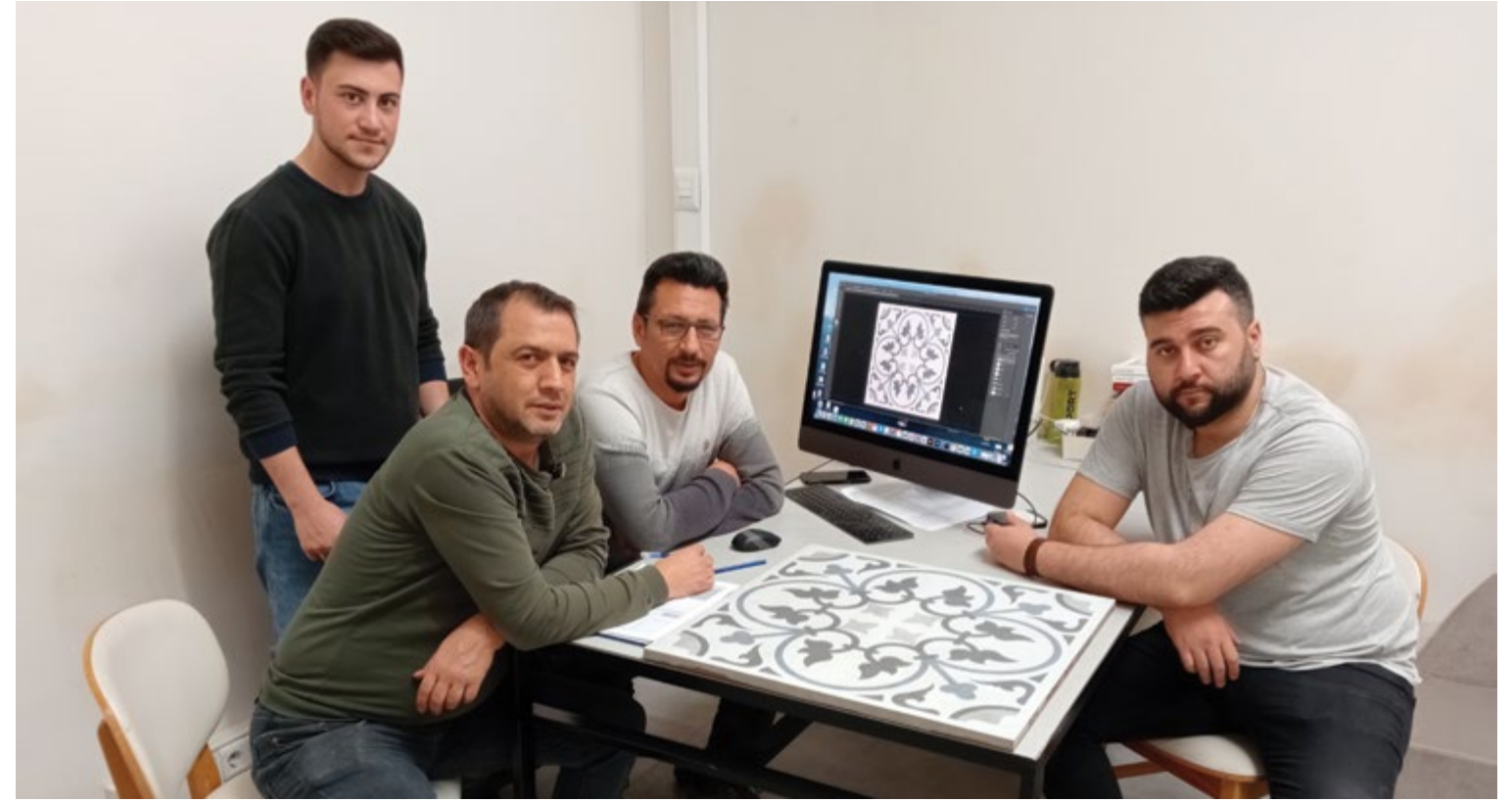
Yaptığınız işin temposu düşünülünce sevmeden başarılılabilecek bir iş gibi gözüküyor. Sevdiğiniz işi yapıyorum. Şanslı azınlıktanım diyebilir misiniz kendiniz için?

Sadece seramik sektörünün değil genel olarak günümüzün en önemli ihtiyacı bence hız. Grubumuzun devasa kapasitesine ayak uyduran hızlı çözümler sunma kabiliyetini ileriye taşımak başta olmak üzere tasarım sürecindeki çoklu etkenler ve yeni ürün oluşumunun doğasında var olan yüksek tempo gerçekten zorlayıcı olabiliyor. Ancak sonuca ulaştıldığında

eriştiğiniz doygunluk her şeye bedel diyebiliriz. Eğer özel engeller yok ise her işi her insanın yapabileceğine inanıyorum.

Ancak potansiyel, emek ve en önemlisi sevgi yok ise o işin eksik kalacağını da düşünmekteyim. Toparlarsam sevdiğim işi yapan şanslı azınlıktan biri olduğumu söyleyebilirim.

Düzenli olarak yenilenme ve gelişim ivmesi ayrıca motivasyonumu sağlayan en önemli etkenler. Bunu da fazlasıyla gerçekleştirebileceğim bir yapı içinde olduğum için çok mutluyum.



Görev ve sorumluluklarınızdan kısaca bahsedebilir misiniz?

Ana başlıklar altında sayarsak; sektörün güncel eğilimlerini takip etmek, müşteri taleplerini göz önünde bulundurarak özgün tasarımlar oluşturmak, hazırlanan tasarımların üretilebilirliğini sağlamak ve kendi çizgilerini koruyarak üretimlerini tamamlamak sorumluluklarımız arasında. İhracat payı çok yüksek bir marka olarak, ortaya çıkan bu koleksiyonlarımızla düzenli olarak pazar ihtiyacını karşılarken ülkemiz seramik üretiminin prestijine de katkı verecek çalışmalar yapmayı asli görevlerimden biri olarak görmekteyim.

Duratile çok geniş bir ürün gamına sahipken bu koleksiyona her ay yepyeni ürünler ilave ediyorsunuz. Sektörün bu dinamik yapısı karşısında zorlanıyor musunuz? Buna nasıl ayak uyduruyor tasarım ekibi?

Fotoğraflama-tarama teknolojisinin, kullanılan tasarım programlarının yanı sıra ayrıca "Dijital Baskı Teknolojisinin" gelişimi ile günümüzde yapılan çalışmalar eski sistemlere oranla daha hızlı ve verimli olmaktadır. Doğa ananın bize cömertçe sunduğu mermerden ahşaba her dokudan esinlenerek oluşturduğumuz tasarımlarımız kullandığımız yüksek teknolojiler sayesinde daha özgün olduğu gibi zaman tasarrufu da sağlayarak sonuca daha hızlı ulaşmamızda imkan vermekte.

Sürekli bir yenilik arayışı, gelen yeni taleplerin değişkenliği, ürün gamının düzenli değişmesi ve genişlemesi yüksek tempo gerektirmekte ancak sektörün bu dinamik yapısı, akışı büyük bir nehrin bahar akıntısı gibi! Bize sadece akıntıyla beraber hareket etmek kalyor.

Bu yeniliklere aç sektörde geri kalmamak bir adım öteye geçebilmek için neler yapıyorsunuz? Sizin ve ekibinizin çalışma düzeni nasıl?

Ekip olarak girdi olarak kullanılabilir, yorumlanabilecek veri araştırmalarını düzenli olarak

yapmaktayız. Sadece sektörümüzle ilgili değil yan sektörlerin çeşitli organizasyon ve yayınlarını yakinen takip edip araştırıyoruz. Esin kaynağımız doğadan maximum fayda sağlamak için düzenli olarak etkileşim içindeyiz. Sektör ihtiyaçlarına cevap verirken yeni düşünceleri önemseyerek çalışmalarda olabildiğince özgün tasarımlar kullanmayı, yeni ürünün fiziki oluşumlarında zanaatkâr birikim ve inceliğinde davranmayı amaç edinmekteyiz.

Büyük kapasiteler riskleri de beraberinde getirir. Şimdide kadar karşılaştığınız en zorlu proje ya da tasarım ne idi? Nasıl baş edebildiniz?

Ürünlerde eğilimin kompleks içerikli, gösterişli ürün beklentisinin olduğu dönemlerde yeni ürün tasarlarırken aplikasyon kirliliği oluşma riskini ortaya çıkarmaktaydı. Olumsuzluklarla sonuçlanabilen bu durum şimdilerde karşımıza çıkmıyor. Son dönemlerde popülaritesi yükselen modern, yalın, zarif ürün beklentisinin evrilmesi yeni ürün projelerinin oluşumunu da rahatlatmıştır.

Son yıllarda ürün gamına ne gibi yenilikler dahil oldu? Doku, renk, tasarım olarak neler revaçta?

Renk ve desen olarak görsel beklentiler hızlı değişmekte. Son dönemlerde büyük ebatlar, dikdörtgen karolar, ince karolar daha fazla talep görmektedir.

Desen olarak mermer, taş, sıva-beton, ahşap; renk olarak da kullanılan desenin doğal renkleri, soft renkler daha fazla rağbet görmekte. Buna karşın son zamanlarda koyu renk tonlarına karşı da bir ilginin olduğunu da gözlemliyorum.

Duratile 6 fabrikasıyla hizmet vermekte her fabrika farklı ebat ve tarzda üretim yapmakta. İzmir fabrika ürün gamına baktığımızda neler ağırlıkta?

60 x 120 cm fullappato ve 2cm mat ürünler (60x60x2cm mat, 60x90x2cm mat, 60x120x2cm

mat, 80x80x2 cm mat, 100x100x2 cm mat) ebatlar İzmir fabrikamızda ağırlıklı üretilmekte.

Dijital teknoloji ile doğayı birebir yansıtan ürünler dizayn ediyorsunuz. Maliyet ve kullanım kolaylıklarıyla porselen karolar ahşap parkenin, tuğlanın, mermerin yerine kullanılabilir oldu. Bu konu hakkında ne söylemek istersiniz?

Evet son teknolojiler doğayı birebir yansıtmaya olanağı sunmakla beraber desen üzerinde istenilen kişisel, özgün değişiklik ve düzenlemeler de imkan vermekte. Yani tamamen doğal görünümlü bir proje oluşturabilirken aynı zamanda tamamen hayal gücünüzle sınırlanan projeler de oluşturabilmekteyiz.

Böylece görsel değeri yüksek ve fonksiyonel ürünler elde edebilmekteyiz. Yeni nesil teknoloji ile üretilen porselen karolar; özgün beklentiyi karşılaması, maliyet, istif, tedarik, kullanılabilirlik, hijyen vb birçok avantajlarıyla ahşap parkenin, tuğlanın, mermerin yada çeşitli kaplama-bezeme malzemelerinin yerini daha hızlı aldığını söylememiz yanlış olmaz.

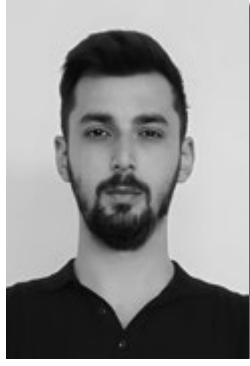
Sizinle aynı yolda ilerlemek isteyen gençlere öneriniz ne olur? Hangi yeterliliklere sahip olmalarını tavsiye edersiniz?

Kesinlikle işini severek yapmalılar. Özveride bulunarak gösterilen emek ve bilgiye aç bir şekilde araştırmalar yaparak kişisel gelişimine katkı sağlayacak çalışmalar içinde olması kişiyi olumlu yönde ileriye götürecektir. Ulusal ve uluslararası alanlarda seramik sanat, tasarım ve teknolojileri yakından takip etmesini de ayrıca öneririm. Bu yenilikleri takip edip sektörün gerektirdiği teorik ve teknolojik bilgi donanımına sahip olup, kendini bu donanımları kullanabilecek tecrübeye ulaştırarak geleneksel olanı özgün bir şekilde çağda uyarlayabilmelidir. Dergide emeği geçen sizlere ve okuyucularımıza teşekkür eder, başarılarınızın devamını dilerim.

Moodboard

Yaratıcı Kombinler





Başarımızın Sırrı Üretim Süreçlerinde Yaşanabilecek Sorunları Ön Görerek İlerlemek

Ali Osman Karataş
Gediz Fabrika Tasarım Şefi

Ali Osman Bey kariyer geçmişinizi kısaca anlatır mısınız?

2015 yılından beri Akgün Grup bünyesinde çalışmaktayım. Ar-ge, Ür-ge, sırlama bantı (dijital baskı) gibi farklı bölümlerde tecrübe sahibi olduktan sonra tasarım bölümünde görev aldım, halen de çalışmalarına devam etmekteyim. Değişen istek ve beklentilere göre sürekli yeni çalışmalar yapmak ve bunlara hayata geçirmek beni dinamik tutuyor. Hayal ettiğim bir tasarımı tasarlayıp, geliştirmek benim bu alanında ki en büyük motivasyonum.

Kaç kişilik bir ekip bu koleksiyonların hazırlanmasında aktif rol oynuyor? Ekip üyelerinizi ve iş süreçlerini kısaca aktarır mısınız?

Gediz tasarım bölümünde 3 kişilik bir ekip olarak çalışmaktayız. İş sürecimiz üretim ve ürün geliştirme olarak sürmekte. Ürün geliştirme çalışmalarının yanı sıra kaliteden taviz vermeden hızlı bir şekilde üretim yapmak için formüller geliştirmekte, kendimizle yarışmaktayız.

Üretim süreci tam bir ekip işi aslında. Burada da uyum, senkronize olmak önemli. Bunu nasıl başarıyorsunuz?

Üretim prosesine uygun bir şekilde işletme ile sürekli irtibat halinde çalışıldığında ancak doğru sonuçlar alınabiliyor. Hedefi olan ve iş disiplini sahip kişiler ile çalışmak uyumu yakalamak için önemli. Ekip arkadaşlarımızın da bunun bilincinde olması ile hata yapma riskimizi minimize etmekte.

Gediz Fabrika ağırlıklı olarak yer ve duvar karesi koleksiyonları üretiyor. Koleksiyonda yer alan ürünleri bize kısaca tanıtır mısınız? Bu ürün gruplarının teknik avantajları nelerdir?

Ürün koleksiyonumuzda; mutfak, banyo, iç ve dış mekanlarda kullanılabilecek ürünlerimiz yer almaktadır. Tekstil, mermer, beton, ahşap ve özgün tasarımları mat ve parlak yüzey seçenekleri üretmekteyiz. Seramiğin uzun yıllar renk ve desen olarak korunması, termal şok dayanımı, hijyen bakımından kolay temizlenebilir olması avantaj olarak görülebilir.

Tasarımları oluştururken belirli bir trend, moda, akım hazırlanan koleksiyonlara ne kadar etki ediyor? Tekstil de ki gibi bu senenin öne çıkan rengi şu diyerek öyle bir yol izliyor musunuz?

Ürün geliştirme çalışmalarında sektör araştırmaları, akım incelemelerimiz çok önemli. Yaşanılan dönem, olaylar bile insan zevkinde değişkenlik



göstermesine etken olabiliyor. Bundan dolayı çok yönlü çalıştığımızı söyleyebilirim. Örneğin pandemi ile eve kapanan insanlar yaşam alanlarında doğadan izler görmek istediler.

Ahşap dokulu seramiklerimizin çeşitlenmesi bu dönemlere denk gelmiştir. Şu dönemlerde klasik tasarımlarımız yanı sıra canlı renkler ve özgün alışılmışın dışında tasarımlar öne çıktığını ifade edebiliriz.

Durables markası dev projelere özel ürün üretebilme ve bunu en kısa sürede yapabilmesi ile göze çarpmakta. Aklınıza gelen böyle projeler var mı? Nasıl bir üretim süreci yaşadınız?

Durables markası adı altında bütün çalışmalarımızda özveriyle çalışmaktayız. Yapılan işlerde geri dönüşlerin olumlu olması doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.

Bu da bizi daha da iyisini yapmak için motive etmekte. Üretim süreçlerinde yaşanabilecek sorunları ön görerek önlemler alarak ilerlememiz başarımızın sırrını oluşturmaktadır.

Dünden bugüne duvar yer koleksiyonlarında nasıl bir değişim oldu? Teknoloji ile iç içe bir sektördeyiz teknolojik gelişimden de bahsedebilir misiniz?

Sektörde desen baskı makinelerinin zamanla gelişmesiyle günümüzde dijital baskı makineleri ile çok daha iyi renk kartelaları ve efektler alınabilmektedir.

Bu sayede günümüzde kullanılan desen ve baskılar eskisine göre daha gerçekçi ve görsel olarak çok daha başarılı olduğunu söyleyebiliriz.

Sektörü değerlendirmenizi istesek özellikle tasarım açısından yerli ve yabancı markalar bazında bir karşılaştırma yapar mısınız? Duratiles bu noktada nasıl bir yerde sizce?

Sektörde desen baskı makinelerinin zamanla gelişmesiyle günümüzde dijital baskı makineleri ile çok daha iyi renk kartelaları ve efektler alınabilmektedir. Bu sayede günümüzde kullanılan desen ve baskılar eskisine göre daha gerçekçi ve görsel olarak çok daha başarılı olduğunu söyleyebiliriz.

Ekip olarak kendinize nasıl bir hedef koydunuz? Geçen yılı değerlendirip 2024 hedefleriniz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

Geçen yıla bakarak ürün portföyünde daha geniş çaplı olarak, alışılmışın dışında renkler ve desenler ile göze hitap eden tasarımlar ve katma değeri yüksek ürünler oluşturup, üretmek bu seneki hedeflerimizin başında gelmektedir.

Bu yolda ilerlemek isteyen gençlere tavsiyeleriniz neler olur? Sizce ne gibi donanımlara sahip olmalılar?

İlk önce mesleği sevmeli hatta işine aşık olmalılar. Çünkü seramik üretim prosesini yaşayan bir organizma olarak görüp tempoya alışmaları ve prosesin içinde bir bütün olup onunla yaşamak zaman alacaktır.

Tüm zorluklar sonrasında ortaya çıkan tasarım ile elde edilen doyum tüm o süreçlerde ki zorlukları silip atacaktır.

Sonuç olarak mesleki tatminlikte bu süreçte başlıyor ve seramikle bir bütün halinde yaşamaya başlıyorsunuz.

Sees Lavabo
80 cm



@ /duragrubu

Farklı Açılar; aynı tarz ve estetik.
Değişmez Kalite.

Dura



Depremlere Kafa Tutan Devasa İki Yapı;

Tokyo Skytree ve Taipei 101

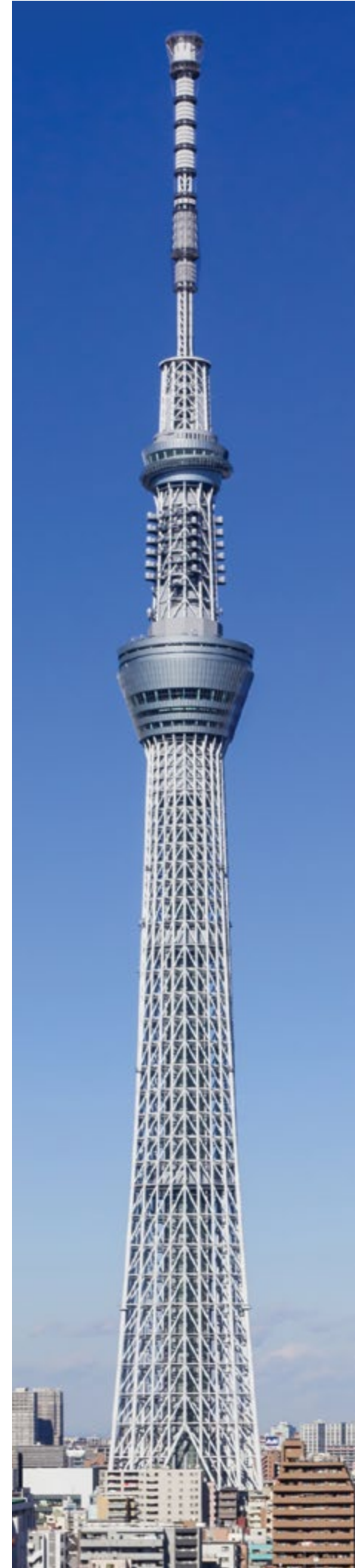
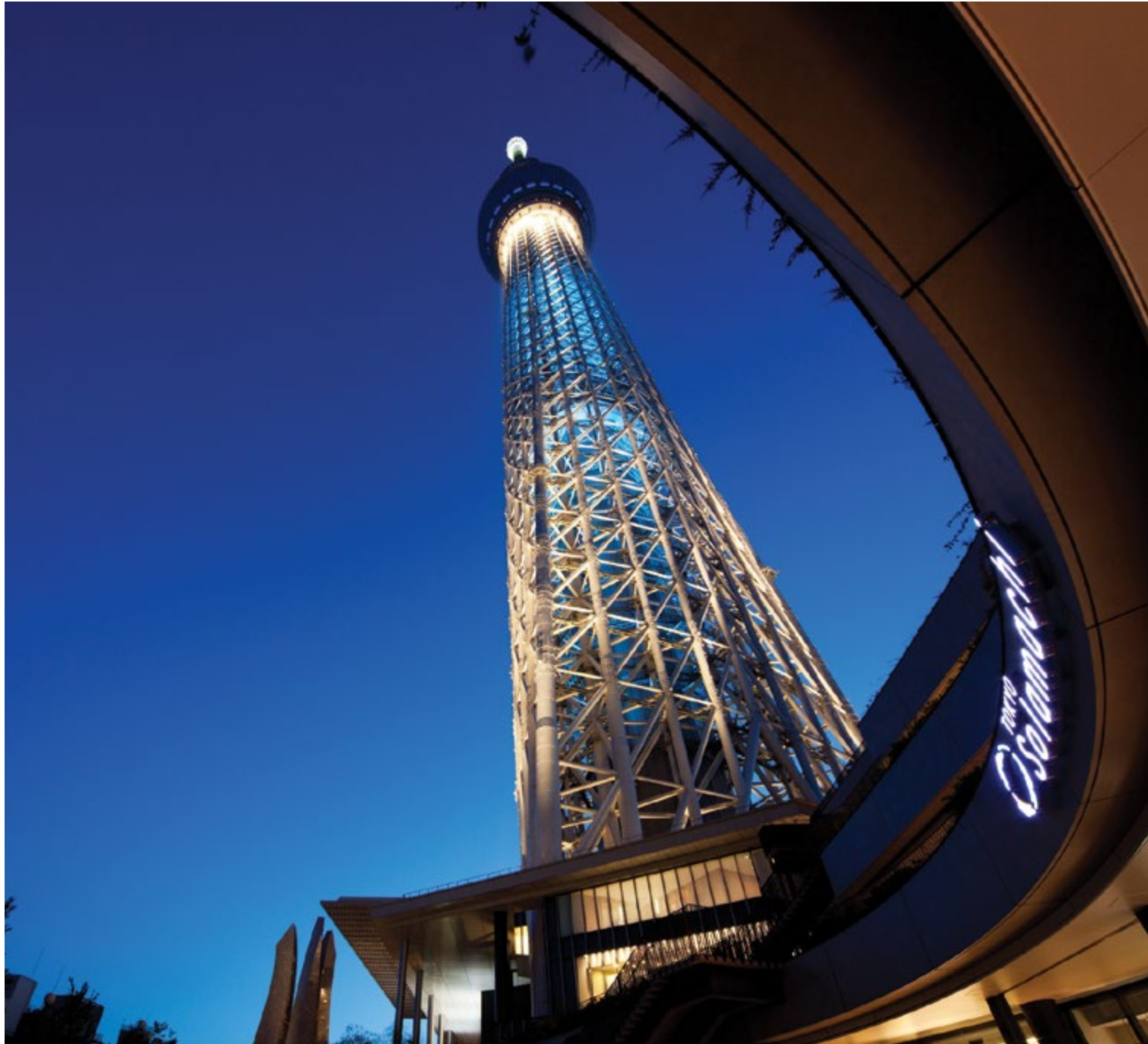
İbrahim And Lişesivdin
İç Mimar | Tasarımcı

DÜNYANIN EN YÜKSEK İKİ GÖZALICI BİNASI EN ŞİDDETLİ DEPREMLERE BİLE NASIL KAFA TUTUYOR

Deprem, özellikle de Türkiye için kabul edilmesi gereken bir gerçektir. Bu yıl içerisinde

yaşanılan Kahramanmaraş depremi ve etkilediği 10 şehir bu gerçeği bir kez daha en acı şekilde vurgulamıştır. Tıpkı Türkiye gibi depremle yaşayan hatta bununla yaşamayı da öğrenmiş ülkelerin başında gelen Japonya bu konuda ders niteliğinde birçok yapıya sahiptir.

Bu yapıların arasında hem mimari, hem de mühendislik açısından en çok dikkat çeken yapı "Tokyo Skytree" yani "Tokyo Gökâğacı" adıyla bilinen Burç Halife'den sonra dünyanın en yüksek kendi başına ayakta durabilen 2. binasıdır.



Yapımına 2008 yılında başlanan, 2012 yılında tamamlanan, 29 katlı ve 634 metre yüksekliğe sahip olan Tokyo Skytree, Japonca ismiyle "Tokyo Sukai Tsur" Japonya'nın Tokyo şehrinin Sumida semtinde bulunan bir telekomünikasyon ve gözetleme kulesidir.

Yapının tasarımını Japonya merkezli ve dünyanın büyük mimarlık şirketleri arasında yer alan Nikken Sekkei firması yapmıştır. Neofütüristik tarzda tasarlanan Tokyo Skytree geleneksel Japon pagodasının bazı belirgin unsurlarını da barındırmaktadır.

Japon pagodasının yapı taşıma özelliğinde olduğu gibi Tokyo Skytree'nin de merkezinde bulunan ve sismik izolatörlere bağlı bir kolon bulunmaktadır.

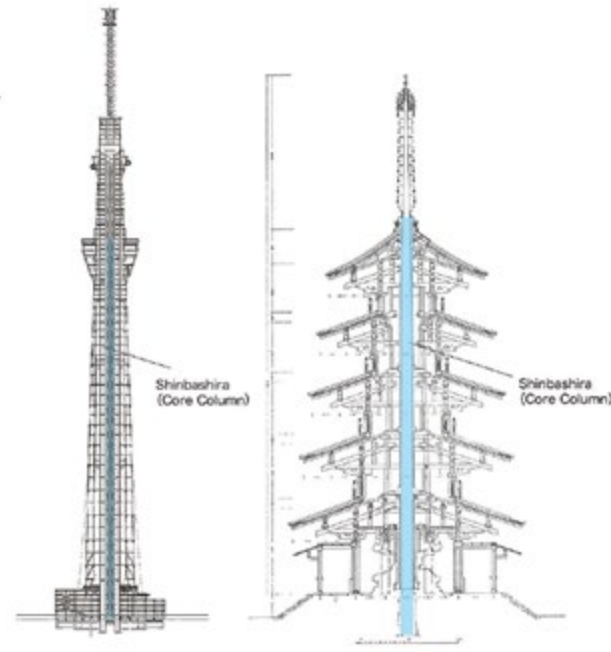
Bu merkezi kolonun etrafını saran sık kafes sistemi ise deprem ve rüzgar vb. doğa olayları gibi etkiler sebebiyle ortaya çıkan enerjileri sönmüleyerek yapının ayakta kalmasına destek sağlamaktadır. Ayrıca yapının çatısına konan 300 tonluk sarkaçlar sayesinde olası bir deprem anında yapının dengesi sağlanarak yan yatması ve yıkılması önlenmektedir.



Bunun yanı sıra Japonya olası bir deprem için sıkı deprem yönetmelikleri oluşturmuştur. Yapıların dayanıklılığını ön planda tutmak, sismik izolatör kullanmak, titreşim önleyici sönümleyiciler kullanarak yapıları tasarlamak ve inşa etmek, simülasyonlarla yapıları hesaplamak, erken uyarı sistemleri kullanmak ve halkı eğitmek bu yönetmeliklerin esasları halindedir.

Aynı zamanda Japonya'daki inşaat bakanlığı "Kenchikushi" adı verilen, inşaat, yönetim, denetim ve eğitim alanında yetkili mimar ve mühendisler tanımlamaktadır. Kenchikushi yani lisanslı mimar ve mühendisler tasarladıkları ve inşa ettikleri yapıların kusurlarından 10 yıl süreyle de sorumlu tutulmaktadır.

Aynı Japonya gibi Tayvan da yoğun depremlerle yaşayan bir ülkedir. İki büyük tektonik platonun üzerinde bulunan Tayvan, "Ateş Çemberi" olarak adlandırılan yeryüzündeki en büyük fay hattının merkezinde bulunan bir Güney Asya ülkesidir. Tayvan yılda ortalama 200 adet orta ve yüksek şiddetli depremlerle sallanmaktadır. Depremin yanı sıra Tayvan, tropikal bir iklime de sahip olduğundan yaklaşık hızı saatte 230 kilometreyi bulan tayfunlarla da mücadele etmektedir.



91. Kat (390.60m)

(Açık Seyir Terası)

89. Kat (382.20m)

(Açık Seyir Terası)

88. Kat

87. Kat

Japonya'da bulunan bu Tokyo Skytree binasının yanı sıra Tayvan'da bulunan "Taipei 101" binası da hem tasarımı, hem de deprem ve rüzgar gibi doğa olaylarına karşı sahip olduğu yapısal özellikleriyle de ön plana çıkan bir diğer yapıdır. Yapımına 1999 yılında başlanan Taipei 101 2004 yılında açılmıştır.

Taipei 101, Chang Yong Lee & Partners tarafından Çin geleneklerine göre Asya tarzı bir yapı olarak tasarlanmıştır.

Binanın esas ismi "Taipei Finans Merkezi"dir, Taipei 101 denmesinin sebebi ise binanın 101 katlı olmasıdır.

2007 yılında Burç Halife binası açılana kadar 509 metre yüksekliği ile dünyanın en yüksek binası ünvanına sahipti.

Taipei 101 binasının inşaatı sırasında 6,8 şiddetinde bir deprem gerçekleşmiştir. Bina henüz inşaat aşamasındayken yaşanan bu depremde Taipei 101 herhangi bir hasar

almasa da yapının mimar ve mühendis ekipleri ilerleyen zamanlarda yaşanabilecek olası daha büyük afetler için bir fikir arayışına girerler.

"Ayarlı Kütle Sönümleyici" adı verilen 680 ton ağırlığındaki 41 plakadan oluşan ve binanın 92. katından 87. katına sarkıtılan bir küre yerleştirirler.

Bu ayarlı kütle sönümleyicisi kuvvetin geldiği yönün tersine hareket ederek yapının dengede kalmasını sağlamaktadır.

2022 yılında Tayvanda yaşanan 7,2 şiddetindeki depremde birçok bina yıkılırken bu ayarlı kütle sönümleyicisi hareket etmeye başlayarak binanın minimum hareket etmesini ve hiç hasar almamasını sağlamıştır.

Birçok yüksek yapıda benzer bir sistem bulunmasına karşın Taipei 101 içerisindeki bu küre halka açık bir şekilde sergilenmektedir ve Tayvan'ın sembolü haline gelmiştir.



60x60x2 | Gri

RENZO

duratiles.com





Tecrübenin nesilden nesile artarak devam ettiği İmamoğulları Şirketler Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Halil Bilici ile;

Sektöre Dair İlham Veren Bir Röportaj Gerçekleştirdik.

Halil Bilici

İmamoğulları Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı



Halil bey yoğun iş temposu arasında bizi kırmayıp sorularımızı yanıtladığınız için ilk önce teşekkür ederiz.

Röportajımıza kendinizden biraz bahsedermisiniz ? Halil Bilici kimdir ?

48 yaşında evli, iki kız, bir erkek çocuk sahibiyim. Yükseköğretim tahsilime başlamadan ticaretle uğraşmaya aile şirketimizde başladım.

Doğup büyüdüğüm, şirketimizin de merkezi olan Samsun'da 30 yıldır azimle çalışmaya devam etmekteyim. Eskiden babamla çalıştığım iş yerimde şimdilerde çocuklarımla olmanın kıvançını yaşamaktayım.

Firmanızın kuruluşu, geldiği nokta hakkında ve İmamoğulları'nın yapılanmasını ürün çeşitliliğini bize anlatır mısınız ?

İmamoğulları Şirketler Grubu'nun ticari hayatı 1987 yılında elektrik, su ve boya malzemeleri satış noktası olarak başlamıştır. Grubumuz; alınan yeni bayilikler ve genişleyen ürün portföyü ile emin adımlarla büyürken İmamoğulları Ticaret Anonim Şirketi'nin bünyemize dâhil edilmesiyle faaliyetlerimize hız verdik. Güçlü ve çalışkan profesyonel satış kadromuzla geleceğe dair sağlam adımlar atarak ticaret hayatımızı sürdürmekteyiz. Bugün firmamız 61 bayilikle toplamda 4 bölgeye hizmet vermektedir.

Seramik'te Duratiles dışında başka bir marka ile çalışmıyorsunuz. Bu güvene dayalı, güçlü birliktelik hakkında neler anlatmak istersiniz ?

Ticaret hayatında güvene dayalı ilişkiler sağlamak çok önemlidir. Duratiles markasıyla elde ettiğimiz ilişki bundan dolayı kıymetlidir. Büyük kapasitesi ve geniş ürün gamıyla Duratiles markası tüm beklentileri karşıladığı için başka marka arayışına ihtiyaç duymadık. İlaveten yönetime duyduğumuz güven ve devam eden kıymetli işbirliklerimizi bu bağlamda değerli bulduğumuzu belirtmek isterim. Münhasır bayilik olarak halen devam ettirdiğimiz işbirliğimizde fabrikamızı çok samimi bulduğumu da eklemek isterim.

Akgün Şirketler Grubu'na bağlı vitriyefiye ürünleride yine ürün portföyleriniz arasında yer alıyor. Yeni markanız Dura fonksiyonel ve kullanışlı modelleri ile çok beğenildi. Siz markanızı nasıl değerlendirirsiniz?

Dura markası ürün gamının çok beğenildiğini ifade edebilirim. Satışa sunulduğu mağazalarımızda ve sunduğumuz projelerden aldığımız olumlu geri dönüşümler bizi memnun etmekte. Modern tasarımları ile Dura'nın üst segment bir marka imajı çizdiğini ayrıca ifade etmek isterim.

Ülkeden ülkeye talep edilen seramikleri incelediğimizde tercih edilen seramiklerde ebat, doku ve desenlerde farklılıklar görüyoruz. Peki satış yaptığınız bölgelerde ağırlıklı hangi tip seramikler revaçta ?

Geniş bir satış ağına sahibiz bundan dolayı farklı ihtiyaç ve beklentilerle karşılaşırız. Duratiles markasının zengin ürün gamı tüm bu beklentileri karşılayabilmemize olanak sağlamakta.

Başarınız; Satış ekibinizin kabiliyeti, kaliteli ürün ve odağınıza müşteri memnuniyetini almakta yatıyor, diyebilir miyiz? Bunlar dışında başka hangi faktörleri sayarsınız?

Başarı kolay kazanılan bir şey değil. Çok çalışmak, azimli olmak ve elde ettiği yeri sağlamlaştırmak önemli. Elbette söylediklerimize katılıyorum. Bunlar dışında sahaya bilmek, incelemek kısaca hâkim olmak gerek.

İmamoğulları olarak biz köklü geçmişimiz, titiz çalışmalarımızla elde ettiğimiz kemik müşteri kitlemiz ile sektörde lider firmalardan birisi haline geldik.

Bu başarımızı daim hale getirmek hatta çitayı yükseltmek adına çok daha fazla çalıştığımızı söylemeden de geçemeyeceğim.

Kısa ve uzun vadeli hedeflerimiz nelerdir? Bu hedeflere ulaşmak adına neler yapıyorsunuz ?

İlk hedefimiz; firmalarımızı güçlü, sağlam ve dinamik hale getirmek diyebilirim. Her birinin potansiyelini belirleyerek en iyi seviyelere getirmeye çalışıyoruz. Satış pazarlama ekip üyelerimizi, mağaza personellerimizin gelişmelerine katkı sunacağını düşündüğümüz haftada bir saha ve ürün tanıtımı toplantıları yapıyoruz.

Satış ağınıza arttırırken seçimlerinizde nelere dikkat ediyorsunuz? Aşılmaz ticari kurallarınız var mı ?

Ticaretin kendi dinamizmi olduğuna inandığım için herhangi bir kuralım yok. Ama; yapılan her işin düzgün yapılmasına, sürekliliğinin olması gerektiğine inanıyorum. Bunların sağlandığı vakit uzun soluklu ticari ilişkilerin var olabileceğini tecrübelerimle öğrendim. Yapılan her işte sürekliliği sağlamayı hedef haline getirirseniz sonraki adımları daha hızlı atabileceğinizi görürsünüz.

Zamana ayak uydurmak, geride kalmamak adına imamoğulları neler yapıyor? Örneğin teknoloji den nasıl yararlanıyorsunuz? Sosyal medya, dijital dünya hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Ticaret hayatında zamana ayak uydurmayı başaramayanların bir yerden sonra çöküşü yaşadığına şahit olursunuz. Bundan dolayı İmamoğulları olarak sadece kendi pazarımızı değil çevremizde akıp giden dünyayı da anlamaya, anda kalmaya dikkat ediyoruz. Teknolojik yenilikleri bünyemize dâhil etmeye dikkat ediyor, dijital dünyada da kendimizi görünür kılmak adına sosyal medyayı aktif olarak kullanıyoruz. Sorumluluğu sosyal medya yönetimi olan çalışanlarımız üzerinden etkileşimlerimiz devam etmektedir.

Çok yakın bir zamanda KKTC'de bir bayi toplantısı düzenlediniz. Umarız verimli bir organizasyon olmuştur. Bize bu toplantıdan kısaca bahseder misiniz? Tekrarı olacak mı?

Hem fabrikamızın hem de firmamızın gücünü sergilediğimiz çok verimli bir tali bayi toplantısı gerçekleştirdik.

Samimi birçok birlikteliğe imza attığımız bayi toplantısının tekrarlarının olmasının faydalı olacağı kanaatindeyim.

Satış pazarlama aktivitelerinin gücüne inandığınız yaptığınız toplantılardan anlaşılıyor. Bu konudaki fikirlerinizi alabilir miyiz?

İletişimin gücü yadsınamaz. Sıcak diyaloglara geçilen bayi toplantıları gibiyüz yüze toplantılarda ilişkiler kesinlikle daha sağlam birlikteliklere dönüşüyor. İki tarafın da birbirini daha iyi ifade edebildiği, görüşebildiği böylesi platformların saha ekibi ve bayilerin kaynaşmasına vesile olmakta, motive etmektedir.

Tecrübe, hatalardan ders almak, önlemler olarak aynı hataları yapmamaktır düşüncesini benimseyenlerden misiniz? Ticari hayatınızda unutamadığınız kulağıma küpe oldu dediğiniz bir hatıranız var mı? Kısaca anlatır mısınız?

Tabii tecrübe yaşayarak kazanılan bir olgu. Yaşadıklarından ders alabiliyorsan bu senin bir öteye geçmeni sağlıyor. Bu bağlamda 90'lı yıllar, 2000'li yıllar benim ticari hayatımda çok şey deneyimlediğim, öğrendiğim yıllar oldu.

Krizlerin nasıl yönetildiğini yaşayarak öğrendim ve bu tecrübelerim kriz ortamlarında dağılmadan dimdik ayakta kalan firmamızın daha da güçlenmesini sağladı.



Dev Projeye Yakışır Dev Marka Duratiles

Dünyanın En Büyük Havalimanı İstanbul Yeni Havalimanı'nda da Ürünlerimizin Tercih Edilmesinin Haklı Gururunu Yaşıyoruz



Birbirinden önemli bir çok projede kalite, ebat ve doku zenginliği sebebiyle tercih edilen Duratiles Porselen Karoları, solmayan, eskimeyen şıklığı ile uzun yıllar güvenilir kullanımı garantiliyor.

Dünyanın 'sıfırdan yapılan' en büyük havalimanı unvanına sahip olan İstanbul Yeni Havalimanı İstanbul'un eşsiz kültürel ve mimari birikiminden beslenerek yolcu konforunun öne çıktığı,

inşaatında son teknolojilerin kullanıldığı bir terminal tasarımına sahip. Çevreyle duyarlı, kendi enerjisini üretebilen, geri dönüşüm kabiliyeti yüksek, yağmur sularını sistemde değerlendiren, engelsiz modern ve yeşil bir havalimanı olmayı hedefleri arasına alan havalimanı 200 milyon yolcu kapasitesine çıkabilen birbirinden bağımsız altı pisti ile devasa bir yapıda. Türk-İslam sanat ve mimarisinde kullanılan motifler kullanılmaya

özen gösterilen terminalin tasarımında estetik özelliklerinin yanında yalın ve kullanışlı bir sistematiğe sahip olması planlanmıştır.

Sadece ülkemiz için değil dünyanın en önemli yapılarından biri olan böylesi kıymetli bir projede; Back Office-Front Office -Tüm ıslak zeminlerde Duratiles Koleksiyonundan birçok ürün tercih edilmiştir.

KULLANILAN ÜRÜNLER

10x30 cm	Sky Kobalt
10x30 cm	Sky Turkuaz
10x30 cm	Sky Gri
15x120 cm	Crackle Gri
20x58 cm	Millenium Beyaz
30x120 cm	Crackle Koyu Gri
30x120 cm	Crackle White
30x 30 cm	Sky Kobalt
30x 30 cm	Sky Turkuaz
30x 30 cm	Sky Ultra Beyaz
30x60 cm	Sky Kobalt
30x60 cm	Sky Turkuaz
30x 60 cm	Galeria Bone
30x60 cm	Fiandra Bej
45x120 cm	Crackle Koyu Gri
45x45 cm	Liberty Bone
60x120 cm	Crackle Koyu Gri
60x60 cm	Galeria Gri
60x60 cm	Galeria Kahve
60x60 cm	Galeria Bone



Türkiye'nin En Teknolojik Havalimanı; Sabiha Gökçen Havalimanı



11 ilimizi etkileyen elim deprem faciasıyla yapıların depreme karşı korunaklı olup olmadığına karşı daha bir ilgili olur hale geldik. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki sadece ülkemizin değil dünyanın en sağlam yapılarından biri Sabiha Gökçen havalimanı. 8 şiddetine kadar bir sarsıntıya dayanabilecek şekilde tasarlanan havalimanı

şimdiye kadar 200 milyonu aşkın bir ziyaretçiyi ağırlamış.

Türkiye'nin ikinci büyük havalimanı olan Sabiha Gökçen'in 10.yılında açılan yeni iç hatlar terminal ek binası ile yıllık yolcu kapasitesinin 41 milyona ulaşması hedeflenmektedir.

Durastone Koleksiyonundan Kashmir Natura ürününün seçildiği projede ürünün dayanıklı yapısı sade, modern dokusu dikkat çekmektedir.

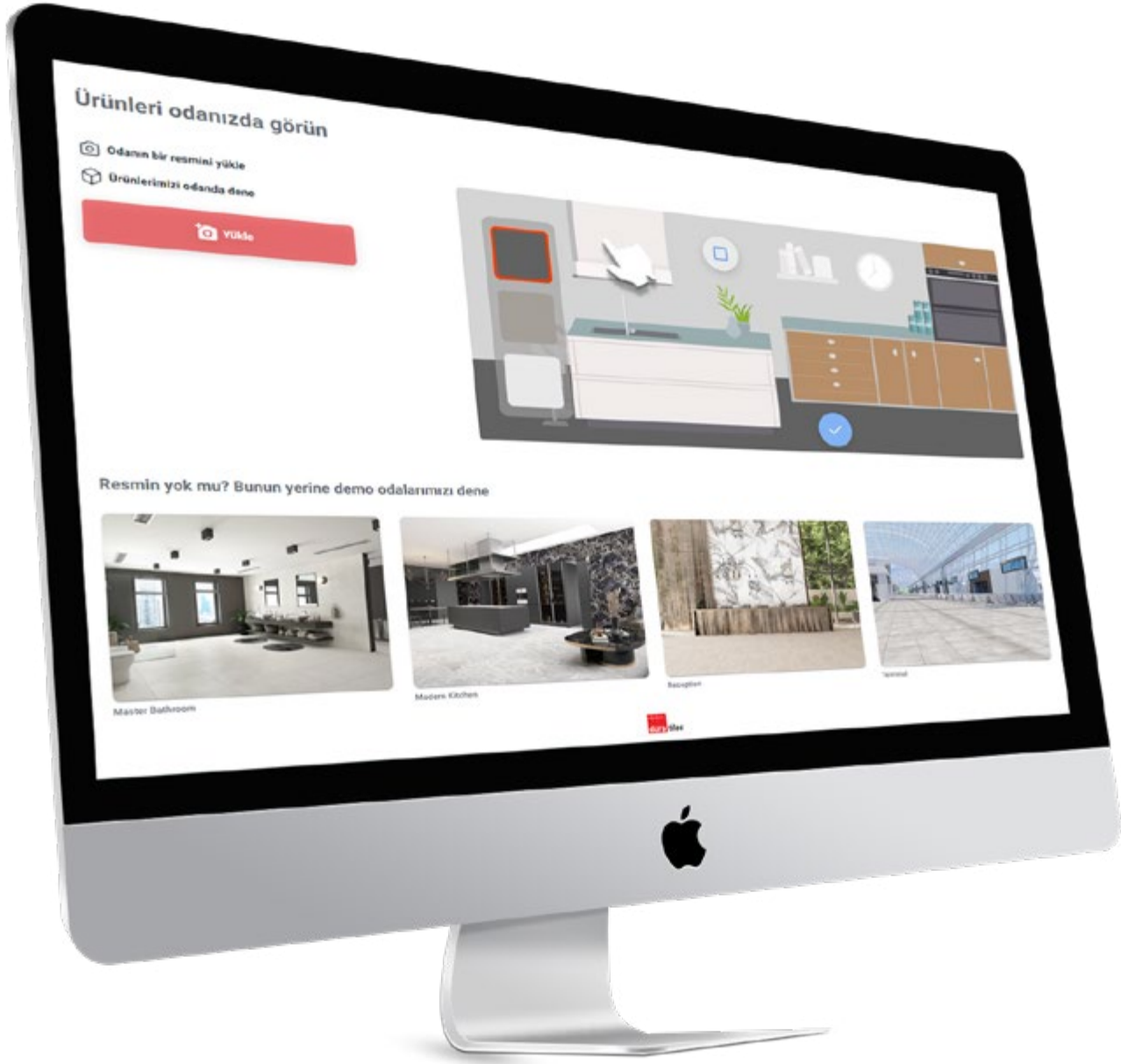
KULLANILAN ÜRÜNLER

60x60x20 Kashmir Natura



Duratilesdigi ile Evinizi Kolayca Tasarlayabileceğinizi Biliyor muydunuz?

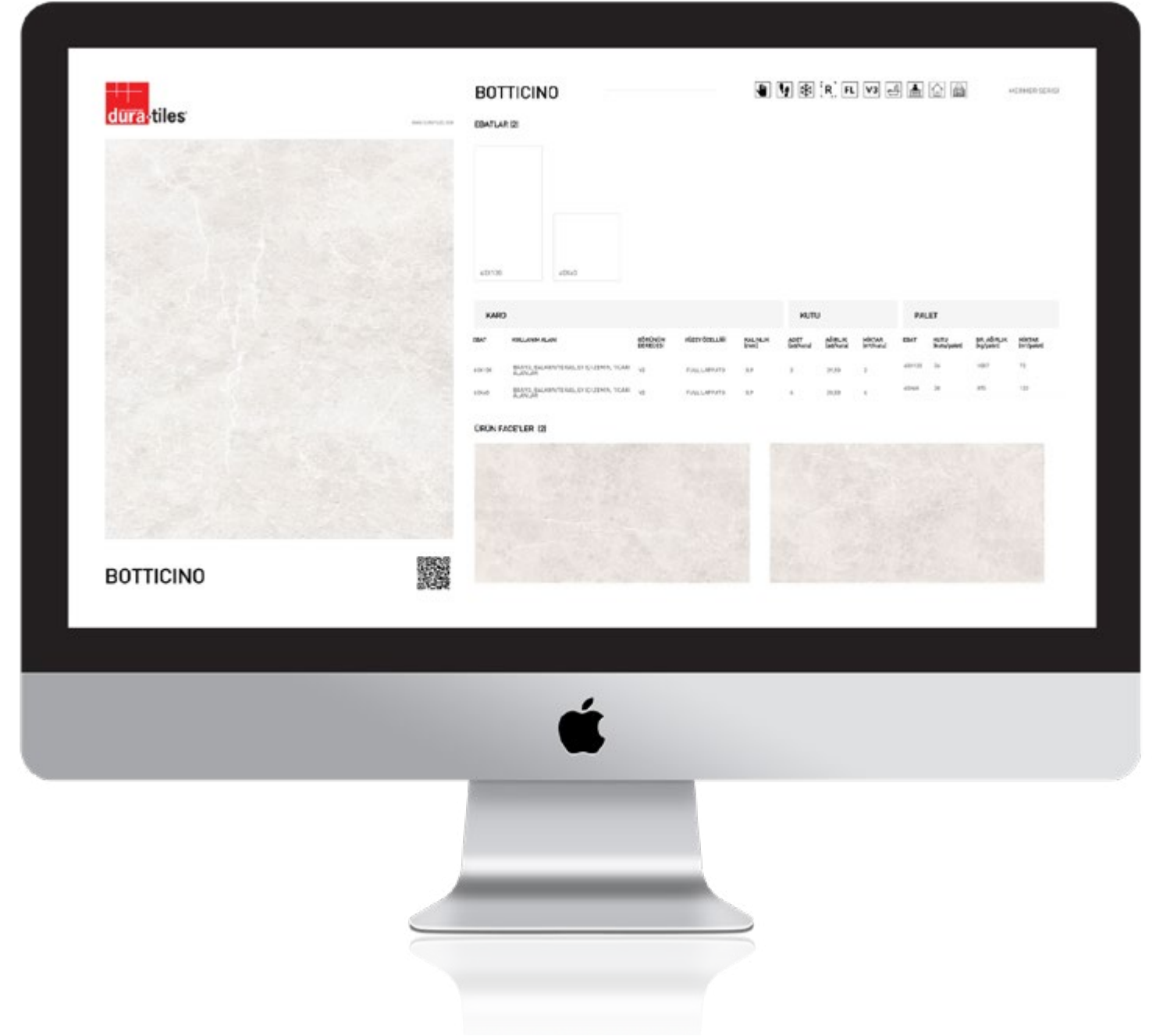
duratiles.com Adresindeki Tüm Serileri Bir Tıkla Pdf'e Dönüştürebileceğinizi Biliyor muydunuz?



Kullanıcı dostu yapısıyla pratik ve hızlı bir uygulama olan duratilesdigi de beğendiğiniz ürünü ve mekanı seçip tuşa basmanız yeterli. Porselen karolarını sistem içinde yer alan hazır yaşam alanlarından birini seçerek hemen görebileceğiniz gibi evinizde ki bir odanın fotoğrafını çekerek kendi odanızda da görebiliyorsunuz. Bu seramik çok güzel ama yatak odam da nasıl olur soruları duratilesdigi ile artık sorulmuyor.

Duratilesdigi'yi haydi beraber inceleyelim;

1. Aşamada kullanıcının uygulamayı hangi mekanda görmek istediğine karar vermesi gerekmektedir. Hazırlanan odalardan biri ile ya da istenilen bir mekanın fotoğrafı çekilip sisteme eklenir.
2. Aşamada kullanıcı döşemenin yerde mi duvarda mı olacağını seçmesi gerekmektedir
3. Aşamada uygulamada yer alan Duratiles ürünlerinden birinin ebadını ve rengini seçilmeli
4. Aşamada seçilecek ürünle alakalı daha detaylı bilgi için duratiles web sayfasında ki ürün sayfasına da sistem üzerinden kolayca erişim sağlanabilir.
5. Aşamada ortaya çıkan mekanı masa üstüne indirilebilir ya da kolayca paylaşılabilirsiniz.



www.duratiles.com her geçen gün ilerleyen teknoloji ile dijital dünya hayatımızda daha bir etkin hale geldi. Hal böyle olunca dijital kataloglar, sosyal medya, web sayfaları hepimiz için çok daha önem arz etmeye başladı. Dijital iletişim öğelerini aktif kullanan

Duratiles web sayfasında ürün tanımlarını yaparken tüm bunları düşünerek her geçen gün iyileştirmeler yapmaya devam etmekte.

Artık ürün sayfalarında yer alan paylaş butonu ile whatsapp, facebook ve twitter üzerinden

ürün paylaşımı yapılmakta, otomatik olarak tek bir tuşla pdf hazırlayarak bilgisayarlara indirebilmekte. Ürünlerin tüm facelerinin, mekan çalışmalarının yer aldığı pdflerde paketlemeden tüm detay ürün özelliklerine kadar bilgiler yer almakta.



Türkiye çatı sektörünün en güçlü üreticilerinden biri olan Akgün Kiremit'i sektördeki 28 yıllık tecrübesi ile Fabrika Müdürü Sayın Ersin Tanyıldızı'ndan dinliyoruz

Türkiye'nin ikinci büyük işletmesi ; Akgün Kiremit

Ersin Tanyıldızı

Eskişehir Kiremit Fabrikası Müdürü

FABRİKA BİLGİLERİ:

Akgün Kiremit Fabrikası, 100.000 m2 bir arazide, 30.000 m2 kapalı alanda, yıllık 25.000.000 adet kapasitesiyle üretim yapmaktadır. Bu kapasiteyle tesislerimiz, Türkiye'nin 3. büyük işletmesidir. Üretim standartları TSE ve ISO Kalite Yönetim Sistemleri'ne göre düzenlenmiştir.



Akgün Şirketler Grubu'nun 1925 yılında harman tuğla üretimi ile başlayan gelişim serüveni toprağa bağlı farklı sektörlerde de devam etmiştir.

Yapılan yatırımlardan biri de 2008 yılında Eskişehir'de açılan Kiremit Fabrikamız olmuştur. 100.000 m2 bir arazide, 30.000 m2 kapalı alanda, yıllık 25.000.000 adet kapasitesiyle üretim yapan fabrikamızın üretim standartları TSE ve ISO Kalite Yönetim Sistemleri'ne göre düzenlenmiştir.

Yola çıkış amacımız kaliteli ve uzun ömürlü kiremit üretmek ve biz bunu hakkıyla yaparak sektörün liderlerinden biri haline gelmiş bulunmaktayız.

Yakalamış olduğumuz yüksek kalite standardının sürekliliğini sağlayıp kendimizi geliştirmeye

devam ederek Türkiye'nin 2. büyük işletmesi haline gelmiş bulunmaktayız. Yapı sektörüne bağlı birçok dalda ilerleyen grubumuzun 98 yıllık tecrübesi, Eskişehir'in kaliteli hammaddesi ve günümüz teknolojiyi birleştirerek bugün satış pazarlama ve üretim kapasitesinde sektörde ilk sıralarda yer almaktadır.

Hedeflerimizi yüksek tutarak global bir marka olmak için emin adımlarla ilerlemekte teknolojiye ve yetişmiş insan gücüne yatırım yapmaya devam etmekteyiz.

TSE Standartları'nın belirlediği mukavemet testlerine göre ve Eskişehir Toprağının kalitesi ile yüksek dayanıklılık özelliği gösteren ürünlerimiz değişken ve zorlu iklim şartlarında da mükemmel formlarını korumalarıyla yoğun talep görmektedir. Yanmazlık özelliği, solmayan

rengi ve dayanıklılık konusunda gösterdiği performansla muadillerine kıyasla daha uzun ömürlü olan Akgün Kiremit, bu nedenle de ekonomiktir. Ayrıca dünyaya karşı duyduğu sorumluluk neticesinde çevre dostu bir üretim yapmakta ortaya çıkan atıkları üretimde tekrar kullanmaktadır.

Teknolojik olarak düzenli gelişim göstererek, hammaddemizi mikronize ediyoruz.

Böylece yüksek mukavemetiyle, pürüzsüz yüzeyi ile dikkat çeken kaliteli ürünler üretiyoruz. Ayrıca pişmiş kiremit ürünlerimizde Almanya Wacker Kimya Endüstrisi ile yaptığımız AR-GE çalışmaları sonucu silikon uygulaması ile çatılarda su iticiliğini gerçekleştirdik. Bu uygulamayla kiremitlerin metrekarede %13 su iticiliğini sifıra indirgeyerek uzun ömürlü



olmasını sağladık. Çalışmalarımız bununla da sınırlı değil. Akgün Grubun 100. yılı için (2025) yaptığımız AR-GE çalışmalarımızın sonucunda çatılarımızda Akgün Güneş panelleri sistemini hayata geçireceğimizi planladığımızı şimdiden söyleyebilirim.

Ayrıca Kiremit ürünlerimizde renklendirme çalışmaları da en kısa sürede sonuçlandırarak ürün gamımızı çeşitlendirmeyi hedeflemekteyiz. Ülkemizde yakaladığımız başarıları ihracatta da yakalamak adına çalışmalarımız devam ediyor. Tunus, KKTC, Gürcistan, Senegal, Azerbaycan ile bir devam eden çok büyük satış projemiz bulunmaktadır.

İlaveten buralarda yaygın lokasyonlarda kurguladığımız güçlü ağırları kurarak ürünlerimizi müşterilerimizle buluşturmaktayız. Grubumuzun ana değerlerinden olan "güvene dayalı ilişki kurma" bizim ana ilkelerimizden biri. Buna bağlı olarak iş ortaklarımız, müşterilerimiz ve çalışanlarımızla şeffaf, yapıcı ve güvene dayalı bir ilişki kurmaktayız. Gelişmenin ana noktasının insan olduğu gerçeğinden yola çıkarak her zaman insana yatırım yapmayı amaç ediniriz.

Başarımızın sırrı dolayısıyla sadece kaliteli ürün üretmek değil sağlam doğru ilişkiler kurarak geleceğe yatırım yapmamız olduğunu ifade



edebiliriz. Duralife dergisini de bundan dolayı kıymetli bulmaktayım. Değerli iş arkadaşlarımız ve paydaşlarımızı başarılarımıza ortak etmek, ortak hedefte birleşmek çok önemli. Bundan dolayı dergide emeği geçen herkese çok

teşekkür ederim. Sloganımız "KALİTEDE HERGÜN ÇATIDA AKGÜN" Tüm çalışan arkadaşlarımız ve bayilerimizle kaliteden ödün vermeden başarılarımıza imza atmanın heyecanında olacağız...



Dura Reflex'ten Yaratıcı Fikirler

İhtiyacınız ve Zevkinize Göre Banyonuzu Planlamaya Hazır mısınız?



Üretim süreçlerini tasarım, teknoloji, mühendislik ve bilgi birikimi bütünlüğünde yürüterek pazara üst segment ürünler süren Dura, banyolarda cesur ve minimal bir dekorasyon tarzına imza atıyor. Dar alanları ferah bir yapıya dönüştürmek ve genel olarak bütünsel bir dekorasyon diline sahip olmak için Dura, farklı doku ve renk alternatifine sahip panel ve depolama alanları tasarladı. Modüler yapısı sayesinde farklı ihtiyaçlara farklı çözümler sunabilme kabiliyetine sahip olan Reflex koleksiyonu soft renklerden canlı, dinamik

renklere kadar değişen bir renk kartelasına sahip. Koleksiyonda yer alan aynı renk ve dokuda banyo dolap modülleriyle kişiye özel depolama alanları tasarlama imkânı ile dikkat çeken koleksiyonda dar, küçük banyolar için alternatif sahneler planladı. Kullanılacak depolama alanlarıyla uyumu yakalamayı hedefleyen koleksiyonun modül örnekleri, kullanıcılara alternatif tasarımlar için fikirler vermeyi amaçlamakta.



Alternatif depolama alanlarıyla Dura, fonksiyonelliği estetik ile birleştirerek ilham verici banyolar yaratıyor.



Fazla söze gerek yok

Dura



Süreklilik esasına dayalı müşteri memnuniyeti

Satışın doğasından kaynaklı zorlu süreçleri müşterilerimize yansıtmadan verdiğimiz sözlerle sadık kalarak başarı ile yerine getiriyoruz.

Şener Deniz
Proje Satış Müdürü

Türkiye'nin dört bir yanında yer alan dev projelerin birçoğuna imza atan Duratiles markasının proje müdürlerinden olan Sayın Şener Deniz ile satış yapmanın heyecanı ve sorumluluğuna dair ilgi çekici bir röportaj gerçekleştirdik. Yoğun iş temposunuz arasında bize zaman ayırdığınız için ilk önce teşekkür ederiz.

Şener Deniz kimdir?

1974 yılında İstanbul'da doğdum. Evli, iki çocuk sahibi hayata pozitif bakan biriyim.

Şu an ki göreviniz ve kariyeriniz hakkında neler anlatmak istersiniz?

2010 Yılında Proje Satış Müdürü olarak, Akgün Grup bünyesine katıldım.

Satışta şimdiye kadar yürüttüğüm projelerle kıymetli tecrübeler elde ederek ilerlediğimi ifade edebilirim.

Bu zaman zarfı içerisinde markamızın büyüklüğüne yakışır ölçüde özel, resmi birçok kuruluş için etkim çözümler geliştirerek sektörde saygınlık kazandığımızı da ilaveten eklemek isterim.

İş sürecinizi kısaca anlatır mısınız? Müşteri talep ve ihtiyaçlarını belirlemek kadar doğru ürünü bulmak, sorunsuz olarak ulaştırmak ta çok önemlidir diyebilir miyiz?

Tabii ki diyebiliriz. Sürdürülebilir, etkin bir ilişki için müşterimizin üründen ve hizmetten memnun olması önemli. Tatmin edici bir sonuca ulaşmak tüm satış süreçlerinde Duratiles olarak en çok dikkat ettiğimiz hususlardan biri olmaktadır. Bu süreçte müşteriyle görüşmek, taleplerine göre doğru ürünü belirlemek, en nihayetinde sorunsuz bir şekilde ürünlerimizi teslim etmek projenin başarısını belirlemektedir.

Sizce görevinizin en zorlu bölümü nedir? Müşteriyi ikna etmek mi? Ürün üretimi mi? Yoksa satış sonrası süreç mi?

Satışın heyecan dozu yüksek bir süreçte sahip olduğunu söyleyerek açıklamama başlamak isterim. Bu süreç boyunca her kademe de işin doğasından kaynaklı sorunlarla karşılaşılabilir. Ancak bu problemleri sadece sonuca ulaşmak, müşteri memnuniyetini sağlamak için aşacağımız birer basamak gibi görmekteyiz. Kimi basamak kısa kimisi daha yüksek olsa da



mutlaka o basamağı aşarız. Bu da bizim titiz çalışma programımız içinde profesyonel bir kadro ile çalışmamızdan kaynaklanır.

Müşteriyi kaliteli bir malzeme ve ayakları yere basan çözümlerle ikna etmemiz işimizin en keyifli başlangıcı. Sonrasında bize duyulan güveni sarsmamak adına çok incelikli çalışmaya gayret etmekteyiz.

Üretim süreçlerinde ki doğabilecek sıkıntıları tecrübelerimiz ışığında ön görerek önlemler almakta en mahir olduğumuz alandır.

Duratiles markasının ne büyük güçlerinden biri hız ve müşteriye, projeye özel ürün üretebilme kabiliyeti diyebilir miyiz? Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Doğru özetlediniz. Duratiles özel sektör, yap-sat konut, AVM, Özel Hastane projelerinin her birine çok kıymet vererek sadece o projeler için ürettiği seramik ve granitlerle sektörde haklı bir yere sahiptir. Fabrikalarımızdaki Ar-Ge ve Ür-Ge departmanlarımızın profesyonellikleri su götürmez bir gerçek. Birçok projede açık ara öne çıkamamız sağlayan bu bölümlerimiz sayesinde en zorlu işleri bile rahatlıkla göğüsleyebiliyoruz.

Sektöre dair gözlemlerinizi nelerdir? Ne söylemek istersiniz?

Türkiye'de ve yurt dışında dev projelerde Duratiles olarak yer almaya devam etmekteyiz. Hatta birçok projede grubumuza bağlı vitrifiye, mobilya, yapı kimyasalları markamızla beraber hizmet vermekteyiz. Tek bir kanal üstünden mimari birçok ihtiyacın elde edilmesinin müşterilerimiz açısından bakınca çok kıymetli olduğunu düşünmekteyim.

Güvenirliliği ve kalitesiyle sektörün lider markalarından biri olan Duratiles'in marka bilinirliğine daha fazla yatırım yapmasının olumlu olacağını düşünmekteyim. Nihai tüketici nezdinde bu konuda daha fazla çalışmamız gerekliliğine dair bir öz eleştiri yapmak ta isterim.

Birbirinden farklı birçok projede görev aldınız. Özel sektör, resmi kuruluşlar, sağlık kompleksleri... En zorluları hakkında neler söylemek istersiniz?

Resmi kuruluş projelerinde şartnamelerdeki ürün içeriğinden kaynaklı olarak çözüm ortağı olabilmemiz daha kolay ve daha hızlı sonuç



verebilmektedir. Özel sektördeki şartnamelere giren markalardan kaynaklı olarak işin süreci biraz daha uzayabiliyor ve sonuç odaklı olabilmemiz daha zor olabilmektedir.

Müşteri fabrika arası diyalogları ve süreçleri yönetmek eminim çok zordur. Sınırsız müşteri memnuniyetini şiar etmiş bir marka olarak karşılaştığınız zorluklar neler oluyor?

Pandemi ile birlikte başlayan ekonomik dalgalanmalardan dolayı iç piyasada ve ihracatta yaşanan daralmalardan dolayı oluşan rekabetin artması diyebiliriz. Ancak grup olarak bu ekonomik daralmalardan bile büyüyerek yolumuza devam etmekteyiz. Röportajın başında da belirttiğim gibi satışın doğasından kaynaklı süreçlerin zorlukları olabiliyor. Marka olarak bu süreçlerde ki zorlukları müşterimize yansıtmadan, verdiğimiz sözlerle sadık kalarak işini noktalamaktayız. En zorlusu mahcup olabilmemiz bence. Bununla karşılaşmamak için kendimizi ayrıca motive ediyoruz. Bu konularda

başarıyoruz ki müşteri ilişkilerimiz süreklilik esasına bağlı olarak kurulmaya devam etmekte.

Yaratıcı ve pratik mimari çözümler sunmak şirket politikalarınızdan. Aklınıza hemen gelen bu tarz yaklaşımlarınızdan proje bazlı örnekler verebilir misiniz?

Her biri birbirinden özel olsa da ilk aklıma gelen projeler;

Zeray İnşaat- Çayırova MEVA Anadolu Yap-Sat 750 Adet Konut Şantiyesi
Aga Enerji - İkitelli-Ataköy Metro Hattı Projesi
Gürbağ İnşaat- Samsun 900 Yataklı Şehir Hastanesi

Satış departmanında bir kariyer planlayan gençlere neler önerirsiniz?

Öncelikle bu işi severek yapmaları gerekiyor. İnsanlarla iletişimlerinin ve ikna kabiliyetlerinin



yüksek olması gerekiyor. Kendilerini geliştirmeye açık olmaları gerekiyor. Ve tabii bunların yanı sıra en az bir dil daha öğrenmeleri bu yönde kendilerini geliştirmeleri gibi önerilerde bulunabilirim.



Parkeler Yerlerini Ahşap Seramiklere Bırakıyor



Boston Kahve
45x45

Ahşap parkenin sıcaklığına ama seramiğin konforuna sahip olmak "Ahşap Dokulu Duratiles Seramik Koleksiyonu" ile mümkün. Geniş desen ve ebat zenginliği ile günümüzde evlerin her alanında kullanılan seramik karolar ofislerde ,ticari mekanlarda da tercih edilir hale gelmiştir. Mat ve parlak yüzey seçeneği ile üretilen ahşap seramikler mutfaktan, banyoya terastan salona kadar her yere döşenebilmektedir. Mat ve parlak olarak farklı ebat ve renkte üretilen ahşap seramikler

deforme olmayan yapıları nedeniyle uzun ömürlü ve ekonomiktir. Mat yüzey ahşap dokusunun doğallığını arttırdığı ve yüksek kaydırmazlık özelliğine sahip olduğu için hem yerde hem duvarda rahatlıkla kullanılırken , parlak yüzeyli ahşap karolar daha çok duvarda tercih edilmektedir.

Isıya ,ışığa ve suya karşı dayanıklı yapısıyla teras ve balkon gibi dış etkilere maruz kalabilecek alanlarda da gönül rahatlığı içinde

kullanılan ahşap görünümlü seramikler ,açık konsept evlerde kesintisiz , akıcı bir görünüm sağladığı için yoğun olarak kullanılmaktadır.

Mutfak ,banyo ve çocuk odalarında görünümlerinin zenginliği kadar hijyenik yapısı nedeniyle de tercih edilen seramikler bakteri oluşumuna ,küf ve mantara da geçit vermemektedir. Kolay temizlene bilmesiyle hayatı kolaylaştıran ahşap seramiklerin özelliklerini sizler için bir araya getirdik.



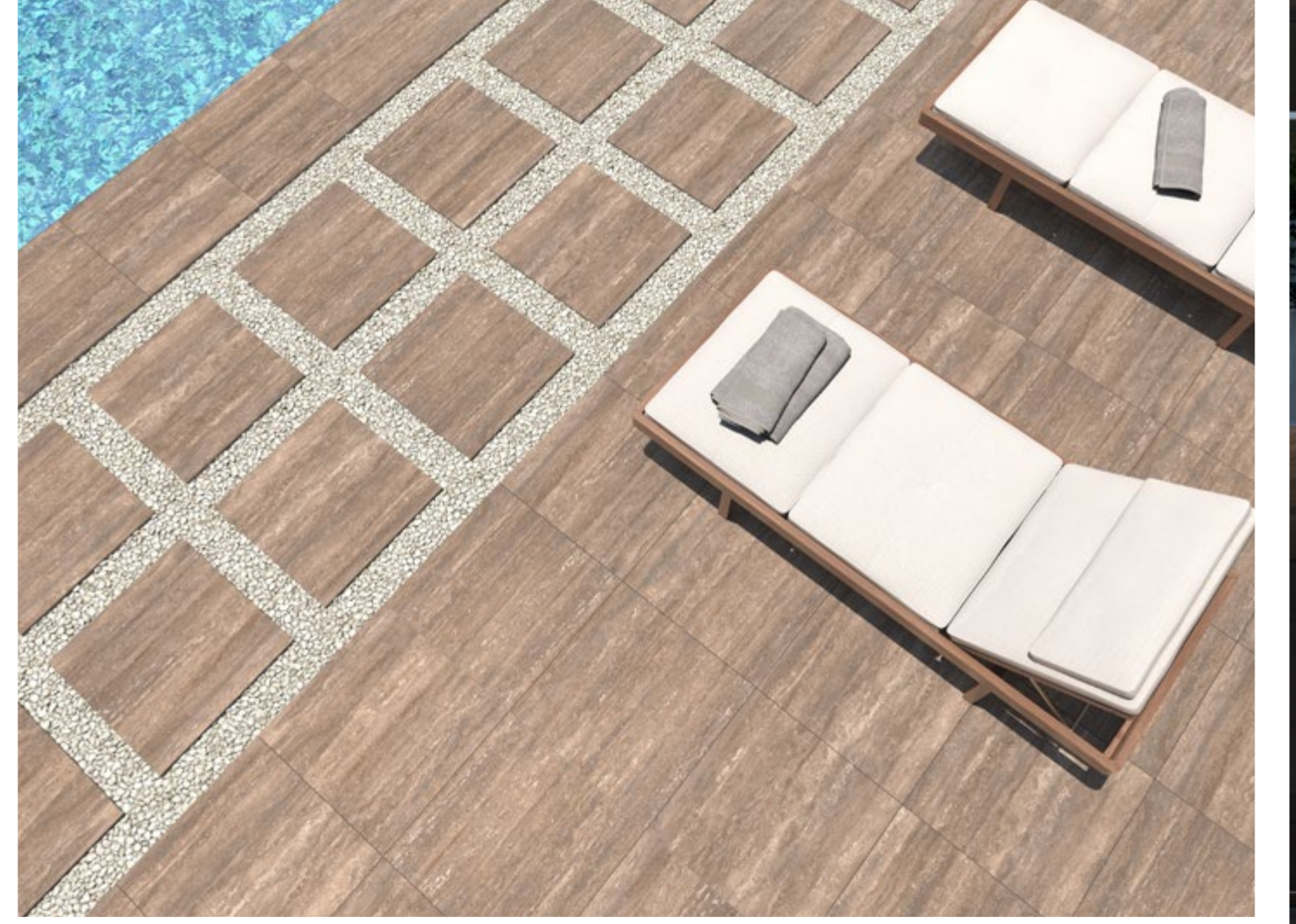
Eliwoodi Venge
20x120



Madera Oak
33x33

Traverten

serisi sökülebilir, yenilenebilir ve yeniden kullanılabilir yapısıyla pratik ve çok yaratıcı.



İnovatif ürün gamıyla geleneksel banyo tasarımlarına çağdaş bir yorum katıyor

Dura Değişen ihtiyaç ve beklentiler için yenilikçi çözümler



Hayatı Kolaylaştıran Çözümler

Her ihtiyaç ve beğeniye uygun geniş ürün yelpazesıyla kullanıcılara çözümler sunan Dura, gelişmiş hijyen teknolojisi ile bakteri oluşumunun önüne geçmekte, temizlikte geçen süreyi kısaltarak hayatı kolaylaştırmakta.

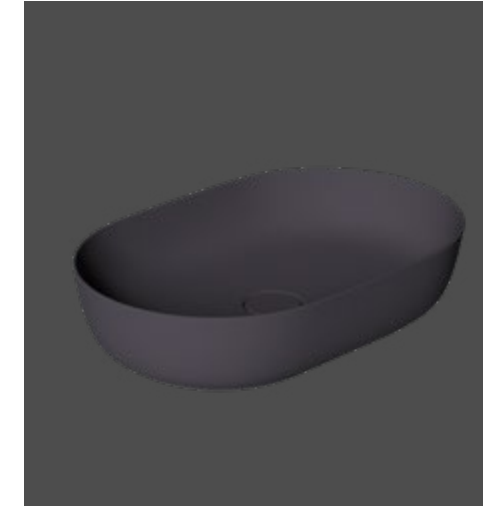
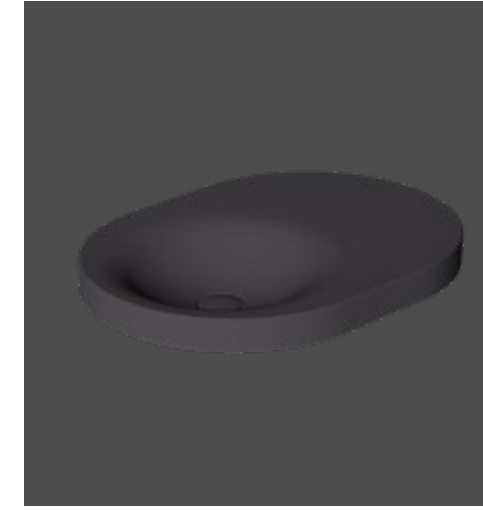
Zarif tasarımların fonksiyonellikle birleştiği klozetler, farklı uygulama şekillerine göre tasarlanan, kolay montaj imkânı sunan lavabolar başta olmak üzere geniş ürün gamıyla kullanıcılara banyolarda bütünsel bir çözüm sunan marka, sektöre farklı bir perspektif katmakta.

Dura'nın 30 Farklı Renk Seçeneği ile Banyolar Hiç Olmadıkları Kadar Enerjik Hijyenin ön planda tutulduğu koleksiyon 30 farklı renk opsiyonu ile banyolara dinamizm getiriyor. Canlı renkler kadar soft renklerinde yer aldığı renk kartelası ile kişiye özel banyoların tasarımı hedeflenmekte. Entegre Musluklu Klozetler.. Modern çizgileri sadelikle

buluşturan koleksiyonda entegre musluklu yeni klozetler sıcak su kullanımını ayrıca sunarak kullanıcılara üstün konfor sağlamakta.

İlk etapta Petra, Sirius, Salda serilerine opsiyonel olarak sunulan entegre musluklar koleksiyonun

diğer asma klozetlerinde de uygulanabilmekte. Süründürülebilir çevre anlayışını üretim odağına alan Dura, daha az su ile temizlenebilen rimless klozetleri ile su tasarrufu sağlamakta, fonksiyonel detaylarıyla yaşam alanlarına pratik kullanım senaryoları yaratmakta.





Sürdürülebilir Üretim Anlayışı...

Dura, eko verimliliği arttıran çözümleriyle üretimden tasarıma her süreçte sürdürülebilir bir anlayışı benimser.

Hüseyin Türkoğlu

Dura Vitrikiye Fabrikası Müdürü

Hüseyin bey sizi tanıyarak röportajımıza başlayabilir miyiz? Profesyonel iş hayatınızı kısaca anlatır mısınız?

20 yıllık bir sektöre tecrübesi ile gerek yurt içinde gerek yurt dışında seramik camiasına gönül vermiş biri olarak çalışmaktayım. Özellikle sektörel bazı yeniliklere açık olacak şekilde vizyon ve misyonumuz doğrultusunda tüm ekip arkadaşlarımla bu doğrultuda hedeflerimize ilerliyoruz.

Dura grubun en genç vitrikiye markası. Konumlandırma olarak üst segmenti hedeflemekte. Bu hedef doğrultusunda nasıl bir üretim politikası izliyorsunuz?

Dura markası , Akgün Şirketler Grubu'nun en genç üyesi . Dinamik ve ilerici üretim kabiliyeti ile profesyonel bakış açısını harmanlayarak üst segment marka imajının inşa edilmesi yönünde kesinlikle kaliteden taviz vermediğimiz bir üretim politikası izliyoruz. Bu doğrultuda dünya seramik podyumundaki yerimizi kısa sürede alacağımızdan eminiz.

Dura çıktığından beri piyasadan çok olumlu yansımalar alınıyor öyle değil mi? Bu olumlu gelişmeler doğru yolda ilerlediğinizin yansıması. Peki çıtayı bir üst kademe taşımak adına ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Yaklaşık olarak 2 yıl önce başlayan Dura yolculuğu, ilk olarak kendini 2022 Unicera ile kendini gösterdi. Piyasadan gelen olumlu tepkileri doğru yolda olduğumuzun işareti sayıp azimle çalışmalarımıza devam ettik. Özellikle renk çeşitliliği anlamında yeni çalışmalar yaptık renk paletimizi 30 'a çıkararak kullanıcılara özgürlük getirerek kişiselleştirilebilir banyolar tasarlanmasını hedefledik. Bayilerimizin ve rakiplerimizin ürünlerimizi ve kalitemizi beğenmesi artan sipariş adetleri ile doğrulanmış oldu. Dura ekibi olarak hedefimiz kalite anlayışımızı bozmadan, dünya konjektüründe trend olan modellerle ürün gamımızı arttırarak müşterilerimizin memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmaktır.

Fabrika müdürü olarak bir orkestra şefi gibi tüm departmanların uyum içinde çalışmasını sağlamakla mükellef olduğunuzu söyleyebilir miyiz? Bu çalışma düzeninizi bizimle paylaşır mısınız?

Dünya genelinde var olan her şey uyum içerisinde ilerlemek zorunda, yıldızların yerleşiminden

doğadaki bitkilerin renklerine kadar uyumlu olmalıdır. Ne bir eksik ne de bir fazla. Seramikte de bu şekilde tüm birimlerdeki organizasyonu ve uyumu sağladığımız takdirde imkansız diye hiçbir şey yoktur. Yeter ki siz zımli olun ve kontrolü elden bırakmayın.

Fabrikanın üretim hacmi nedir? Teknolojiden yararlanmamak söz konusu değil.Siz ne gibi teknolojilerden faydalanıyorsunuz?

Dura vitrikiye üretim fabrikası yıllık olarak 220.000 adet ürün üretebilir kapasitededir. Teknolojik olarak ters döküm teknolojisi ile diğer tüm rakiplerimizin en büyük problemi olan ön bölge çamur hareketi hatası bizim ürünlerimizde kesinlikle yoktur ve bu bizim için müthiş bir avantajdır.

Sır yüzeyimizin rengi ve parlaklığı ile ilgili olarak ileri teknoloji ar ge metotları ile sürecimizi kontrol ediyoruz. Döküm kapasitesi olarak yüksek basınçlı tezgah planlarımız arasındadır.

ISH Fuarına ilk defa katılacaksınız. Fuar yeni ürünlerde profesyonellerin beğenisine sunulacak. Bu hazırlıklarınızdan da biraz bahsedebilir misiniz?

Akgün Grup olarak vitrikiye alanında ilk defa ISH fuarına katılma heyecanı ile hazırladığımız ürünlerimizi 13-18 mart 2023 tarihinde müşterilerimizde buluşturduk. Dura ekibi olarak , aldığımız yorumlar ve siparişler gerçekten bu işin hakkını verdiğimizizi gösterdi. Özellikle İngiltere, Norveç, Fransa, İtalya ve Almanya müşterileri ile işbirliği sağlamak hem Dura markası hem de bizim açımızdan gurur verici bir tabloydu.

Fuarların tanıtıma yararları konusunda düşüncelerinizi alabilir miyiz? Şimdiye kadar hangi fuarlarda Dura markası profesyonellerle buluştu?

Dura markasıyla 2022 Unicera ve 2023 ISH Frankfurt fuarlarında ürünlerimizi tanıtma fırsatı bulduk.Dünya genelindeki yeni trendlerin takibi ve marka algısını yukarı çıkarmak amacıyla fuarların payının çok büyük olduğunu düşünüyorum.

Dura'nın ürün gamının sahip olduğu inovatif özellikleri konusunda neler anlatmak istersiniz?

Özellikle pandemi sonrası, artan hijyen olgusu tüm ürünlerde zorunlu hale geldi ve bu anlamda müşterilerin en büyük kriteri oldu. Dura ürün

gamımızda yer alan klozetlerin tamamı rimless yapıda olup ayrıca müşteri isteği üzerine sır kimsiyal kompozisyonu katılan antibakteriyel toz kullanımı mümkündür.Dura markası altında dura rimless teknoloji ve dura hijyen özellikleri patentli hale gelmiş olup, kullanım hakkı saklıdır.

Koleksiyona yepyeni renkler dâhil oldu. Renk kartelası inanılmaz geniş. Detaylandırır mısınız bu konuyu?

Dünyayı zevkli hale getiren, tüm renklerin ahenk içerisinde bir bütünlük sağlamasıdır. Bu bağlamda renklerin olağanüstü çekiciliği vitrikiye dünyasında da oldukça geniş yankı buldu. Dolayısıyla her banyoya uygun eşsiz renk seçenekleri ile müşteri isteklerini sınırsız kılmayı hedefliyoruz. Mevcut durumda 30 farklı renk üretebiliyoruz fakat müşteri isteğine göre bu yelpazemizi daha da açabiliriz. Çünkü bizim için ilk önceliğimiz " müşteri ne ister?"

Sektöre dair neler aktarmak istersiniz?

Dünya geneli seramik üreticileri ile tüketiciler arasındaki koordinasyonu sağlamak oldukça zordur. Üretim adetleri anlamında inşaat sektöründeki gelişmeler seramik dünyası için önemli bir temel taşıdır. Fakat önümüzdeki yıllarda yerden klozet , ayaklı lavabo ve hela taşı gibi modellerin yerini artık ince kesit tezgah üstü lavabo ve asma klozet ile entegre gömme rezervuar yönünde ilerleyeceğini ön görüyoruz. İhtiyaçları doğru tespit eden tasarımcıların yol göstermeleriyle tasarımsal devrimler zaman içinde çok doğal bir şekilde hayatımıza dahil oluyor. Örneğin tuvaletlerin gelişimine bakalım ;ilk Roma döneminde ki basit tahtalardan şimdilerde ısıtmalı, sıcak-soğuk entegresi olan elektronik sistemlere dönüşen klozetlere dönüşü.

Genel manada üretimlerde kapasite artışları, basınçlı tezgahlar, sırlama robotları, tünel fırınlar ve ileri teknoloji ar ge ekipmanları ile mümkün kılınmaktadır, bu durum maliyet düşürme çalışmalarında önemli rol oynayarak pazarda daha rekabetçi oyuncu olmanızın yolunu açmaktadır.

Dura markasının kısa, orta ve uzun vadeli hedefleri neler ? Zamanı ve şartları değerlendirerek bize bilgi verir misiniz?

Her şiiirin bir giriş , bir gelişme ve bir sonuç kısmı olduğu gibi; Dura markasının kısa vade hedefleri,

herkesim tarafından bilinir bir kalite algısı, sonrasında yeni modelleriyle gelişme sürecini tamamlayarak pazardaki yerini sağlamlaştırması ve sonuç olarak uzun vadede tüm kanallarıyla vitrikiye şampiyonlar liginde yer almasını sağlamaktır.

Çevre bilinci yüksek bir grupta çalışıyorsunuz. Dura markasının sürdürülebilirlik ve çevre politikalarından da biraz bahsedebilir misiniz?

Dura ekibi olarak tüm üretim süreçlerinde, su tasarrufu önceliğini benimsemiş, arıtma sistemiyle doğaya karşı sorumluluklarını yerine getirme çabası içerisindeyiz. Dünya genelinde yaşanan su problemlerine karşı % 60 su tasarrufu sağlayan yıkama sistemleriyle ürün üretilmektedir. Dura vitrikiye olarak eko verimliliği arttıran çözümleri ile üretimden tasarıma her süreçte sürdürülebilir bir anlayışı canı gönülden benimser.

Hüseyin Türkoğlu olarak sizin profesyonel hedefleriniz neler ? Gelişime açık biri olduğunuzu biliyoruz. Kendinizi geliştirmek adına ne gibi yollar izliyorsunuz?

Hayatım boyunca, kendime ilke edindiğim en önemli söz şöyle;

EĞER GÜNEŞ GİBİ PARLAMAK İSTİYORSAN, ÖNCE ONUN GİBİ YANMALISIN...

Bu bağlamda kalite asla tesadüf değildir, yeterli çalışma ve azimle yapılamayacak hiçbir şey yoktur. Bunun için doğru bildiğimiz yoldan asla şaşmadan, devamlı araştırarak, kontrol ederek, yeni teknolojik trendleri takip ederek kişisel gelişimimizle beraber yaptığımız için hakkını vereceğiz.





Hedefimiz yapı marketler üzerinden ürünlerimizi ülkemizin dört bir yanına ulaştırmak .

Mahzar Sönmez
Yapı Market Satış Müdürü

Duratiles markasını nihai müşterilerle buluşmasına ön ayak olan yapı marketlerde ki konumu satış stratejileri hakkında bilgi almak için Yapı Market Satış Müdürü Sayın Mazhar Sönmez ile bir araya geldik.

Mazhar Bey sizi tanıyabilir miyiz?

15 Mayıs 1955 Ordu Perşembe doğumluyum. İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi mezun olduktan sonra 1994 depremine kadar kendi işimle ilgili çalışmalarda bulundum. Daha sonra 2002 yılında Akgün Şirketler Grubu ile yollarımız keşişti. O tarihten itibaren Yapı Market departmanının Satış Müdürlüğü görevini yürütüyorum.

Uzun yıllardır grubumuzda market departmanında satış yöneticiliğini yürütüyorsunuz. Dünden bugüne neler değişti?

Yapı marketler ilk yıllarda teşhir alanları olmayan ufak seramik satış teşhir bölümleri olan, ürünlerin palet üzerinde sergilendiği alanlara

sahipti. Kısacası albenisi olmayan görsel düzenlemeleri zayıf yerlerdi. Ancak şimdilerde teşhir alanları çok daha fazla metrekarelere sahip, kesinlikle kendi içinde bir sistematığı olan daha estetik yerler haline gelmiştir. Geçmiş yıllarda sıcak satış arttırmayı destekleyen firma elamanları olmuyordu bu gibi akıllıca yenilikler yapı marketlerin daha da güçlenmesine, tercih edilmesine yardımcı olmuştur. Birçok yapı markette keza bizimde Group adına çalışan arkadaşlarımız mevcut. Bu çalışanlarımız sayesinde kontrol mekanizmamızın çok daha verimli olduğunu ifade edebilirim.

Sipariş süreci nasıl ilerlemekte? Taahhüt edilen zamanda ürünlerin temini eminim zorlayıcıdır. Ürünleri, satın alan marketin deposuna ulaşına kadar ki iş akışını bize özetler misiniz?

Sistem üzerinden gelen Bauhaus ve Koçtaş mağazalarından gelen siparişler bizim sisteme girilmekte daha sonra araç doluluğuna bakılarak bir ya da birkaç mağazaya sevk edilmektedir.

Bunun yanı sıra lojistik sıkıntısı yaşadığımız bölgelerimizde maalesef mevcut. Bu gibi sevkiyatı zorlayıcı olan bölgelerde bize bayilerimiz ve bölge müdürlerimiz destek veriyor. Zorlayıcı olsa bile sonuca varan müşteriyi memnun eden bir yöntem olarak mağazaların sevkiyatlarını bu şekilde yapabiliyoruz.

Duratiles dev bir üretim kapasitesi sahip. Geniş ürün gamı ile birçok ihtiyaca özel çözümler üretebiliyor. Yapı marketler bu ürün çeşnisi bakımından ağırlıklı neleri talep etmekte?

Öncelikle ürünlerin seçiminde ortaklaşa bir karar alıyoruz. Bu çok önemli. Bizlerin profesyonel görüşlerine çok değer veriliyor ve karşılıklı anlaşarak ürün gamını oluşturuyoruz. Yapı marketler nihai tüketicinin uğrak yerleri olduğu için hazırladığımız ürün gamı bu konseptte göre seçilmektedir. Ufak ev tadilatları, yenilemeler için gereken ihtiyaçlar, nihai tüketicinin yararlanabileceği ürünler yapı marketlerden temin edilmekte kısacası. Duratiles yer duvar serileri en çok rağbet görmekte, özellikle

Amerika pazarında yoğun olarak kullanılan daha çok havuz,teras gibi outdoor kullanımları için seçilen Durastone koleksiyonu çok fazla talep görmemektedir. Marketlerde çok geniş bir ürün yelpazemiz bulunmaktadır. 33x33 cm den başlayıp 60x120 cm ebata kadar değişen ürün gamımız bulunmaktadır. Geniş ürün gamımız için de dönem dönem değişkenlik gösteren ürün seçiminde son dönemlerde çini desenli ürünler ,full lappato 60x120 cm ürünlerimizin popüler olduğunu görüyoruz. 15x 60 cm 15x90 cm 20x120 cm ürünlerin yanında 45x45 cm 30x60 cm sırlı porselen ürünlerimizde oldukça revaçtadır.

İşbirliği içinde olduğumuz yapı marketler hangileri acaba? Bu yapı marketlerin Türkiye genelinde ki tüm şubelerine hizmet veriliyor değil mi? Bu organizasyonu ve çalışma şekli hakkında neler anlatabilirsiniz?

Bauhaus ve Koçtaş ile çalışmaktayız. Bauhaus'un İstanbul Ankara, Bursa ve Antalya olmak üzere toplam 10 mağazası ,Koçtaş'ın

ise çoğu Türkiye'nin batısına dağılmış 40'in üzerinde mağazası ile çalışmaktayız. Her geçen gün bu sayıları arttırmak için elimizden geleni yapmaktayız. Mağazalardan gelen siparişler en kısa sürede temin edilmekte ,tüm şubelere hizmet verilmektedir.

Yapı marketlerinin nihai müşteriye sunduğu en büyük avantaj nedir dersem?

Yapı marketler sadece seramikte değil sattığı diğer tüm ürünlerde satış sonrası hizmetlerde çok başarılı. Müşteriler için bundan dolayı yapı marketten ürün almak o ürüne güvenmek anlamını taşımakta.

Örneğin bir mağazadan ürün aldığınız da müşteri eğer bir sorunla karşılaşırsa biz direk müşterimizle irtibata geçerek sorununu çözmek için elimizden geleni yapıyoruz yeri geldiğinde ürün değişikliği de yapmaktayız. Sınırsız müşteri memnuniyeti odaklı çalışan markamızın itibarı için de bu konunun önemli olduğu kanaatindeyim.

Yapı Market Departmanı olarak hedefleriniz neler? Bu hedefler doğrultusunda ne gibi aksiyonlar alıyorsunuz?

Bauhaus'ta seramik satışlarının %25-30'u Duratiles üzerinden yapılmaktadır. Bu yüzde oranı gayet başarılı bir payın biz de olduğunu göstermekte. Bundan sonraki süreçte bu konumu korumak hatta arttırmak hedeflerimiz arasında. Koçtaş'ta ise bu başarıyı yakalamak adına çalışıyoruz. Hedefimiz yapı marketler üzerinden ülkenin dört bir yanına ürünlerimizi ulaştırmak ve bunu her sene artan satış grafiğimizle emin adımlarla başardığımızı ifade edebilirim.

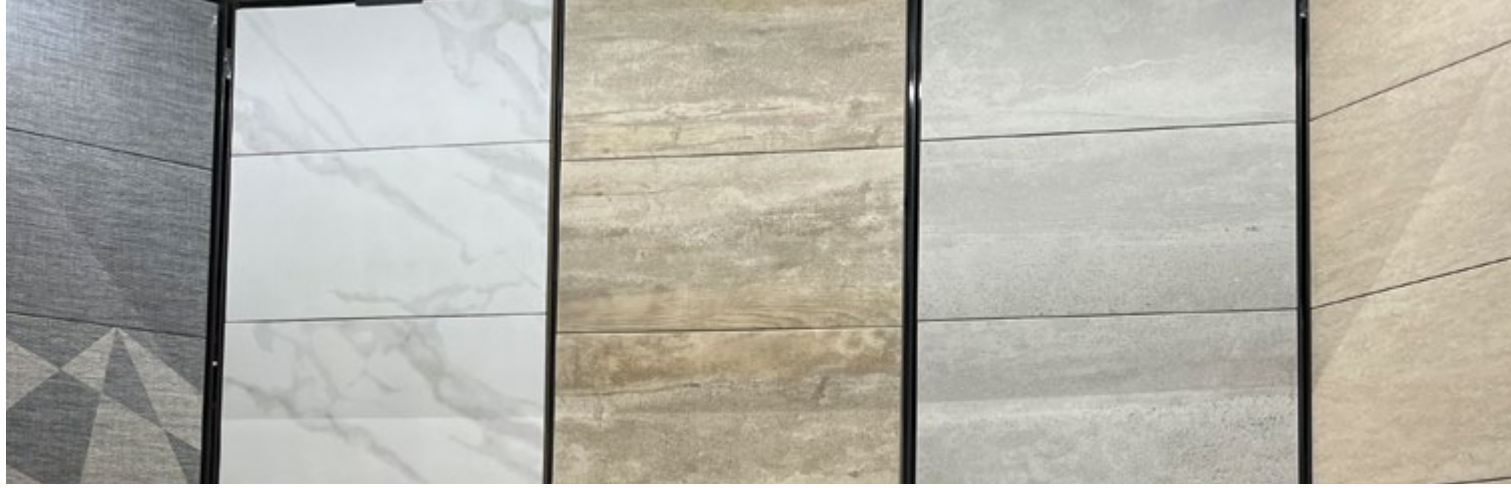
Ürün teşhiri yapı marketlerde çok önemli bir konu sanırım . Bu konuda ki görüşleriniz nelerdir?

Dediğiniz gibi ürün teşhiri, sunumu yapı marketlerde çok önemli. Bir nevi mağazalarda ki satış görevlilerinin yerini buralarda ki gösterişli, dikkat çekici, şık stantlar yerlerini alıyor. Genel



Bodrum Koçtaş





müdürlüğümüzde ki mimar departmanımızla beraber markamızı ön plana çıkaran stantlar planlayarak hayata geçiriyoruz. Satış grafiğinin artmasında çok önem arz eden bu konuda başarılı olduğumuzu ifade edebilirim.

Seramik sektörünü uzun yıllar satışın içinde biri olarak nasıl değerlendirirsiniz?

Yapı market bölümünde 15 yılı aşkındır çalışmaktayım. Satış yaptığımız yapı market sektörünüz müşteri nazarında önemli olmaya başladığı, şubeler açmaya hız verdiği dönemlerle beraber satışlarda ki ivme göstermektedir. Toplu büyük satışlar yapı marketlerde gerçekleşmediğinden küçük mütahahitlere ve yenileme sektörüne hizmet edildiğinden rutin tempoda ilerliyoruz. Yapı market olarak yeni mağazalar açıldığında iş büyümektedir.

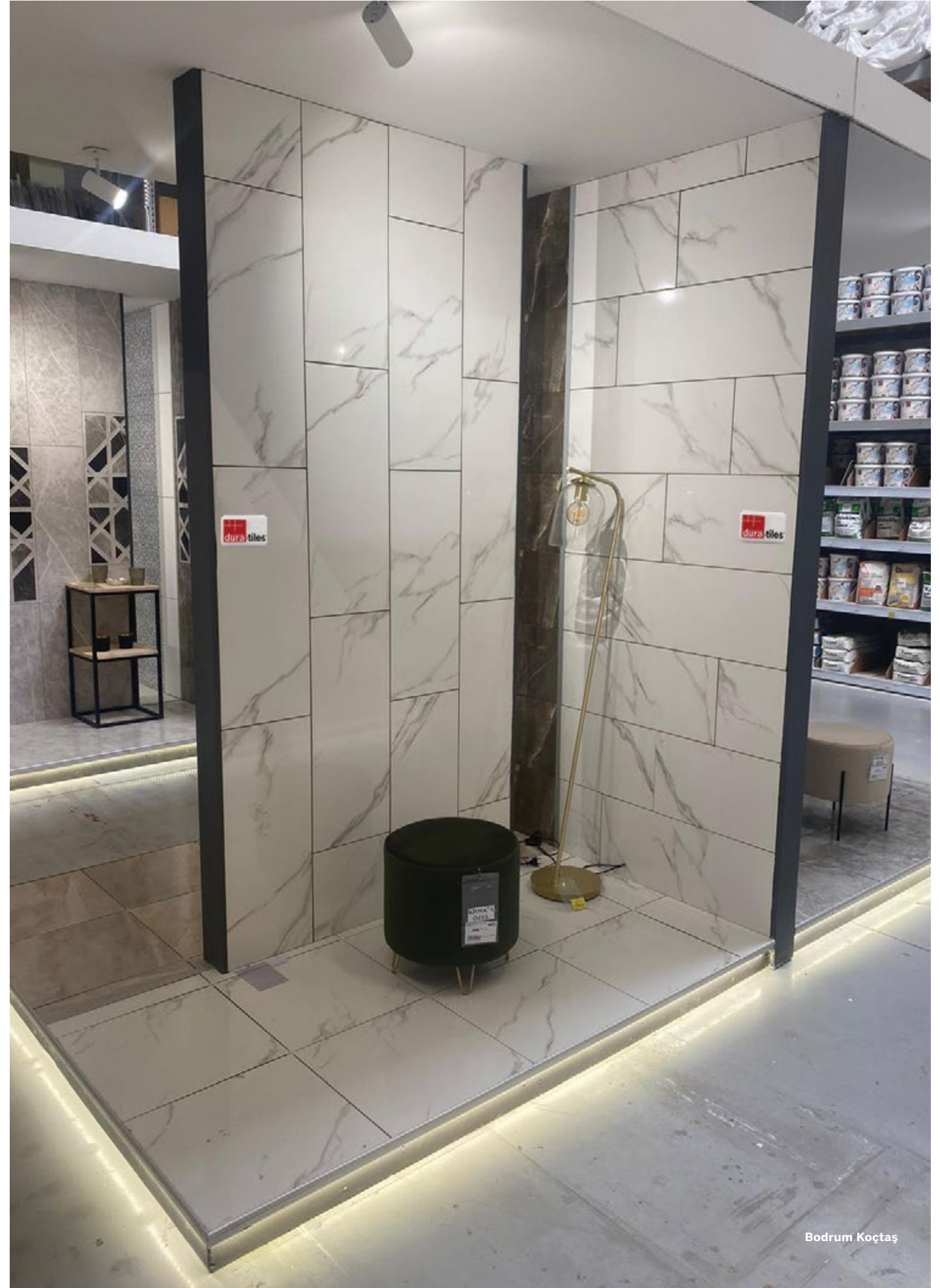
Ürünün kalitesi , marka bilinirliği ,satış kabiliyeti .Bu üç kriterin önem sırası nedir sizce? Satış kabiliyeti olmayan biri de ürün iyi ve marka biliniyorsa başarılı olur mu sizce?

Bu üç kriterden ilk olarak marka bilinirliği önemli bence. Daha sonrası satış kabiliyeti son olarak ürün kalitesi gelir bana göre. Çünkü marka bilinirliği günümüzde önemli bir yere sahip ve biz yapı marketler olarak aslında markamızı tanıtmak içinde önemli bir yere sahibiz. Gerek Koçtaş gerekse Bauhaus'ta seramik bölümlerinde ismimizi duyurmak adına bence daha da büyümek için elimizden geleni yapıyoruz. Satış kabiliyeti noktasında eğer satış becerisi olmayan bir personel mevcutsa satış olmaz bölümümüz için satış becerisi önemlidir. Duratiles markası dayanıklı ve kaliteli ürün

üretmeyi üretim vizyonuna eklemiş bir marka olduğu için bu konularda zaten sıkıntımız yok. Gerek geniş ürün gamı gerekse kapasite bakımından altından kalkamayacağımız bir satış karşımıza çıkmıyor.

Bu keyifli röportajda görüşlerinizi bizimle paylaştığınız için çok teşekkür ederiz. Tecrübe her konuda olduğu gibi satışta da çok kıymetli. Kariyerini satış üzerine konumlandıran gençlere tavsiyeleriniz neler olur?

Rica ederim. Benim içinde keyifli bir sohbeti gençlere tavsiyem her zaman için tutarlı olarak planlı bir program çerçevesinde ve yerine getirebileceğiniz sözler verin. Güvenilir olmak sözünün arkasında durmak her yerde prim yapar.



Eca Ertan
Yapı Market Satış Temsilcisi

Dura , Durabagno ve Lupa ISH Fuarı'ndaydı



Akgün Şirketler Grubu 3 vitriyeye markasıyla Almanya Frankfurt'ta düzenlenen banyo sektörünün en prestijli organizasyonu olan ISH fuarına katılmanın heyecanını yaşadı. Dura ve Durabagno yepyeni ürünleriyle ISH İklimlendirme ve Su Teknolojisi Fuarı'nda profesyonellerle bir araya geldi. 13-17 Mart tarihleri arasında Almanya Frankfurt'ta gerçekleşen ISH Fuarı'nda yenilikçi bakış açısıyla tasarlanan ürün gamıyla Dura, tüm dikkatleri üzerine çekti. Ankastr musluklu yeni

klozet tasarımlarından, 30 renk alternatifine kadar çıkarılan renk skalasına kadar birçok ürünün yer aldığı koleksiyonlar ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

Grubun seramik markası olan Duratiles ürünleriyle döşenen stant adeta grubun yapı sektörünün her dalında var olduğunun altını çiziyor gibiydi. Fuarda özellikle İngiltere, Kuzey Avrupa ve birçok Avrupa bölgesinden ziyaretçileri ağırlama fırsatını yakalayan Dura

ve Durabagno markaları farklı pazarlarda da kendilerini tanıtmaya fırsat yakaladı. Dura, Dura Hijyen ve Dura Rimless teknolojilerine sahip ürün gamıyla sürdürülebilir çevre bilincine katkı yaptığını ifade etti.

Fonksiyonellik, tasarım ve konfor üçgeninde tasarlanan yeni koleksiyonlarıyla ISH fuarına katılan dura ve durabagno markaları, fuarı yeni iş birliklerine ve projelere imza atarak başarı ile tamamladı.



Dura İSKİ'nin Düzenlediği Su Çalıştayına Katıldı



İSKİ'nin moderatörlüğünde Şubat ayında gerçekleşen çalışmaya davet edilen Dura markamızı temsilen Dura Fabrika Müdürü Sayın Hüseyin Türkoğlu ve İhracat Satış Sorumlu Sayın Yağız Kocabıyık katıldılar.

Çalıştayda su tasarrufuna bütünsel bir bakış ile suların geri dönüştürülmesi ya da farklı kaynakların kullanılarak su kazanımları konuları işlenmiştir. Ülkenin önde gelen lider vitriyeye markaları su tasarrufuna yönelik aldıkları

tedbirleri paylaşırken Dura fabrikanın yer aldığı Tuzla Deri OSB'ye sanayide kullanılmak üzere geri dönüştürülmüş su sağlandığı bilgisi aktarılmış su tasarrufu yapan modellerimiz tanıtılmıştır.



Uzun Yıllara Dayanan Güçlü İşbirliği

İmamoğlu İnşaat ve Akgün Şirketler Grubu'nun Uzun Yıllara Dayanan Güçlü İşbirliği Kıbrıs'ta ki Yeni Bayi Toplantısı ile Pekleştirildi.



İmamoğlu İnşaat ve Akgün Şirketler Grubu'nun Uzun Yıllara Dayanan Güçlü İşbirliği Kıbrıs'ta ki Yeni Bayi Toplantısı ile Pekleştirildi.

İmamoğlu İnşaat 22-24 Şubat Tarihleri arasında Kıbrıs Limak Cyprus Deluxe Hotel'de 75 tali bayinin katılımıyla gerçekleşen çok başarılı bir bayi toplantısı düzenledi. 1987 yılından beri ticaret hayatını sürdüren İmamoğlu İnşaat bünyesine kattığı yeni ve güçlü bayilikler ile

geleceğe güçlü adımlar atarak büyümesini sürdürmektedir.

Samsun merkez ve Çarşamba ilçelerinde 2 mağazası bulunan İmamoğulları bu etkinlikte sadece Akgün Gruba bağlı seramik ve vitrifiye ürünlerine yer vererek güvene dayalı devam eden işbirliğine katkıda bulunmuştur.

İmamoğulları yıllarca sadece Duratiles'in çok geniş ürün gamının satış ve dağıtımını başarıyla

yürütme-mekte Dura ve Durabagno gibi seramik sağlık gereçlerinin yanı sıra gruba bağlı Durakim markası ile yapı kimyasallarında da seçimini grup markalarından birinden yana kullanmıştır.

Bayi toplantısında tanıtımı ve satış gerçekleştirilen tek seramik markası olan Duratiles bu organizasyon-da yeni koleksiyonlarının yanı sıra klasikleşen ürün gamlarını da profesyonellere tanıtmış, büyük beğeni toplamıştır.



Duratiles ve Bakırlar Yapı İstanbul'da sektör profesyonelleri ile bir araya geldi.



44 yıldır yaşam alanlarına estetiği taşıyan Bakırlar Yapı Mart ayında İstanbul'da Düzenlediği Etkinlikte Duratiles ve Dura markaları başta olmak üzere çalıştığı diğer güçlü markalar ile sektör profesyonellerini bir araya getirdi.

Toplam 10 bin metrekare açılan, 4 bin metrekare kapalı depo alanı ve 4 bin metrekare showroom ile Marmara Bölgesi'nde 571 adet bayii ve kendi

dağıtım filosuyla hizmet vermekte olan Bakırlar Yapı İstanbul'un en büyük toptan satıcılarından biri olarak sektörde uzun yıllardır adından söz ettirmekte.

Dağıtım bölgeleri içerisinde İstanbul Avrupa ve Anadolu yakası, Trakya ve Marmara bölgesi geneli yer alan Bakırlar Yapı rekabet ortamında fark yaratmaya devam etmekte. 13-26 Mart tarihleri arasında İstanbul Byotell'de gerçekleşen

organizasyonda geniş porselen karo koleksiyonu ile Duratiles dışında klasikleşen serileri ile Durabagno ve modern tasarımlarıyla beğenileri üzerine toplayan Dura markası ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

Organizasyonda geniş bir satış ağına sahip olan Bakırlar Yapı'nın mevcut tali bayilerinin yanı sıra konusunda uzman bir çok müteahhit, mimar ve pek çok sektör profesyoneli ağırlandı.



Pazaryeri Fabrikasında 250 Kişilik İftar Yemeği

17 Nisan Pazartesi günü, Pazaryeri Seramik Fabrikası'nda düzenlenen iftar yemeği Bilecik Pazaryeri Belediyesi'nin bir çok üst düzey bürokrat ve yöneticisinin de teşrifleriyle gerçekleşti. Kadir Gecesi düzenlenen yemekte ilçe protokolü dışında Duratiles Pazarlama ve Satış Genel Müdürü Sayın Bülent Soysaldı, Fabrika Müdürümüz Sayın Ali Kemal Ahi ve 250 Duratiles çalışanı yer aldı. Birlik ve beraberliğin önemine istinaden düzenlenen iftar programı gecenin maneviyatına uygun olarak mevlit okunmasıyla son buldu.



Katılanlar;

Pazaryeri Belediye Başkanı Sayın Zekiye Tekin ve Encümen Üyeleri, Bilecik 1.Sınıf İl Emniyet Müdürü Ayhan Bodur ve Yardımcıları, Bilecik'in Pazaryeri İlçe Jandarma Komutanı Kıdemli Başçavuş Recep Kuş, Pazaryeri Eski Belediye Başkanı, Pazaryeri Fabrika Müdürü Sayın Ali Kemal Ahi, Satış Pazarlama Genel Müdürü Sayın Bülent Soysaldı, İşletme Müdürlerimiz ve Şeflerimiz ile birçok çalışanımız iftar programımıza katılmıştır.

8 Mart Kadınlar Günü'nde

Akgün Şirketler Grubu'nun değerli kadınları bir araya geldi.

Hediye edilen taş baskılı şalların Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı'nın iştiraki olan Nahil'dan seçilmiş olması ise günün anlamını pekiştirdi.



Akgün Şirketler Grubu; Fırsat eşitliğini savunan ,kadının iş gücüne katılımını destekleyen bir anlayışa sahip olarak fırsatlar yaratmaya ,çalışmalar yapmaya devam etmektedir. Bu vesileyle ,8 Mart Kadınlar Günü'nü kutlarız.



Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı

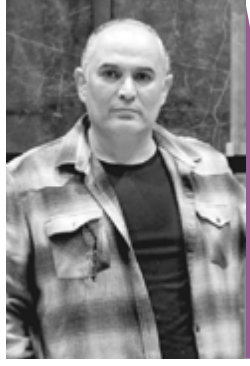
Nahil, 2003 yılında Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı tarafından dar gelirli kadınların ekonomik olarak güçlenmesini desteklemek amacıyla kuruldu. Bir sosyal girişim olan Nahil, bu amaçla, Türkiye'nin dört bir yanından kadın kooperatifleri ve bireysel kadın üreticiler tarafından üretilen el emeği, doğa dostu, özel tasarım ürünlerin pazarlama ve satışını gerçekleştiriyor.

Nahil bu kapsamda dar gelirli kadınların

ürettikleri ürünlere tasarım desteği veriyor; müşterilerin taleplerine uygun yeni ürünlerin geliştirilmesi için üreticilerle beraber çalışıyor; üretim süreçlerinin standardizasyonu ve kalitenin artırılması için çalışıyor. Geliştirilen bu ürünleri ulusal ve uluslararası pazarla buluşturuyor, kurumsal işbirlikleri kurulmasını sağlayarak kadın üreticilerin ürünlerinin özel sektörün tedarik zincirine girmesi için çalışıyor. Yerelde kadınlar tarafından üretilen yöresel ürünlerin geniş pazarlara ulaşmasına aracılık ediyor. 2. el başlıkları da kabul eden Nahil, bu ürünlerin satışını da yaparak elde edilen geliri

KEDV'in programlarına aktarıyor. Bu şekilde, müşteriler yaptıkları ikinci el alışverişleri ile KEDV'in programlarına destek oluyorlar. Nahil, adını eski Türklerden ve Osmanlılardan alarak halen Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde farklı biçimlerde kullanılan bolluk, bereket, paylaşım simgesinden aldı.

Bu gelenekten aldığı ilhamla, dar gelirli kadın üreticiler, kadın kooperatifleri, duyarlı müşteriler, sosyal sorumluluk bilincine sahip özel sektör kuruluşları arasında bir dayanışma ağı kuruyor.



Evimizi Yeniliyoruz

Orhan Dilber
Süpervizör

Yaşam alanlarına değer katan seramiklerin değişimine karar verdiyseniz sizin için derlediğimiz uygulama notlarımızı gözden geçirmenizi tavsiye ederiz. Eskiden sadece ıslak hacimlerde tercih edilen seramik karolar artık inovatif ürünlerin hayatımıza dâhil olmasıyla yatak odasından salona

mutfaktan terasa her alanda kullanılır oldu. Hal böyle olunca mekânlarda ki değişimlerde porselen karolar çok daha önemli hale geldi.

Peki, seramik uygulamalarında nelere dikkat etmeliyiz?

Seramikleri Söküyorsanız;

» Keski ve matkap yardımıyla seramikleri sökmekle işe başlanmalıdır.

» Yüzey tamamen temizlendikten sonra ortaya çıkan boşluklar varsa tamir harcı ile bu boşluklar doldurulmalıdır. Bu işlemin seramiğin mukavemetini arttıracaklarını unutmadan işlemin titizlikle yapılması önemlidir.

» Gerekirse akıllı şap (kendinden yayılan) atılarak daha sağlıklı bir döşeme zemini elde edilmelidir. Bu işlemlerden bir gün sonra seramik döşeme işlemi yapılabilir.

» Sonraki önemli adım döşeme için doğru seramik yapıştırma harcını seçmek olmalıdır. Yapıştırma harcı mekâna, seramik cinsine ve uygulanacak yüzeye uygun olarak seçilmesi sağlıklı bir uygulama yapmanın püf noktalarından biridir.

» Uzun ömürlü bir döşeme için zeminin düzgün olması yüzeyde çatlak ya da çökme varsa düzeltilmeli ve teraziye getirilmelidir.

» Zemini kir, pas ve tozdan arındırıp tutunmayı sağlamak için astar kullanılmalıdır.

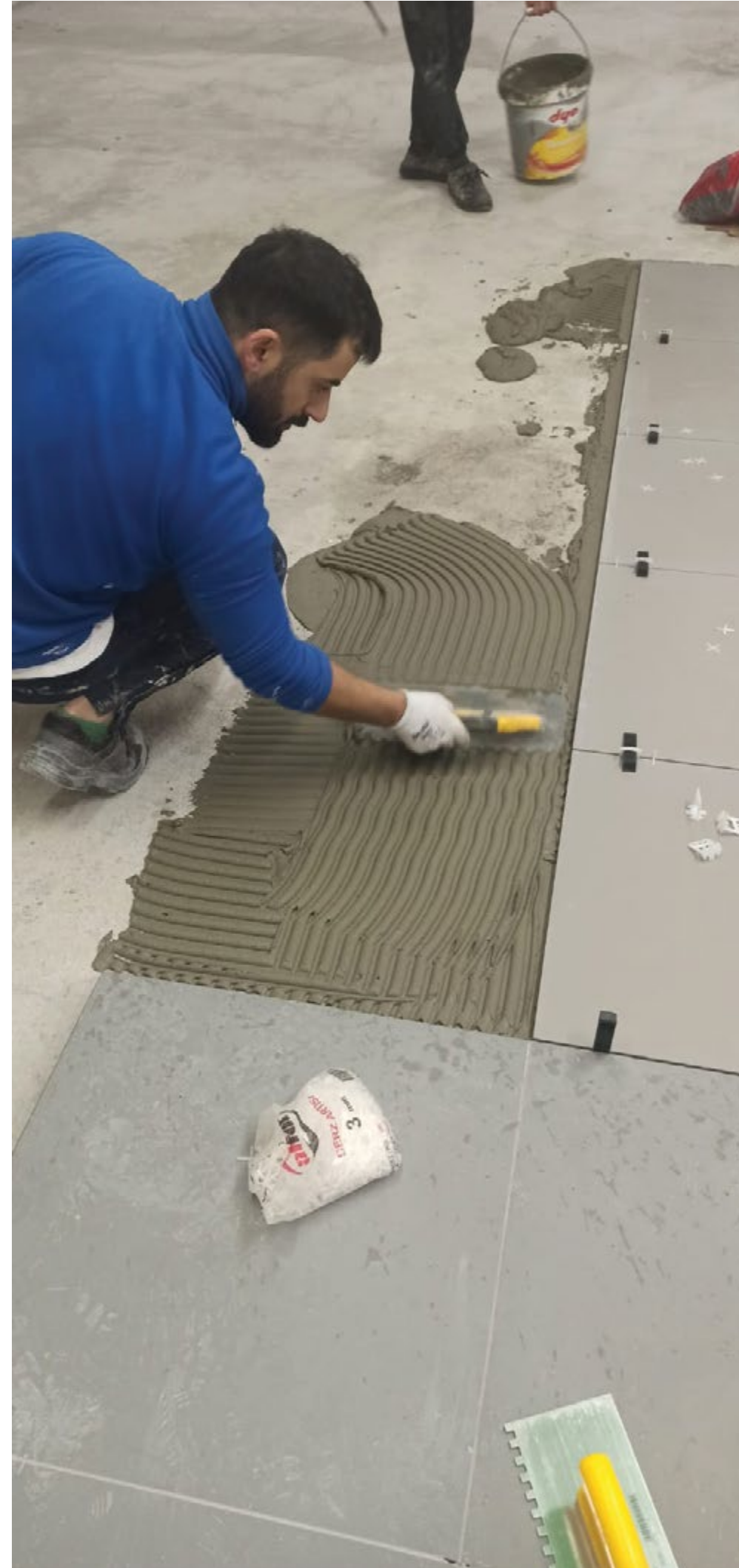
» Uygulamaya başlamadan seramik ebatları ile zemin ölçülüp döşemeye başlanacak nokta belirlenmelidir.

» Seramik yapıştırma harcı temiz kap içinde belirli devre çalışan bir mikser yardımı ile hazırlanmalıdır. Hazırlanan yapıştırma harcı dışı malanın ters kısmı ile sürülmelidir. Uygulama süresi kadar alana sürülmelidir. Seramik boyutuna göre uygun görülen yerlerde tesviye klipsi kullanılmalıdır.

» Seramikler iz yapmayacak lastik tokmak yardımı ile yerleştirilmeli, kesimler duvar dibinden fazla açık kalmayacak şekilde kesilmelidir.

» Döşeme bittikten bir gün sonra derz aralıkları temizlenmeli gerekirse aralarındaki toz ve yapıştırıcı kalıntıları elektrikli süpürge yardımı ile çekilmelidir.

» En son derz dolgu işlemi yapıp kurumaya bırakılmalıdır.



Seramik Üzerine Uygulama;

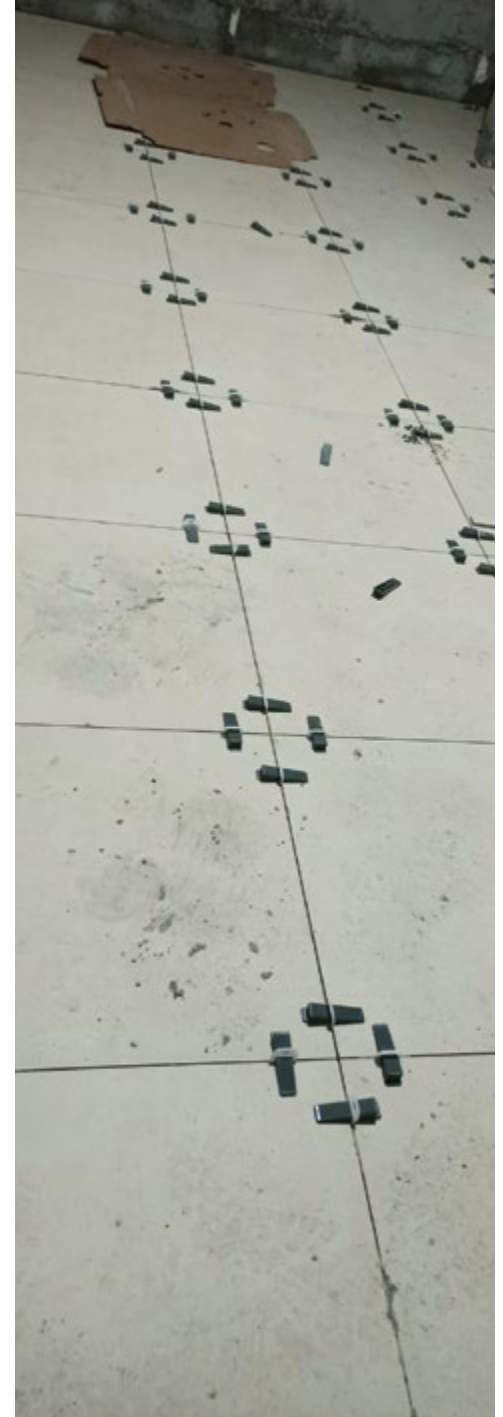
» Mevcut seramiklerin sağlamlığı çekiç ve benzeri bir aletle kontrol edilir. Problemler seramikler değiştirilir ya da tamir harcı ile istenilen döşeme seviyesine getirilir.

» Zemin düzgün hale getirildikten sonra astar sürülerek zemin kir, pas ve tozdan arındırılır.

» Fleks türü seramik bir yapıştırıcı kullanılır.

» Döşeme bittikten sonra bir gün bekletilmeli, derz boşlukları yine flex türü derz dolgu ile uygulama yapılarak kurumaya bırakılmalıdır.

Uygulamaların iki şekli için de seramiklerin döşeneceği zeminin düzgünlüğünün kontrolünün iyi yapılması iç ve dış mekânlarda ki seramik boyutuna göre kombine sistem uygulanmalı. Büyük ebat seramik döşemelerinde tesviye klips sistemi ile döşeme yapılması çözüm odaklı uygulamadır.



Motivasyonumuzu Arttırıyoruz



Neden Çalışıyorum ?

Motivasyon, daha başarılı ve uzun vadeli bir kariyer planı yapmak için oldukça önemlidir. Neden Çalışıyorum? Sorusuna vereceğiniz cevap ile gün içerisinde yaşadığınız zorlukların altından kalkmak için ilk akla gelen motivasyon kaynağı olduğunu belirtebilirsiniz.

Erişilebilir Hedefler Belirleyin

Kendinize kolay erişilebilir hedefler belirleyebilir ve hedeflerinize ulaştığınızda kendinizi ödüllendirebilirsiniz.

Örneğin, bir projeyi hafta sonuna kadar bitirmek için bir plan yapabilir ve başardığınızda kendinize bir kahve molası veya ekstra yarım saatlik öğle yemeği gibi küçük bir ödül verebilirsiniz. Sürekli stresli veya tükenmiş hissetmek, ofiste çalışanlar için motivasyonu korumayı zorlaştırır.

Aidiyet

Ofis kültürünün bir parçası olmak veya kendi değerlerinizi hatırlamak ofisinize olan aidiyet duygunuzu artırır. Aitlik birçok kişi için her zaman büyük bir motivasyon kaynağıdır.

Değer Katmak

Sadece yaptığınız iş nezdinde değil, aynı zamanda insan ilişkilerinde ofis arkadaşlarınızın gününü kolaylaştırmak, beraber üretmek, yapmanız gerekenin bir adım ötesini planlamak

ve onları sahiplenmek de yarattığınız etkiyi büyütür. Kariyerinin başında olan birçok kişi henüz dilediği pozisyonda olmasa bile, bir gün yaratabileceği etkiyi düşünerek işe giderken kendinde gerekli motivasyonu yaratabilir..

İnsan, doğası gereği bulunduğu yerde kıymetli hissetmek ve etkili olmak ister. Bunu yapabilmemenin ilk yolu da değer üretmekten geçer.

Ofise giderken ürettiğiniz değeri hatırlamak motivasyonu bulmak için her zaman yol gösterici olacaktır.

Zaman Verimliliği

Sizden beklenen onlarca işin belli bir düzende olmaması hem kattığınız değeri görmenizi zorlaştırır hem de düzenli bir şekilde işlerinizi teslim etmenizi engeller.

Dolayısıyla zamanınızı verimli kullanabilmek, kargaşanın içerisinde kaybolmayacağınız bir sistem yaratabilmek hem motivasyonunuzu hem de başarınızı arttırmak için en önemli etmenlerden biridir.

Planlı Olmak

Birçok başarılı iş insanı özellikle son dönemde çalışma sistemlerini anlatıyor. Kimisi her gün yapılacaklar listesi yapıp bitirdiği işlerini işaretliyor, kimisi de bütün işlerini belli bir rutine oturup her gün bu rutini tekrar ediyor.

Bu çalışma sistemlerinin içindeki ortak nokta ise, her işin planlı programlı ve sistematik bir şekilde ilerlemesi.

The Guardian'da yayımlanan bir araştırmaya göre yapılması gereken işlerinizi listelemek daha verimli çalışmayı sağlıyor.

Biten İşlerin Verdiği Doym

Belli bir rutine sadık kalmak ve işlerinizi belirlediğiniz süre içerisinde tamamlamak vücudunuzda bir tatmin hissi uyandırır. Bu yüzden ofise ilk geldiğinizde yoğun işlerinize başlamadan evvel daha kısa süren ve kolay işlerinizi öne almakla başlayabilirsiniz.

Örneğin her gün mesainizin ilk yarım saatinde size gelen tüm e-postaları cevaplamaya ayırarak kısa bir sürede o günkü ilk görevinizi bitirebilirsiniz. Bitirilmiş bir işin tatmin hissi sizi geri kalan işleriniz için daha da motive edecektir.

Dolayısıyla her işinizi mümkün olduğunca parçalara bölüp her parçayı bitirdiğinizde listenizden işaretlerseniz, ofiste geçirdiğiniz zaman hem çok daha verimli hem de keyifli geçecektir. Yaptıklarınızı iş arkadaşlarınızla paylaşmanız da ofis hayatınızda bir o kadar motive edici olacaktır. Ofisi sadece işlerinizi üretip tamamlayabileceğiniz bir yer olarak değil; aynı zamanda yeteneklerinizi gösterebileceğiniz, sosyalleşecek bir yer olarak görmeniz yoğun temponuzun içinde sizi rahatlatacaktır.



Ayrıca yaptığınız işleri paylaşırken yeni fikirler üretebilir ve çalıştığınız yere yeni değer önerileri sunmak için fırsatlar bulabilirsiniz.

Takım Ruhu

Takım ruhuna sahip olmak ofiste sadece sizin değil, herkesin motivasyonunu yükseltebilecek önemli bir özelliktir ve başarıyı getirmek için önemli bir anahtardır.

Çalışanlar için ofiste olmak aynı zamanda hem kendini tanıtmak hem de iş arkadaşlarını tanımak için harika bir fırsattır.

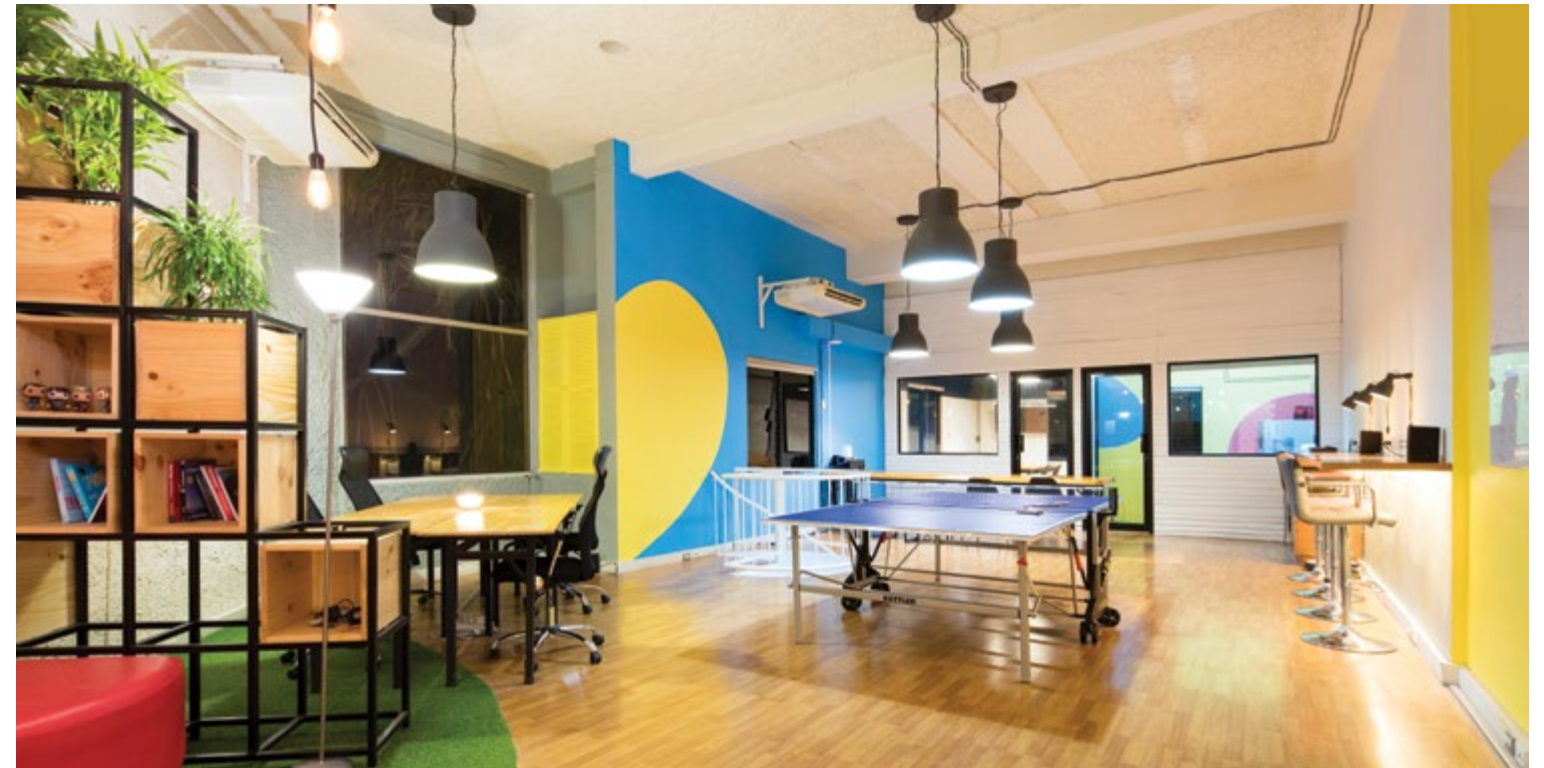
Size ait alanlar yaratmak

Kendinizi bir yere ait hissetmek kadar, size ait olduğunu hissettiğiniz alanların olması da önemli. Örneğin ofisteki çalışma alanınız sizin gözünüzde ne kadar güzel? Gününüzü geçirdiğiniz, saatlerce çalıştığınız ofis masanızı düzenli ve göze hoş görünür tutmanız verimliliğinizi arttıracaktır.

Üst üste birikmiş evraklar, karışmış kablolar veya çalışanlar için ofiste olmak aynı zamanda hem kendini tanıtmak hem de iş arkadaşlarını tanımak için harika bir fırsattır.

Masanızdaki düzen motivasyonunuzu tahmin ettiğinizden çok daha fazla etkileyebilir. Gün içinde yapacaklarınızı listeleyip en iyi görebileceğiniz yere koyun. Bitirdiğiniz işleri görmek sizi daha da motive edecektir.

İşle bağlantısı olmayan ancak sizi motive edebilecek eşyalar alabilir veya evinizden getirebilirsiniz. Fotoğraflar, masa süsleri bu alanı size ait kılacaktır. Ayrıca ofiste çalışanlar için masalarının güzel görünmesi, kahvesini bile sevdiği bir bardaktan içmesi gününüzü güzelleştirebilir.



ARAMIZA KATILANLAR

- AHMET SERBEST
- OĞUZHAN SAKARYA
- METİN ÖZBEK OSMAN
- TARIM MUSTAFA BAYRAK
- SEHİLE ÜRPER
- HASAN HÜSEYİN
- YİĞİT RIDVAN ÜRPER
- HÜSEYİN ALABAŞ
- ALİ RIZA TUFAN
- MUZAFFER AMİZ
- BİROL ÖZTÜRK
- GÖKHAN KIRCALI
- NESRİN YILDIRIM
- DENİZHAN KASAP
- BEKTEŞ KARABULUT
- ENGİN KABOĞLU
- HABİBE SIKDAŞ
- SERKAN KARAGÖZ
- MEHMET ARK
- AHMET ÖZDEMİR
- SALİM GÖKÇEN
- ERDAL DUMAN
- İSMAİL BOZKUŞ
- MUHAMMED VARİŞ
- AHMET VARİŞ
- DAVUT TURUNG
- MEHMET ULUYOL
- NEBAHAT ÇİNÇİN
- HARUN ÇETİNTAŞ
- YAŞİN MORTAŞ
- BARIŞ SEDİRBAŞ
- KENAN ŞAHİN
- ZEYNEP ASLI
- ÜNLÜ MURAT
- AKKAL MUSTAFA
- YAVUZ RECEP ŞAHİN
- ŞERAFETTİN YETER
- EMRE ÜNVER
- RAMAZAN KARA
- MEHMET ALTINOK
- NİHAT ÖZDEMİR
- MUHAMMET FAHRİ
- KADİR DEMİR
- EMRE AKIN
- YÖNTEN YILMAZ
- KARAKUŞ SİBEL
- PİRAVA ENDER
- TUNA CİHAN ATAŞ
- ABDULLAH ÇELİK
- FERHAT GÜLERYÜZ
- HALİL SU HALİL
- TUNÇ AYDAN
- ESMER MUHARREM TÜRKYILMAZ
- LEVENT ÖGÜTLÜ
- HAYRİ EKREM KARAMANOĞLU
- AMMAR AZKUN
- BÜNYAMİN CIRITCI
- MERVE ÖZYURT
- ASLAN DURSUN
- MUHAMMED MUSTAFA ULUTEN
- BATUHAN BARDAKCI

- MURAT PİRİNCÇİ
- HAMZA CURA
- ADNAN SÖNMEZ
- BURAK TUNÇ
- CENGİZ KORKMAZ
- YUSUF HALİSDEMİR
- ENGİN ZOR
- SİNAN AKHAN
- HÜSEYİN DİLEK
- NECMETTİN GÜMÜŞ
- ALİ ABA
- REMZİ AYSAL
- ÖMER FARUK GÖKTAŞ
- ÖMER İSTİK
- METİN GÜNAL
- MAHMUT KARACA
- KADİR CAN EK
- MUSTAFA BÜYÜKAYDOĞDU
- AYKUT KÖKER
- İRFAN TOPRAK
- RAMAZAN DİNÇ
- İLHAMİ ALADA
- MUTLU YAŞAR TURGUN
- İSMAİL TEKİNHAATUN
- İZZET ÖZUĞUR
- FEVZİ TURAN
- AHMET ŞÜKRÜ SAĞLAMER
- ESAT KIZILKAYA
- MÜBECCEL PEK
- HAYATİ BOZKURT
- SALİH YILMAZ
- SÜLEYMAN KOCABAŞ
- AHMET AKKAYAALİ
- İHSAN ÖZKAN
- MURAT SEVER
- HASAN KARAKAYA
- MEHMET USLUOĞLU
- MEHMET BAYAM
- HASAN DEMİRKAYA
- BARIŞ KAVAL
- ŞİNASİ KARA
- FUAT KARA
- ERDAL AKÇAY
- FARUK ÖZCAN KAVRAZ
- MUSTAFA YILMAZ
- NİYAZİ AKSU
- YILMAZ MALAKOĞLU
- İSMAİL DAMGACI
- ERDOĞAN BÖLÜKBAŞ
- MUSTAFA KÜRNE
- MEHMET GÖKHAN SEÇGEL
- SÜLEYMAN AKGÜL
- İREM AKYÜREK
- ERCAN ÇETİN
- SERHAT BAYRAM
- RESÜL KOÇER
- İSMAİL HAKKI
- AYVAZ HAKAN
- ÇELİK NURETTİN
- EROL FATİH OLUĞ
- İRFAN ÖNCEL

- MEHMET DEMİREL
- MUSTAFA MUT
- HİMMET DERE
- YAKUP YALÇIN
- HAMDİ İNCİ
- HAKAN TOKLU
- ONUR ÇEŞME
- MERVE FİLİZ
- MEHMET ACAR
- SATILMIŞ HAYTA
- ABDİ ÜNLÜ
- MUSTAFA CEYLAN
- FATMANUR ÖZEL
- DERYA GÜLTEN BİÇER
- CEM KESER
- YASEMİN ÜNVER
- ENVER TUNA
- MURAT SÜMER SÜLA
- MESUT DURU
- MAHMUT DOĞU
- HALİME BÜYÜKATAMAN
- ÜMMÜ GÜLSÜM TORAMAN
- BURCU ARSLAN
- AHSEN NUR GÜNDÜZ
- CİHAN YÖRÜK
- KARANİ ŞEN
- ATILLA ARIK
- MUSTAFA ÇAKAR
- SERKAN ÇOLAK
- ZAFER TUNA ŞENŞAR
- İSMET KAHRAMAN
- SUPHİ ALPAK
- ZEHRA SARIKAYA
- ÖMER KEREM BULUT
- MEHMET ERSİN TANYILDIZI
- DUYGU KAYATURAN
- DEVECİ TURHAN GÜVERCİN
- MUSTAFA DAL
- EREN KÖSE
- DERYA ÇÜMEN
- KADRIYE BİLGİN
- SELİME BALGAN
- REİS ASLAN
- MEHMET İYÇİK
- MERVE SARAÇLAR
- İKBAL DAL
- METİN COŞKUN
- OĞUZ ATA
- İBRAHİM BATUHAN ÇELİK
- BÜŞRA İLERİ
- MÜNÜR AYDEMİR
- HABİBE DENİZ
- MERT MUT
- BERKANT DENİZLİ
- ÇETİN YURTTAPAN
- NERMİN ŞEN
- DOĞAN ŞENTÜRK
- ALİ HASAN ÇAM
- HAVVA SERAP
- MAZLUM HÜSEYİN
- MİRZA RECEP AYDIN

ARAMIZA KATILANLAR

- Umut ER
- İDRİS SAĞLAM
- DÜNDAR KAYHAN
- ALİ OSMAN AŞIK
- HİLMİ EMİR
- SALİM EROL
- KADİR KAYA
- ERHAN KARABACAK
- HÜSEYİN ER
- YASİN ŞAHİN
- ERDOĞAN KAYA
- HAYATİ CAN
- HALİL ACAR
- OKAN CİN
- FETHİ ALBAYRAK
- GÖKHAN SAYARER
- HASAN AKKAYA
- CENGİZ ARMUTÇU
- MURAT ARMUTÇU
- MURAT DİLSİZ
- YALÇIN KÜÇÜK
- FATMA KURAL
- LEVENT KAR
- TEVFİK ÖZEKEN
- ÖMER DIŞLI
- HİLMİYE ARI
- GÜLDEREN YURDUN
- İBRAHİM KOŞAR
- FERHAT SOSA
- MUHAMMET KAPTAN
- NECMETTİN HASGÜL
- MURAT ŞİMŞEK
- AYŞE BATMAZ
- EREN ERİM
- YUNUS YILDIZ
- MUHARREM TÜRKCAN
- ALİ EMİR
- ORÇAN AYBAŞRA
- OĞUZ ANA
- OKAN GÜÇLÜ
- MEHMET SOLAK
- İSMAİL KÜÇÜK
- ENES PEKER
- ÜNAL PEKGÖZ
- BAHTİYAR ŞAHİN
- MUSTAFA URAL
- ERDAL KISA
- MELİH DEMİROĞLU
- BAKİ İNCE
- ÜMİT GÜZEL
- MUSTAFA ÖZKAN
- ALİ ÇAYDERE
- MUHİTTİN DEMİRTAŞ
- ŞENOL ŞEN
- SÜLEYMAN SİNAN
- MURAT ORUÇ
- AYNUR AYDIN
- SİNAN TİLAVER
- RİDVAN KIRTAY
- KAZİM KESKİN
- MUSTAFA KALYONCU
- GÖKHAN OĞUL
- AYHAN KOCABEY
- AHMET BAYRAK
- MEHMET ALP VATANDAŞ
- ARİF GÜRCAN
- YUNUS GÜZEL
- METİN KÖSE
- AYDIN KÖSE
- MEHMET ÜLFER
- YASİN GÜRKESKİN
- OSMAN AŞICI
- YUNUS EMRE GÜR
- MEHMET KAYA
- YAHYA ÇELİK
- FAZLI ÇAYAN
- SEMİH SANTUR
- MURAT KIRAY
- SERVET DURUK
- DAVUT YILDIZ
- MEHMET ALİ KESKİN
- MURAT ÖZKAN
- EYÜP DEGE
- MEHMET TUNCEL
- SÜLEYMAN GÖRMÜŞ
- ZEKAİ ŞAHİN
- MUHAMMED ERCAN
- MEHMET ERGENÇ
- MUSTAFA ERGENÇ
- SALİH FENER
- AYŞE KANTAR
- ALİ OSMAN CİCA
- ÜMMET VELİOĞLU
- FURKAN AKKOYUN
- ENGİN DEMİR
- OĞUZ KAYADİBİ
- VEYSEL ÇAKMAK
- AYŞENUR SÜMÜRKEN
- EMEL KULAKLI
- RECEP AYDIN
- AHMET DEMİRBAŞ
- DİLEK COŞGUN
- ŞÜKRİYE FİY
- HASAN SORGUN
- SAİM GÜVEN
- ESRA AKGÜL
- BERNA BARAN
- FADİME ARAS
- EMİRCAN ERTÜRK
- ERHAN ŞENEL
- ANIL GARİP
- NECDET KORKMAZ
- CUMHUR ÖZDEMİROĞLU
- KADİR CAN DORUK
- MEHMET ALİ DEMİR
- SELMAN ÖZMEN
- MÜMİN GÜR
- EMRE KARABACAK
- DAMLA EMİR
- HASAN ÇOLAK
- SEVİM KAYRAK
- NACİYE DEMİR
- ERCAN KIZIL
- HAMZA URAN
- DOĞUKAN BALCIOĞLU
- İDRİS DOĞAN
- SAVAŞ YELEKÇİ
- EMİNE SONER
- AYSEL ŞİMŞEK
- HALİL GÜÇLÜ
- FATMA SEKMEN
- HAVVA ŞAHİN
- NURGÜL YETER
- HAFİZE SARIKAN
- PERİHAN DOKUZLAR
- MERYEM KÖKSOY
- YILMAZ KALKANDELEN
- NEVZAT AYDEMİR
- ABDULLAH IŞIKLAR
- YUSUF GÖL
- BAYRAM GÖL
- SÜLEYMAN GÖL
- ASİM GÖL
- CİHAN MERCAN
- RÜSTEM ÇAM
- ŞENOL SİNAP
- CELİL PİROLA
- RECEP KAHRIMAN
- OSMAN ÇELİK
- MUSTAFA KAYA
- MEHMET RENÇBER
- YUSUF DURMAZ
- AYNUR ÇELİK
- MUSTAFA TÜRKÖZ
- YASEMİN AYTAZ
- CANER KOCADAĞ
- YUSUF UYUMAZ
- TARKAN DENİZ
- SADİK DERİN
- SEBİLE ARI
- YILDAY PALIT
- AYŞEGÜL GÜNDOĞAN
- ONUR GÖL
- KAMIL ÇİÇEK
- HATİCE AKYOL
- FATMA AKYOL
- ŞAHİN AKYOL
- RAMAZAN KEKLİKLATIF
- CANBAZ AYNUR
- ÖZYÖN FAHRETTİN
- TETİK BAYRAM
- YÖRÜK SELFET
- GÖLALAN RIDVAN
- GÜNDÜZ FIRDEVİS
- ÇUKUR SABRİ
- ÖZTÜRK HASAN
- GÜN HASAN
- HÜSEYİN ORHAN
- MEHMET ORHAN
- AYNUR ERGÜN
- NURSEL GÜLER
- YAŞAR ARAN
- MEVLÜT GÖKSU
- CAFER KESKİN
- MURAT ALİ
- GÖKSU AYSUN
- ŞAHİN HASAN
- HÜSEYİN SAAT
- METİN SAKARTEPE
- AYŞEGÜL KARAKAYA
- VELİ ÖZEN
- HİKMET ÇINAR
- FADEN KÖKSOY
- AHMET GECEK
- SELAMETTİN DAĞ
- ŞEFİK KAHYA
- MEHMET ÇAKALTEPE
- ALİ KANDEMİR
- GÖKHAN AYAZ
- ALİ OSMAN YILANCI
- NERMİN KÖKSOY
- YAŞAR PORTA
- ABDULLAH DURMAZ
- AYŞE EYİGÜN
- FİGEN EYİGÜN
- ONUR HAKKI
- İBİŞ FATİH
- ÇİÇEK BİŞAR
- TEKİN BESRA
- ALTUN HASAN
- SEYHUN ŞEBEKİ
- DENİZ CELETTİN
- DENİZ AYŞE YILDIRIM
- TUNAHAN KÜÇÜKKAVALCI
- ŞEVKİ BİRİNCİ
- ABDULKERİM
- ALTUN NEVZAT
- DİKYOL MİRAC
- AYDIN NİHAT
- AYDIN OKTAY
- RAMAZAN YILDIZ
- SUVAT ŞAHİN
- AYNUR KAYA
- HANİM EFE
- SELİM EFE
- CELETTİN YİĞİT
- HÜSEYİN DEMİR
- NEZAHAT KORUMAZ
- RAMAZAN GÖZ
- İSMAİL ÇÜRÜK
- RAMAZAN ZENGİN
- İLHAMİ TUBAL
- TANER KAHRAMAN
- NAHİT EĞRİKAVUK
- GÜLTEKİN ATAN
- OKTAY GİZLENCİ
- HASAN DEMİRKAN
- HAVVA KABADAĞ
- SAVAŞ YILDIRIM
- MURAT AYAZ
- HALİL GÖRGÜLÜ
- MUSTAFA GÖRGÜLÜ
- AYŞE KÖKSOY
- MEVLÜT KÖKSOY
- MÜNİB ÖRÜŞ
- CELAL AYDEMİRMUSTAFA
- BERK BURHAN
- AVŞAR MUKADDES YILDIZ
- OSMAN GÖL
- YUSUF GÖL
- NURETTİN GÖL
- HACER ER
- HABİP GÜNER
- SİNAN GÜNER
- AHMET SİNAP
- OĞUZHAN PİROLA
- MUSTAFA İLDEM
- AHMET ÇAKIR
- HALİL KOCADAĞ
- OĞUZHAN SERT
- MÜSLİM MARANGOZ
- İSMAİL MARANGOZ
- ÖMER MİMLER
- KAZIM ARSLAN
- İSA RENÇBER
- BAYRAM DURMAZ
- MUSTAFA EROĞLU
- İSMET ATIŞ
- ENVER GÖL
- İBRAHİM ÇAM
- ÖMER METE
- SEZER BİLEN ÖZER
- BEYZANUR KOÇ
- MELİK ÖZDAĞ
- HÜSEYİN EFE
- ARIKAN MEVLÜT ÇELİKER
- HÜSEYİN ARAS
- MEHMET KOKUCU
- BÜLENT DURGUT
- MUSTAFA PAMUKTEPE
- MUSTAFA KÖMÜRCÜ
- ALİ RIZA ÖZAYVAZ
- CEMİL KARACA
- MEHMET EMİN ŞİMŞEK
- BAYRAM ÖRDEK
- KORAY KARA
- SEDA ÖZTOPRAK
- KEYSER AK
- EBRAR CANBAZ
- DERYA KALKAN
- MEHMET EMİN
- ERDOĞAN HİKMET
- YAMAN CEM
- ÖZKARAKAYA İSMAİL DÜDÜKÇÜ
- SERKAN KARAOĞLAN
- ABDULLAH SAKAOĞLU
- CEZMİ HEBİLOĞLU
- KERAMETTİN GÜR
- SİNAN KARATAY
- METEHAN KURUOĞLU
- AHMET ENES TANDOĞAN
- FARUK ÇOŞKUN

Yeni yatırımlar ile her geçen gün büyüyen grubumuz 5000 değerli insanın alın teri ve çabaları ile bugünlere gelmiştir. Büyük bir aile olmanın kıvancı içinde Nisan, Mayıs ve Mart aylarında doğan tüm çalışanlarımız adına Tema Vakfı işbirliği ile fidan bağışında bulunduk.

Nice Mutlu Senelere

ABDULBAKİ NASİP ABDULLAH YILMAZER ABDULLAH GÜLTEKİN AHMET ÇAKIR AHMET SERBEST AHMET BAYRAK AHMET BALOĞLU AHMET ÜZDEMİR AHSEN NUR GÜNDÜZ ALİ İHSAN ÖZKAN ALİ OSMAN AVCIL ASLAN DURSUN AYHAN KOCABEY AYNUR ÖZYÖN AYNUR ERGÜN AYSEL ŞİMŞEK AYSU TURAN AYŞE EYİĞÜN AYŞE KANTAR AYŞEGÜL KARAKAYA AYTEN CEYLAN BATUHAN BARDAKCI BEKTEŞ KARABULUT BESİM GÜLLÜ BETİL BERKANT TÜRKÖLMEZ BİROL ÖZTÜRK BURAK TUNÇ BURHAN TURA BÜLENT DURGUT CAN DÖNMEZ CANER KOCADAĞ CEREN DURAN CİHAN ATAŞ CUMHUR ÖZDEMİROĞLU ENES PEKER ENGİN DEMİR ENGİN KABOĞLU ERDAL KISA EREN ERİM ESRA AKGÜL FADİME ARAS FAHRETTİN TETİK FATİH KELEŞ FATİH TETİK FERHAT ERDEMİR FEVZİ YILMAZ FIRDEVŞ ÇUKUR FURKAN ÜZDEMİR GÖKHAN EMRE AVCI GÜLTEKİN ATAN GÜRSOY UĞUR HABİP GÜNER HALİL GÜÇLÜ HALİL YILDIRIM HALİL GÖRGÜLÜ HALİME BÜYÜKATAMAN HANIM EFE HASAN DERELİ HASAN DEMİRKAYA HASAN ÇOLAK HASAN SARIOĞLU HASAN HÜSEYİN SAAT HASAN HÜSEYİN YİĞİT HAVVA MERVE AYDIN HAVVA SERAP MAZLUM HÜSEYİN CANDIKMEN HÜSEYİN DEMİR HÜSEYİN ARAS HÜSEYİN EFE ARIKAN İRFAN ÖNCEL İSMAİL KANSOY İSMAİL AY İSMAİL KÜÇÜK İSMAİL YETİM İSMET ATIŞ KENAN ŞAHİN LEVENT ÖGÜTLÜ MEHMET KAYA MEHMET İYÇİK MEHMET İYÇİK MEHMET ÇAKALTEPE MEHMET ÜLFER MEHMET ERGENÇ MEHMET ACAR MEHMET ALİ DEMİR MEHMET ERSİN TANYILDIZI MELİH DOĞAN MERYEM KÖKSOY METİN DİK MİNE TULUOĞLU MUHAMMET FAHRİ KADİR DEMİR MUHİTTİN DEMİRTAŞ MURAT ORUÇ MURAT ÜNAL MUSTAFA ÖZBAŞ MUSTAFA ÖZCAN MÜNİB ÖRÜŞ NAHİT EĞRİKAVUK NEBAHAT ÇİNÇİN NİHAT AYDIN NURETTİN SAMET DEMİR OSMAN ÇELİK OSMAN GÖL ÖMER DİŞLİ ÖMER MİMLER ÖMER SARIOĞLU ÖZAL TAHİR POLAT RAMAZAN KEKLİK RIDVAN ÜRPER RUKİYE DARGİN SALİH YILMAZ SAMET KILIÇ SELFET GÖLALAN SERKAN KARAGÖZ SEVİM KAYRAK SİBEL PİRAVA SUAT YILDIZ ŞABAN TURA ŞABAN ATILGAN ŞAHİN AKYOL ŞÜKRİYE FİY TUNAHAN KÜÇÜKKAVALCI ÜNSAL KARAKURT YAKUP YALÇIN YASEMİN AYTAZ YASEMİN ÜNVER YASİN MORTAŞ YILMAZ KALKANDELEN YILMAZ KARAKUŞ YILMAZ MALAKOĞLU YUNUS GÜZEL YUSUF AYKURT YUSUF YAVUZ

Duratiles Çalışanları Adına Fidan Bağışı Yapılmıştır.

Gelecek kuşaklara daha yaşanabilir bir dünya bırakmak üzere yapılan bu katkıya vesile olduğunuz için teşekkür ederiz.



Kültür Sanat Güncel Sergiler

Bir Avuç Güzel İnsan, Ara Güler Müzesi Mayıs'a kadar



Salih Tozan, Orhan Kemal, Muzaffer Buyrukçu, Mücap Ofluoğlu,
Samim Kocagöz ve Hüsametdin Bozok Güler Apartmanı'nda.
<https://aragulermuzesi.com/>

Ara Güler arşivinden çıkarılan sanatçı portreleri, fotoğrafçının edebiyat ile kurduğu ilişkinin altını çiziyor. Ara Güler'in merceğine girenler Sabahattin Eyüboğlu, Fikret Adil gibi Türkiye Edebiyatı'nın önde gelen isimleri ile sınırlı kalmıyor; James Baldwin, Arthur Miller gibi dünya edebiyatının da değerli isimlerini içeriyor. Ayrıca sergide, fotoğrafçı Ara Güler ve edebiyatçı dostları ile ilişkilerini fotoğrafların ardından seneler içerisinde birbirlerine gönderdikleri mektuplar ve farklı belgeler ile de keşfetme şansı bulunuyor. Sergi 18 Kasım'dan itibaren altı ay boyunca pazartesi günleri hariç ziyaret edilebiliyor.

Seni Seviyorum / Beni Sev, Art x-ist 13 Mayıs'a kadar



Aylin Zaptçioğlu, yeni kişisel sergisi Seni Seviyorum/ Beni Sev'de sevilme ve kabul görme ihtiyaçlarını araştırıyor. Farklı malzemeleri bir araya getirerek üretimlerine devam eden Zaptçioğlu, yeni sergisinde üç boyutlu eserleri ile karşımıza çıkıyor. Sanatçı, kabul görmek amacıyla kendisine yabancılaştığı zamanlar ve duygular ile yüzleşiyor.

Bir Balıkmışım Bacakları Olan, Arter 27 Ağustos'a kadar



Prag'lı enstalasyon sanatçısı ve film yapımcısı Eva Kotátková, üretimlerinde özellikle okul, hapisane ve psikiyatri gibi normatif kurumların insan yaşantısına olan etkilerini araştırıyor. Farklı disiplinler aracılığı ile üreten sanatçı, normatif kurumlara ait sistemleri ters yüz ederek hayal gücüne ve yaratıcı ifadeye yer açan güvenli alanlar yaratıyor. Ziyaretçilerin deneyimini de üretimlerinin önemli bir parçası hâline getiren Kotátková, izleyicilerini eserlerine dokunmaya ve eserleri üzerinden hayal kurmaya davet ediyor.

Tekinsiz Haller, Art On 22 Nisan



Üretimlerini İstanbul'da devam ettiren sanatçı Mert Diner, yeni sergisi Tekinsiz Haller'de kendine dair bilmedikleri ve gizledikleri ile yüzleşiyor. Geçtiğimiz yıllarda bilmeme hâli ile yüzleşme cesareti bulduğunu söyleyen sanatçı, bilinmeyenleri açıklığa kavuşturma arzusu ile yeni bir üretim pratiği geliştiriyor. Günümüzde yoğun olarak hissettiğimiz bilinmezlik ve başarısızlık duygularına karşılık sanatçı yeni sergisinde birlikteliğin önemini vurguluyor.

Turkish Delight, Pilevneli Galeri 14 Mayıs'a kadar

Geometrik soyut üretimleri ile tanınan çağdaş Alman sanatçı Frank Nitsche'nin Pilevneli Galeri'deki ilk kişisel sergisi 8 Nisan'da başlıyor. Sanatçı, boya katmanlarını üst üste koyarak soyut geometrik şekiller oluşturuyor.



Çoğu zaman üretimlerinde kaligrafi ve bilgisayar programlarını animsatan sanatçı, ilhamını medya, popüler kültür ve tüketim alışkanlıklarından alıyor.

The Soul of the Silk Road, Sevil Dolmacı Art Gallery 23 Nisan'a kadar

Farklı disiplinlerde üretim yapan çağdaş sanatçı Cody Choi'nin Türkiye'deki ilk kişisel sergisi 15 Mart'ta Sevil Dolmacı Art Gallery'de başlıyor. Sanatçının, yüzyıllar boyunca Doğu ve Batı'yı birbirine bağlayan İpek Yolu'ndan aldığı ilham ile oluşan sergi, odağına küreselleşme ve hibritleşme kavramlarını alıyor. Üretimlerinde farklı bölgelere ve tarihlere ait teknikleri aynı anda kullanan sanatçı, sergisinde neon enstalasyonlarından mermer üzeri işlemlerine kadar birçok eserini bir araya getiriyor.



Kaosun Eşiği, 17 EYLÜL 2022 - 27 AĞUSTOS 2023



158 x 36 x 32 cm (5 parça). Alüminyum, çelik, özel yapım elektronik aksam, kod.
Ses, Dave Meckin iş birliğiyle. Borusan Contemporary'nin siparişiyle.

Prag'lı enstalasyon sanatçısı ve film yapımcısı Eva Kotátková, üretimlerinde özellikle okul, hapisane ve psikiyatri gibi normatif kurumların insan yaşantısına olan etkilerini araştırıyor. Farklı disiplinler aracılığı ile üreten sanatçı, normatif kurumlara ait sistemleri ters yüz ederek hayal gücüne ve yaratıcı ifadeye yer açan güvenli alanlar yaratıyor. Ziyaretçilerin deneyimini de üretimlerinin önemli bir parçası hâline getiren Kotátková, izleyicilerini eserlerine dokunmaya ve eserleri üzerinden hayal kurmaya davet ediyor.

John Craxton: Işığın Peşinde



Meşher, Britanyalı ressam ve tasarımcı John Craxton'ın (1922-2009) yaşamını ve eserlerini tanıtan Türkiye'deki ilk kişisel sergisini, 5 Nisan-23 Temmuz 2023 tarihleri arasında ziyaretçilerle buluşturuyor. Sanatçının biyografisinin yazarı ve arkadaşı Ian Collins'in küratörlüğünü üstlendiği John Craxton: Işığın Peşinde sergisi, Craxton'ın uzun kariyerine yayılan çeşitli eserlerinden bir seçki sunuyor. Sergide anıtsal bir duvar halısı, tablolar, çizimler, baskılar, kitap tasarımları ve kişisel eşyaları da dahil olmak üzere Craxton'ın geniş yelpazedeki 200'e yakın eseri yer alıyor. Savaş zamanının karanlığından aydınlığa ve tek renkten parlak renklere doğru ilerleyen keyif dolu ve yaratıcı bir yaşamı anlatan serginin vitrininde ise ziyaretçileri, sanatçının kullanmayı çok sevdiği klasik motosikletlerden bir örnek karşılıyor. John Craxton: Işığın Peşinde sergisinde, çeşitli koleksiyonlardan ödünç alınan eserlerin yanı sıra John Craxton Estate'ten sonra en fazla sayıda Craxton eserine sahip olan Ömer Koç Koleksiyonu'ndan 44 eser yer alıyor.

<https://www.meshher.org/sergiler/drawn-to-light>

Mutluluğun ve Hüznün Ressamı Abidin Dino

1913 yılında İstanbul'da doğan Abidin Dino bir Rönesans sanatçısı gibi çok yönlü olmasıyla Türk resminde ayrı bir yere sahiptir. Ressam, yazar, çevirmen, karikatürist, film yönetmeni, editör, oyun yazarı, seramikçi, şair, sanat tarihçisi, folklor araştırmacısı kimlikleriyle Abidin Dino yaşamını sürdürdüğü 80 yıl içerisinde birçok eser vermiştir.

Çok renkli bir kişiliğe sahip olan Abidin Dino'nun hayatına kısa bir bakış atarsak; henüz 6 aylıkken İsviçre'ye yerleşen ailesiyle 6 yıl Cenevre'de yaşadığını görürüz. Kısa bir süre sonra Paris'e geçen aile 1.Dünya Savaşı'nın ardından Cumhuriyet ilan edildikten sonra İstanbul'a döner.

Sanatsever bir aile ve çevrenin içinde yetişen Abidin Dino resim ve karikatüre olan ilgisi Robert Koleji'nde ki eğitimi yarıda kesmesine neden olur. Ailesinin de desteği ile sonraları kendini tamamen sanata adar. 1931 yılında henüz 18 yaşındayken Fikret Adil'in yönetimindeki Artist Dergisi'nde ilk yazı ve resimleri yayımlanır. Nazım Hikmet'in Sesini Kaybeden Şehir kitabını da aynı yıl resimlemiştir. Bu onun resimlediği ilk kitaptır, genç yaşına rağmen kendisini geliştirebilmiş ve çevresinde ressam olarak kabul edilen birisidir.

1933'te Duratiles Grubu topluluğunu Nurullah Berk ,Cemal Tollu , Zeki Faik İzer; Elif Naci ve heykeltıraş Zühtü Müridoğlu ile birlikte kuran Dino, düşünce yanı ağır basan eserlerle birçok sergi açar.

Bu dönemlerde Sergay Yutkeviç'in Türkiye'nin Kalbi Ankara filmi için Türkiye'ye geldiğinde Dino'nun eserlerinde çok etkilenerek Mustafa Kemal Atatürk'ün ricasıyla Dino'yu Leningrad'a davet eder. Sinema eğitiminin yanı sıra Yutkeviç'in yanında dekoratör ve ressam olarak çalışma imkânı bulur. Eğitimi sırasında sol fikirlerle tanışan Dino 1937'de 2. Dünya savaşı nedeniyle tüm yabancı öğrenciler geri gönderilince Leningrad'dan ayrılmak zorunda kaldı Rusya'da sonra Londra'ya ve Paris'e giden Dino, Pablo Picasso, Tristan Tzara ,Eisentein, Andre Malraux ve Getrude Stein gibi bir çok düşünür ve sanatçı ile yakınlıklar kurar.

1939 yılında ülkeye döndükten sonra Yaşamını denizin zor koşulları içinde kazanmaya çalışanları, balıkçıları ve liman işçilerini çizmeyi amaçlar. Bunun sonucunda birkaç ressam arkadaşıyla altı aylık ortaklaşa çalışmalarının sonunda liman çalışanlarını konu ettikleri ve büyük bir yankı uyandıran sergilerini açtılar. 1940 yılında illegal olan Türkiye Komünist Partisi'ne katılır, parti içinde çalışmaları 1966 yılına kadar sürer. Siyasi çalışmaları nedeniyle

Adana'ya sürgüne gönderilmesi sanat yaşamında olduğu kadar özel yaşamında da farklılıklara gebe olur.Dil bilimci,çevirmen ve yazar olan Güzin Dino ile tanışıp evlenmesi bu döneme denk gelir. Bazılarının 'Yüz Yılın Aşkı' diye tanımladığı çift, yarım yüzyıllık birlikte üretirek geçirirler. Resimlerinde bolca pamuk tarlası ve işçilerine rastladığımız Dino resim dışında oyun ve senaryolar yazmayı da ihmal etmez. Adana'da sürgünde olduğu sıralar 15 yaşındaki Yaşar Kemal ile tanıştı. Birlikte çok eser yarattılar ve yakın dost oldular. 19 yaşındayken Nazım Hikmet'in şiirlerini resimlemeye başlar. Sanatçı, Yaşar Kemal'in Deniz Küstü, Ağrı Dağı Efsanesi romanlarını resimler ve birçok kitabının kapağını da yapar. Birlikte yaptıkları uzun bir söyleşileri de Yüzler adıyla kitap halinde yayınlandı.

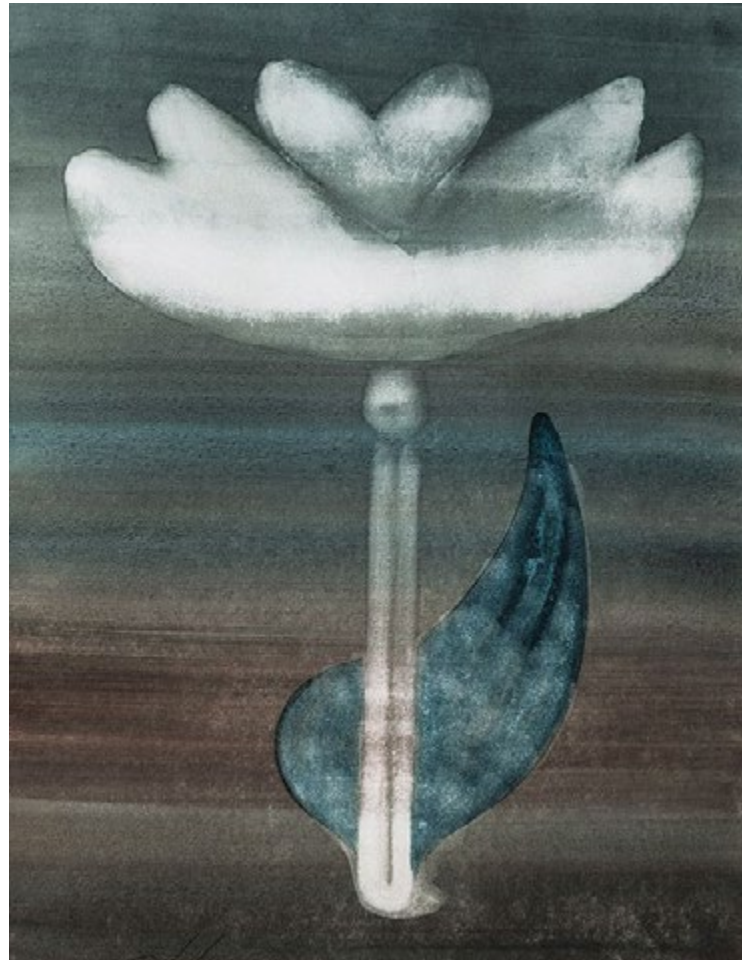
1952 yılında tekrar Paris'e taşınıp birçok ülkede sergiler açar.Yüzlerce eseri ,sergi ve oyunlarıyla Dino, ömrü boyunca öfkenin, sevginin, mutluluğun ve hüznün resimlerini yapmıştır. Dino'nun yeryüzünü çizen fırçasından süzülen tepeleme mavinin, deniz kenarının, dağ başlarının, delidoluluğun, özlemlerin, belalı dünyaların, kaygılı düşüncelerin, denizde duyulan ürpertinin ve daha nicelerinin resmidir bunlar.

Abidin Dino, Türkiye'deki ilk sergisini 1969'da açtı. 1989 yılında Fransız Kültür Bakanlığı'nın sanat ve edebiyat altın şövalye nişanı ile ödüllendirildi. Abidin Dino ölümüne kadar Türkiye'de sergiler açmaya devam etti. Yaşamı boyunca sağlık sorunları bir türlü yakasını bırakmadı. 1990 yılında ise tiroid kanseri teşhisi konulur, 7 Aralık 1993'te Paris'te yaşamını yitirir.

Resimlerine Dair;

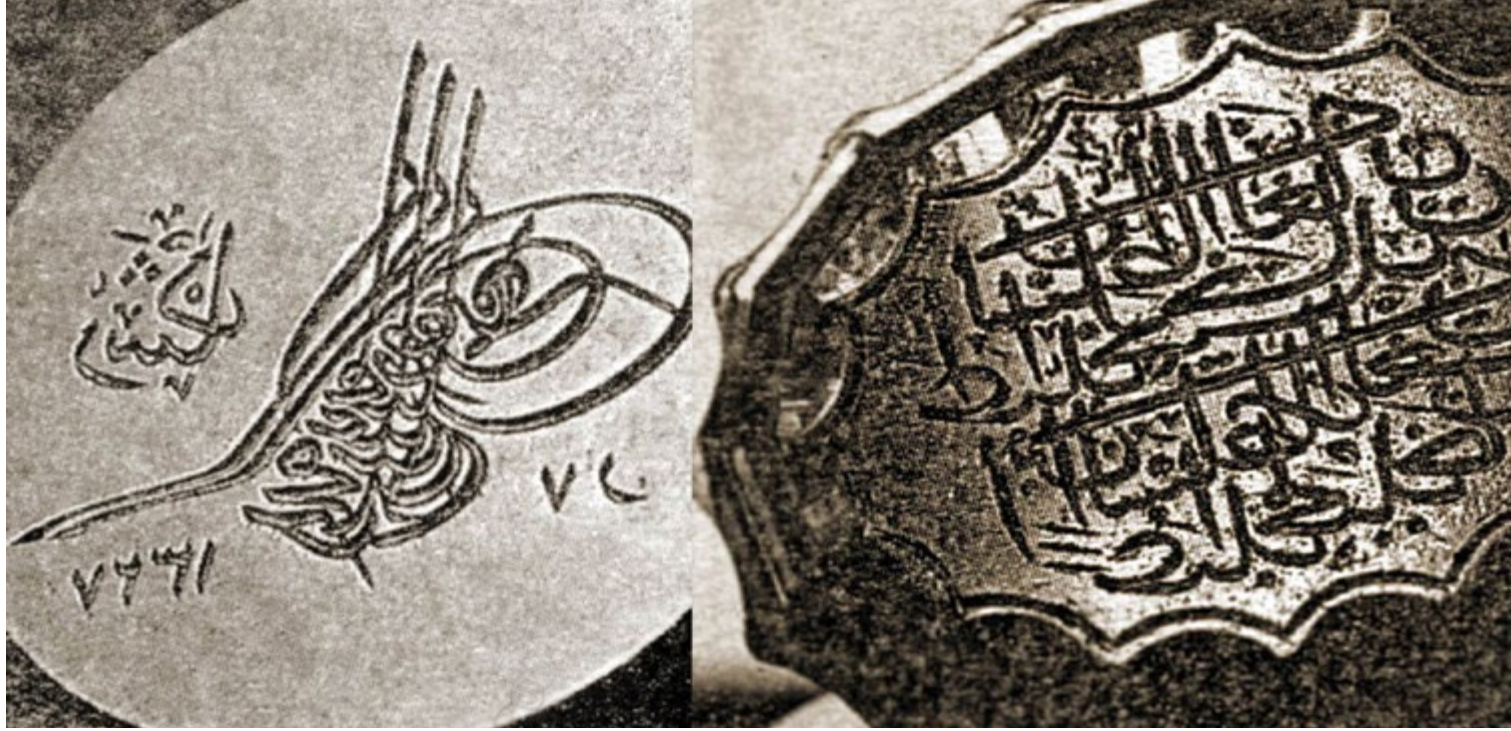
Daha çok çizgisel etkinlikler üstünde gelişen Dino'nun resmi, Türk kültürünün tarihsel kökenleriyle bağlantısını her zaman korumuştur. Sanatçı Türkiye'den uzakta yaşamasına karşın, bu kökenlerle ilgisini her zaman canlı tutmayı başarmış Türk minyatürlerinden ,Bizans sanatından ve Anadolu Halk sanatından etkilenmiştir. Akademik bir eğitimden geçmeyen sanatçı Resmi hiç düşünmeden yapmak gerekir aynı bir suyun akışı gibi der.Zorunluluk duymadan bir doğal süreç içinde resmetmenin önemine vurgu yapan Dino'ya resim yaparken neler duyarsınız ? Neler yansıtırsınız sorularına ; Bir ip cambazına neler düşünüyorsunuz diye ipin ortasında sorarsanız o mutlaka düşer. O yüzden düşünmemek lazım ama bu mümkün değil. Ben resmin sırtına bir mesaj yüklemem. Eğer resim bir mesaj vericekse o kendi bileceği bir iş. Karşırsam mesaj kaybolur " cevabını verir. Resimlerinin bittiğinin kesin olmadığını söyleyen sanatçı resmin bitmesi gerektiğini yine resmin dilinden ya da resmin 'Ben bitmedim' diye bağırmasından anladığını söyler.





Unutulmaya Yüz Tutan bir Meslek:

Hakkaklık



Bir yazı yada şekli tahta, metal, taş veya mermer üzerine kazıyanlara Hakkak denir. Bu sanatın geçmişi çok eskilere dayanmaktadır. Oğuz boylarının damgalarını kayalara kazıyarak günümüze ulaşmasını sağlayanlarda birer Hakkaktı, bu teknikle kumaş baskısı (ihlamur ağacından hazırlanan yemeni baskı kalıpları) hazırlayanlarda birer Hakkaktır aslında. Matbaacılığın başlangıcında da bu yöntem kullanılarak yazı kalıpları hazırlanmıştır.

Mühür hakkaklığının en önemli yanı, bu işe yönelenlerin toplum içindeki itibarı ve güvenilir kişilerin vekâlet ve tavsiyeleriyle mesleğe alınmaları idi. Çünkü yapılacak herhangi bir sahtekârlık devleti, kurum ve kuruluşları, şahısları zor durumda bırakabilirdi. Özellikle Osmanlıların bu konuda gösterdikleri hassasiyet son derece dikkat çekicidir ve bilindiği kadarıyla zaman içinde herhangi bir mühürcülük sahtekârlığına rastlanmamıştır.

Mühür hakkakları lonca teşkilâtında çok önemli bir yere sahiptiler. Mesleğe yeni giren çırağların güvenilirliklerinin yanında çok kabiliyetli olmaları gerekirdi. Mühürler basıldıkları zaman düz okunabilmeleri için malzemenin üzerine ters kazınırdı. Büyük bir ustalık isteyen bu ters yazı kazıma işlemi esasen zor olan mesleği daha da güçleştiriyordu. Çırağlar öncelikle hat sanatını iyi öğrenmek mecburiyetinde idiler.

Bu sanatı ya iyi birer hattat olan ustalarından ya da onun önerdiği bir hattattan meşk ederek öğrenirdi. Hat meşkinden sonra çırağlar ustalarının verdiği alıştırmaları yine onun tespit ettiği malzeme üzerine kazımaya çalışırlardı.

Hangi ustanın hangi malzeme üzerine hangi karakterde yazı kazıdığı bilinirdi. Bazı ustalar mühürlerini sülüs, bazıları ta'lik, en ünlüleri ise müşterinin isteğine göre daha değişik hatlarla kazırlardı.

Üç taraflı mühürlerin her yüzünde genellikle aynı yazı karakteri kullanılırdı. Hakkaklığın itibarlı bir meslek olmasının iki önemli sebebi vardır. Birincisi, Osmanlı devlet dairelerinde memurların II. Meşrutiyet'e kadar (23 Temmuz 1908) imza atma yerine mühür basmaları, her türlü belgenin mühürle tasdik edilmesi ve devlet dairelerine başvuran halkın dilekçelerinde mühür kullanmak zorunda olmasıdır.

İkinci sebep, Osmanlı padişahlarının bu sanatı diğer Türk-İslâm sanatları gibi himaye etmeleri ve bazılarının da bununla bizzat uğraşmasıdır. Osmanlılar 'da hakkaklık zaman içinde çok ünlü ustalar yetiştirmiştir. Hattatlar gibi bu ustaların da hayat hikâyeleri bilinmemekte, varlıkları, geride bıraktıkları sanat şaheseri mühürlerin bir yerine sıkıştırdıkları imzalarından öğrenilmektedir. Yakın bir geçmişe kadar Beyazıt Camii bitişiğindeki eski adı Hakkâklar Çarşısı, şimdiki adı Sahafklar Çarşısı olan yerde toplu halde çalışan hakkâklar, kazıdıkları mühürleri sahiplerine vermeden önce tuttıkları bir deftere basarlardı.

Bununla hem kimlere mühür hazırladıkları bilinir, hem de kaybolan mührün yerine yenisi yapılırken eskisine benzememesine dikkat edilerek sahtekârlık önlenmiş olurdu. Bir semtte aynı adı taşıyan iki hakkâkın çalışmasına izin verilmezdi. Mühür üzerine tarih yazma ve

imza atma geleneği Osmanlılarla başlamıştır; ancak bazı sanatkarlar imza yerine sembolik işaretler kullanmışlar, bazıları da ünlü kişiler ve hanım müşterileri için kazıdıkları mühürlere saygılarından dolayı imza koymamışlardır. Hakkâklar, üzerinde çalışacakları malzemeye göre özel kazıyıcı aletler geliştirmişlerdir.

Sertlik derecesi az olan altın, gümüş ve sarı gibi madenler için çelik kalemler kullanılırdı. Usta, ahşap el mengersine sıkıştırdığı işlenmemiş mührü bir elinde tutar, diğer elindeki çelik kalemlerle de yazısını hakkedirdi. Sertlik derecesi daha fazla olan akik, kan taşı, firuze gibi taşlar için elmas kalemler kullanılırdı.

II. Meşrutiyet'ten itibaren memurlardan mühür kullanma mecburiyetinin kaldırılması ve özellikle harf devriminden sonra gerek Latin harflerinin hat sanatına uygun olmayışı, gerekse okuyazar oranının artarak imza atma alışkanlığının yayılması sonucu mühür üzerindeki hakkaklık sanatı devrini tamamlamış ve hakkâklar kuyumculuk mesleği içinde yer alan kalemkârlığa yönelmişlerdir.

Bunda, ilerleyen teknolojinin getirdiği klişe ve lastik damga mühürlerle imza kaşelerinin de büyük etkisi olmuştur.

Kaynakça:
Evliya Çelebi, Seyahatnâme, I, 575: II, 91.
Fatma Egemen Engin, Mühür ve Mühürcülük Sanatımız, İstanbul 1994.
Mehmet Zeki Kuşoğlu, Resimli Ansiklopedik Türk Kuyumculuk Terimleri Sözlüğü, İstanbul 1994, s. 70, 113-115.
a.mlf., "Dünya Sanatımız Kültürümüz, İstanbul 1994, s. 23-27.
a.mlf., "Dünya Sanatlarımızdan Hakkaklık ve Mühürcülük", Köprü, sy. 52, İstanbul 1981, s. 30-31.
Pakalın, I, 706, 766; II, 141, 607-609.



Mühürlerin bir yerine sıkıştırılan imzalar ile sadece tanınan belirsiz ustalar;

Hakkaklar





İki harfin oluşturabileceği en sıcak kelime; **EV**

Hazırlayan; Turist Rehberi
Ufuk F. Gökdeniz
bluephoenixtravel.com

Hemen hemen hepimizin hayatındaki en önemli mekanlardır evler. Aile evleri bir nevi anılar müzesi gibi bir işleve sahip olurken, evlerimiz, kişiliklerimizin bir yansıması, ruhumuzun huzur bulduğu Kutsal mekanlar olarak özel bir yere sahip olurlar. Nasıl oluyor da çeşitli materyallerden oluşan bir yığın bu denli önem arz ediyor? Sizleri bu sayımızda mağaralarından çıkan insanların binlerce yıllık bilgi tortuları ile şekillenen günümüz evlerinin topraklarımız, iklim ve ihtiyaçlara göre nasıl değiştiklerini göstermeye çalışacağız.

Türk Tipi Evlerin En Güzellerinden; Safranbolu evleri



Osmanlı döneminde bir şekilde saraydan uzaklaştırılan ama denetim altında tutmak için de yakın bir lokasyona yerleştirilen, mürekkep yalamış üst düzey yöneticiler, kadılar gibi kişilerin yaşamaya başladığı bu güzide kasaba, burada yaşamış insanların misafirperverlikleri ve barışçıl dünya görüşlerine uygun olarak, her evin en az bir yüzünün güneşini kapatmayacak şekilde inşa edilen kare planlı, ekseriyetle cumbalı evleri ile Türk Tipi evlerin en güzel örneklerini teşkil etmektedirler. Unesco Dünya mirası adına koruma altındaki ev sayısı 300'ü aşkındır. Bu evlerin çok benzerlerini Beypazarı ve Taraklı'da da görmekteyiz.



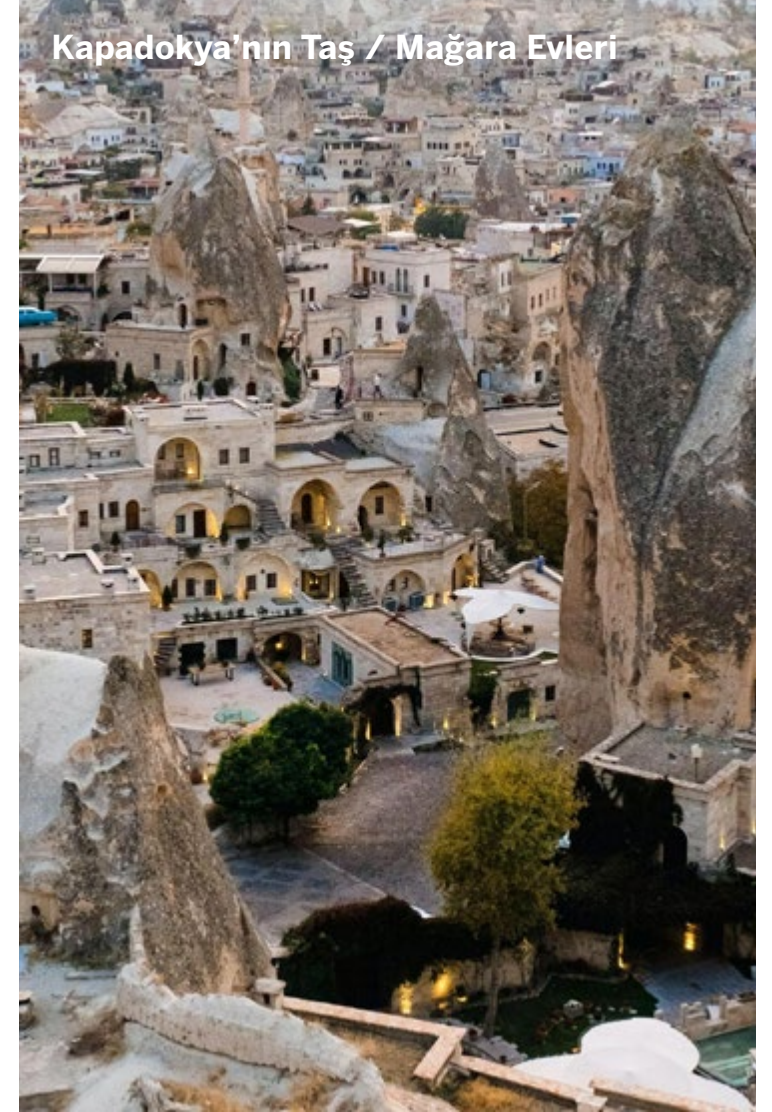
Evlerin en asili, Boğaz yalıları...

İstanbul'da boğaz çevresinde gördüğümüz yalılar tek katlıdan üç katlıya, farklı büyüklüklerde ve stillerde inşa edilmişlerdir. Osmanlı'nın son dönemlerinden itibaren bir prestij göstergesi olan "Yalı sahibi olmak" sadece yüksek bir gustoyu değil, aynı zamanda hatırı sayılır bir maddi gücü de işaret etmektedir.



Büyülü; Harran Evleri

Karasal iklimin güçlü olduğu ve kutsal kitaplarda adı geçen Harran'da yüzlerce yıldır insanları kendilerini sıcak/ soğuktan izole edecek külahlı evler yapmaktadır. Günümüz şartları ile daha zahmetsiz betonarme binalar ve klimaların olmadığı dönemde inşa edilen bu evler, kendi doğaları gereği evin ısısını yaşanır seviyelere sabitlerken, güzellikleri ile de ruhu dinlendirmektedirler.



Kapadokya'nın Taş / Mağara Evleri

İnsan ve doğanın beraber biçimlendirdiği Kapadokya, volkanik yapısı sonucu büyük alanlara yayılan tüf tabakasının insanlar tarafından fark edilip kullanılması ile günümüz halini alan Kapadokya'da yöresel taşlarla yapılan Taşevlerin çoğu tepelere sırtını dayamaktadır ve burası evin mağaralar ile birleşme noktasıdır. Mağaralar, hacim ve şekillerine göre kimi zaman kiler, kimi zaman ahır kimi zamanda evin devamı olarak kullanılmışlardır.



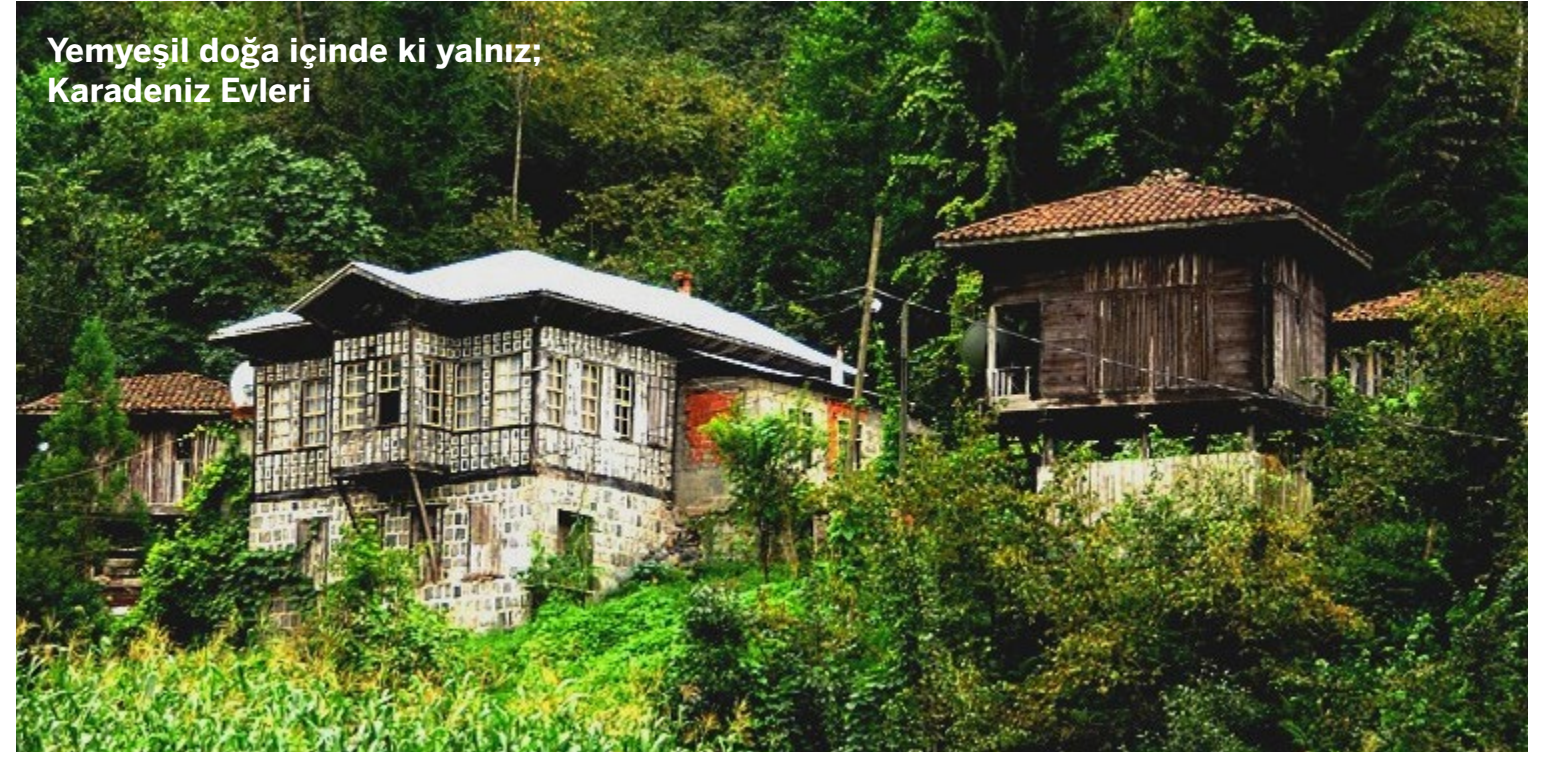
Mardin'in masalsi evleri

Türkiye'nin en özgün şehirlerinden olan Mardin, koyu sarı taşlardan yapılan evleri, camileri ve manastırları ile ziyaretçilerin beğenilerini beklemektedir. Mardin'in köklü ve saygılı, kucaklayıcı kültürünün bir yansıması olarak hayat bulan bu evler geniş yapıları ile kalabalık aileler için düşünülmüştür. Evleri birbirinden ayıran sokaklar ve küçük tünel benzeri abbaralar ile Mardin binbir gece masallarından fırlamış gibidir.



Büyüleyici Kars Evleri

Türkiye'nin en soğuk şehirlerinden biri olan Kars'ın şaşırtıcı Baltık mimarisindeki evleri, meç denilen bir nevi duvar içi sobaları ile genelde iki katlı olup, kesme bazalt taştan inşa edilmişlerdir. Soğuk iklime uygun yapıları genel hatları ile sert görünse de, cam ve kapı kenarlarındaki ufak süslemeleri ile kararında bir estetik zarafet sunmaktadırlar. Uzun süre Rusların hâkim olduğu şehir Hollandalı mühendisler tarafından planlanmıştır.



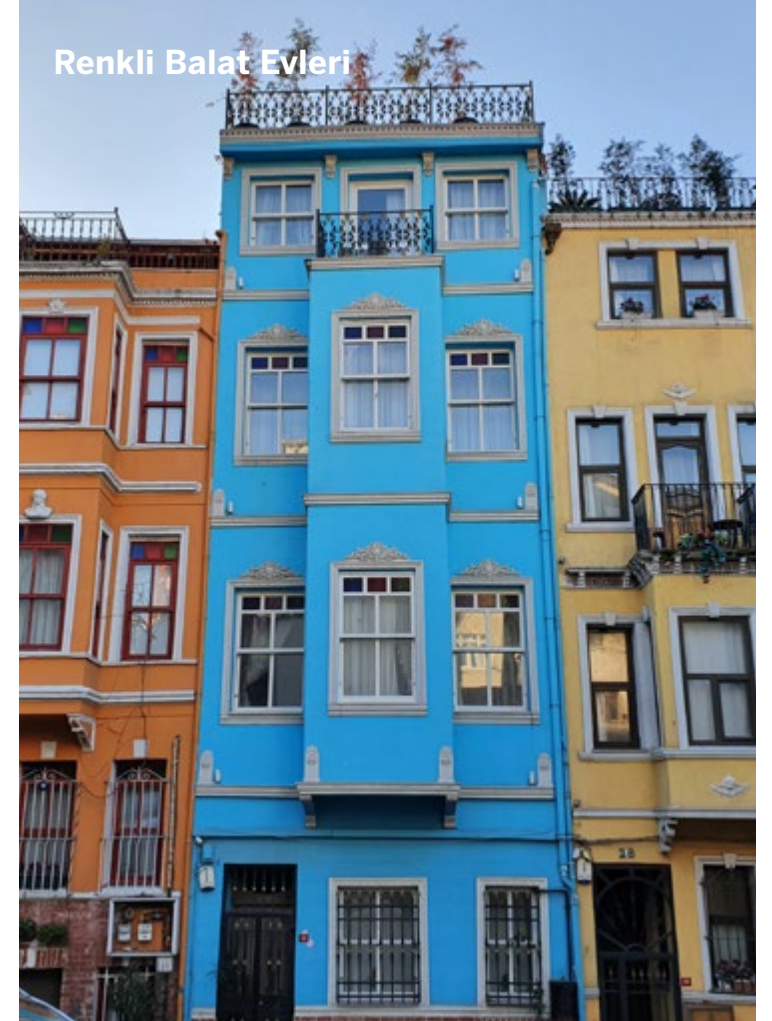
**Yemyeşil doğa içinde ki yalnız;
Karadeniz Evleri**

Ahşap ve taşın beraber kullanıldığı Karadeniz evleri genellikle eğimli arazilere serpilmiş gibi birbirlerinden belli uzaklıklarda inşa edilmişlerdir. Çoğunlukla ahır olarak kullanılan en alt katın genelde iki kapısı bulunur. Hemen üstündeki kat se mutfak ve kiler olarak kullanılır. Mutfaklar sadece yemek yapılan değil aynı zamanda gün içinde zaman geçirilen oturma odası gibi de kullanılmaktadır. Üst katlar ise aile bireylerin odaları olarak düzenlenmiştir.



Avlulu Antep Evleri

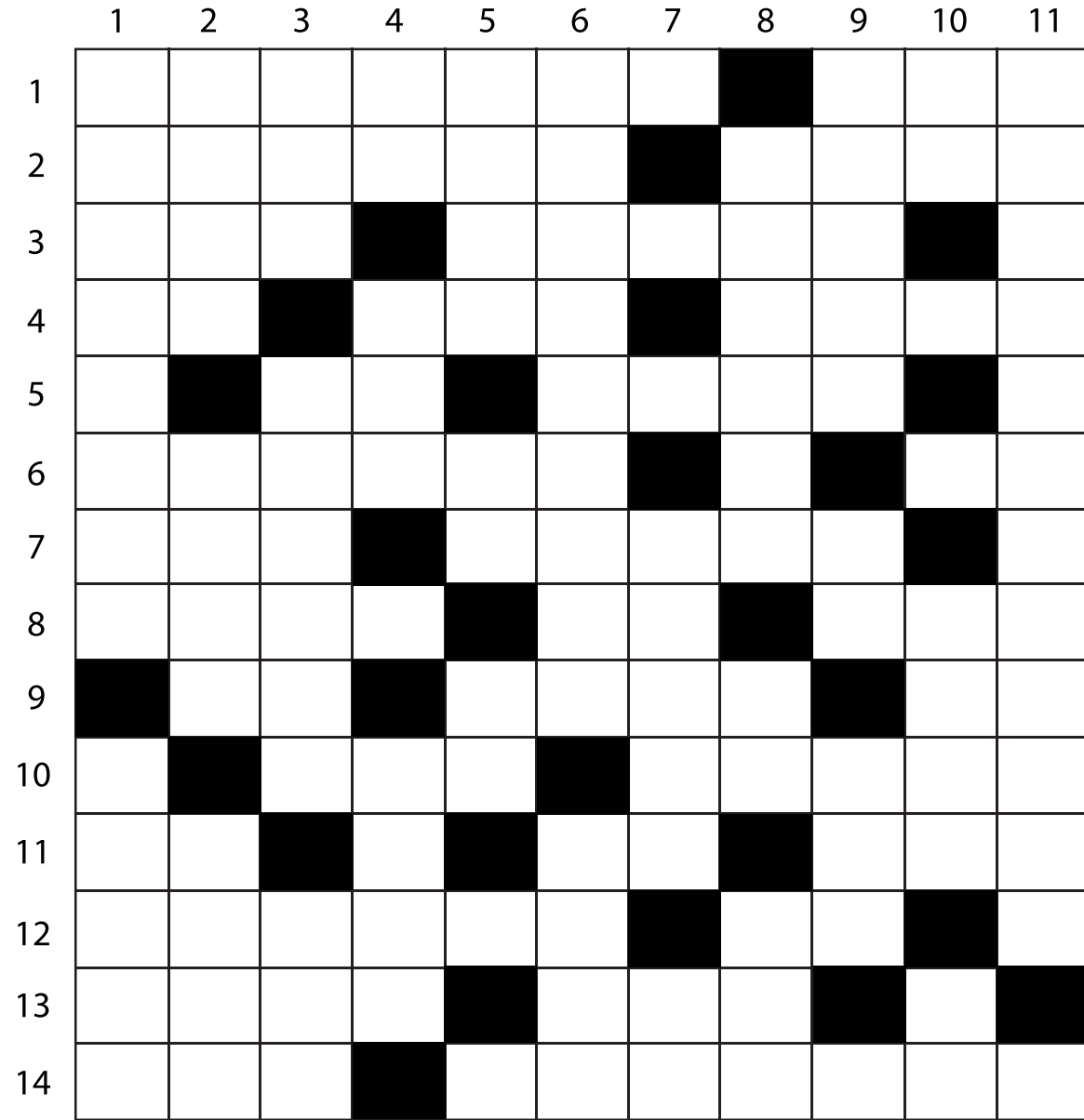
Mutfak gibi evleri de kendine özgün olan Gaziantep evleri iki ya da üç katlı olup genelde geniş bir avluya sahiptir. Genellikle alt katlarında soğuk hava deposu görevi gören mahzenleri yer almaktadır. Pencere ve kapılar ekseriyetle avluya açılır ve avlu herkesin ortak zaman geçirdiği yer olarak kurgulanmıştır.



Renkli Balat Evleri

Avrupa'nın engizisyonun elinde acı çektiği dönemde İspanya'dan kaçan Musevilerin adeta onlara kucak açan şehre hediyeleri gibi ayakta duran Balat Evleri Avrupai formda ama şehrin renklerine uyum sağlamış bir şekilde inşa edilmişlerdir. Yüksek tavanlı ikinci kattan itibaren dışarı çıkma yapan zarif evleri ve rengârenk bovaları ile Balat evleri, İstanbul'un gezilmesi gereken noktalarındandır.

Kare Bulmaca



Soldan Saga: **1)** Asil zade-Kisaca imla **2)** Oranlama-Bir bayan adı **3)** Tarihi bir algı-Nuh Nebi tatlısı **4)** Ummaktan emir-Yüce-Yatılı okullarda bir hafta sonu izni **5)** Paramizin imi-Sant olan **6)** Mekke'ye saldıran Ebrehe ordusunu perisan eden kusların adı-Alfabenin 3 üncü harfi-Bir bağlac **7)** Hayvan yiyeceği-Silahr atesleyen mekanizma **8)** Avrupa'da bir yam ada-Cehre, yuz-Bir kamyon markası **9)** Eski dilde su-Eski harflerle yazılan bir yazı türü-Bir bağlac **10)** Kralice-Askeri bir rütbe **11)** Kalsiyum elementinin imi-Yemek-Fasıla **12)** İstanbul'da bir semt-Ciban **13)** Duman ceker-Yassı demir **14)** Koruyucu zerk-İskambilde bir as adı.

Yukarıdan Asadiya: **1)** Köroğlu'nun can düşmanı-Bir soru sözü **2)** Anadolu dilinde koçam anlamına-Cocugu olan erkek-Ayn adı taşıyan **3)** Ucurum-Oğrenci-Ağzı yakan tat **4)** Ginkonun imi-Kisaca Albay-Boya parlatic **5)** At almaktan emir-Kopek-Bir nota **6)** Bir bakanlık adı-Parselienmiş arazi **7)** Bir konserve markası Tok olmayan **8)** Erensiz yapamayan-Eski dilde karmiz-Kuvruk sokumu **9)** Hıristiyan-Kisaca kilo metre-Bir eşleşme yeri **10)** Kurucusu Enver Pasa olan bir gizli teşkilatın simgesi-Gelir getiren mülk-İskambilde bir **11)** Dokunumlu olarak duada bulunmak.

V	S	V	V	Ö	V	M	I	S	V
V	V	C	V	S	V	C	V	B	
Z	R	U	R	V	L	V	D	V	
V	R	V	S	V	I	V	Ö		
T	V	B	L	V	E	C	E	V	
I	K	V	K	I	R	B	V		
N	V	M	U	R	R	E	B	I	
M	K	I	T	E	T	L	V	V	
E	V	C	L	I	B	V	B	E	
S	I	N	V	S	L	T	B		
I	C	V	E	I	L	V	M	U	
M	E	R	U	S	V	R	I	L	
V	M	S	E	I	T	N	V	R	
L	M	I	E	D	A	Z	V	E	

Süpriz Ödüllü Sudoku Yarışması

			6			3		
6	5		9	3	7			8
		3			2			
5	2					9		
						5		
				1				
	6			5				4
3						1		

9					2			6
	5				8			
	9					5		
	4	8	2		1			7
		7			3			1
			3	8				9
			1		9			

Geçen Sayımızın Kazanını:

İsmail Bektaş'ı Tebrik Ederiz.



Çekilişe katılmak için:

- 3 Sudoku bulmacasını çözün
- Sayfanın bir kenarına adınızı soyadınızı yazın
- Sayfanın fotoğrafını çekin
- kurumsaliletisim@akgungrup.com mail adresine fotoğrafları mail atın

İsim Soyisim _____

9	6	7						
2	3			9				
			1					7
	9			6				
7								
	1		4	8		7	5	9
	7					8		
3		8	2					

7	8	1	5	4	9	3	6	2	8
7	5	6	7	9	2	8	1	4	3
9	1	3	8	7	2	4	6	5	1
6	9	6	8	1	8	3	7	4	5
3	3	6	8	6	6	8	3	5	1
7	4	3	3	8	8	5	1	6	9
1	1	7	6	1	7	9	2	2	3
2	3	7	5	7	9	6	3	6	9
8	6	9	3	4	2	1	7	8	5
2	1	4	7	8	5	9	6	3	8

**Akgün Şirketler Grubu olarak hayatını kaybeden
on binlerce yurttaşımızın yasını tutuyoruz...**

6 Şubat günü 11 ilimizi doğrudan etkileyen, korkunç tahribatlara neden olan, bir deprem gerçeği ile karşı karşıya geldik. Ülkemizin yaralarını sarmak ve afet bölgesine gerekli yardımları sağlamak adına ilk günden itibaren tüm şirketlerimiz ile her türlü destek ve koordinasyon için ilgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği içerisinde çalışıyor, bölgeye gereken yardımları ulaştırmaya devam ediyoruz. Bu zor günleri de birlik ve dayanışma içerisinde aşacağımıza yürekten inanıyoruz.

Depremde hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımıza tekrar Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı, tüm yaralılarımıza acil şifalar dileriz.

duratiles.com



 **AKGÜN GROUP**

