

GALVANİZ DÜNYASI

Genel Galvanizciler Derneği
GALDER İktisadi İşletmesi Yayın Organı

2020 - 2 / Yıl: 9 / Sayı: 35



COVID 19 Sektörleri Nasıl Etkiledi?

*How did COVID 19
affected sectors?*



AJANDANIZA NOT ALIN

ULUSLARARASI ÇINKO KONFERANSI (Avrupa)

29 - 31 Mart 2021, İstanbul, Türkiye

IZA tarafından organize edilen 4. **ULUSLARARASI ÇINKO KONFERANSI'NA (Avrupa)** katılın. Çinko metali, genel galvaniz, sürekli galvaniz ve diğer ilk kullanım uygulamaları için önemli pazar eğilimleri ve fırsatları hakkında önde gelen endüstri paydaşlarından, teknik uzmanlardan ve analistlerden bilginin.

Kimler Katılmalı?

- Çinko endüstrisi yöneticileri ve profesyonelleri
- Teknik ve piyasa uzmanları
- Tüccarlar
- Galvanizciler
- Diğer ilk ve son kullanıcı müşteriler

Neden Katılmalısınız?

- Temel arz-talep dinamiklerinin işinizi nasıl etkilediğini belirleyin
- Pazardaki en son gelişmeleri ve yenilikleri lider uzmanlarla tartışın
- Galvanizli çelik, galvanizli sac, inşaat demiri ve diğer ilk kullanım çinko uygulamaları için mevcut ve yeni pazarlar hakkında tam bilgi edinin
- Mevcut iş ortaklarınızla buluşun ve yenileriyle tanışın
- Modern bir galvanizleme tesisini ziyaret edin (isteğe bağlı)

Sponsorluk

Markanızı tanıtmak ve şirketinizin görünürlüğünü en üst düzeye çıkarmak için çeşitli sponsorluk fırsatları olacaktır. Sponsorluk paketleri sizlere çeşitli avantajlar sunar.

Organizatör

Uluslararası Çinko Birliği

İletişim: Berit Wirths, İletişim Müdürü

E-posta: bwirths@zinc.org

Tel.: +32 2 776 0087

Yardımcı Organizatör

GALDER - Genel Galvanizciler Derneği

İletişim: S. Burcu Akyüz, Genel Sekreter

E-posta: burcu.akyuz@galder.org.tr

Tel.: +90 216 445 71 21



International
Zinc Association
Zinc...essential for modern life



Further information: www.zinc.org/international-zinc-conference-europe-2021/



önsöz



S. Burcu Akyüz
GALDER
Genel Sekreter / Secretary General

Sayın GALDER Üyeleri ve Saygıdeğer okuyucularımız,

Yeni bir sayıda daha sizlerle buluşmanın heyecanını ve mutluluğunu yaşıyoruz. Covid 19 salgını dünya genelinde etkisini ne yazık ki halen sürdürüyor. Salgının başta sağlık olmak üzere, ekonomi, iş hayatı ve günlük yaşamdaki etkileri devam ediyor. Bu etkiler, su akar yolunu bulur misali hepimizi yeni normal adını verdiğimiz düzene yönlendirdi. Bunların bazılarının hayatımızda pratik çözümler olarak gelecekte de yer alacağını düşünüyorum.

Salgında hayatını kaybeden tüm insanlara Allah'tan rahmet, tüm hastalara acil şifalar diliyor ve bu süreçte en ön safta mücadele veren tüm sağlık çalışanlarına saygı ve minnetlerimi sunuyorum.

Bu sayımızda salgının sektörümüze ve ilgili sektörlerle etkilerini özel röportajlarla mercek altına aldık. Bu dosyaya katkı sağlayan tüm derneklerimize ayrıca teşekkür ederiz.

Covid 19'la mücadele için Güney Amerika'da inşa edilen modüler hastaneye, galvanizli çelik yapının hız avantajına güzel bir örnek olduğu için bu sayımızda yer verdik.

Yeni sayımızda yeni bir bölümü de hayata geçirdik. Bu sayıdan itibaren röportajlarla her sayıda 3 üye firmamızı tanıtacağız.

Sektörümüzden ve derneğimizden haberler, duyurular ve özel haber çalışmalarıyla hazırladığımız bir sayımızı daha beğenimize sunuyoruz. Keyifle okumanız dileğiyle...

Dear GALDER Members and Valuable Readers,

We are experiencing the excitement and happiness of meeting you with a new issue. Unfortunately, the Covid 19 outbreak continues to affect the world. The effects of the epidemic on health, economy, business life and daily life continue. These effects led us all to the order that we call the new normal, just as the water finds its way. I think some of these will take place in the future as practical solutions in our lives.

I wish God's mercy to all people who lost their lives in the epidemic, urgent healing to all patients and I offer my respect and gratitude to all healthcare professionals who struggle at the forefront in this process.

In this issue, we focused on the effects of the epidemic on our industry and related sectors with special interviews. We would like to thank all associations that contributed to this folder.

As it is a good example of the speed advantage of galvanized steel structure, we have included the modular hospital built in South America to combat Covid 19, in this issue

We have also implemented a new chapter in our new issue. Starting from this issue, we will introduce 3 of our member companies with interviews, in each issue.

We present to your liking another issue that we have prepared with news, announcements and special news from our industry and association. Hope you will read it with pleasure...

İçindekiler / contents

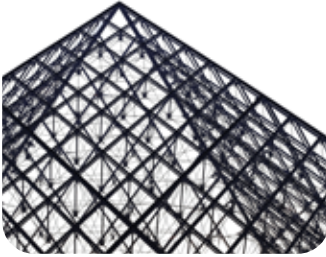
◆ Haberler / News



7
ADR'li Tankerler İçin
Süre Uzatıldı
*Duration is Extended for
Tankers with ADR*



8
GALDER Webinarları
Başlıyor
*GALDER Webinars
Begins*



9
21. Yapısal Çelik Günü
ilk kez internette
yapılacak
*21st Structural Steel Days,
will take place on the
internet, for the first time*

◆ Kapak konusu / Cover story



12
COVID 19
Sektörleri Nasıl Etkiledi?
*How did COVID 19
affected sectors?*

◆ Proje

38
Güney Amerika'nın en büyük
modüler hastanesi
*The biggest modular hospital
in South America*

◆ Makale

48
Altın üçgen:
Okuma, yazma, konuşma
Fazıl Alasya



2020 - 2 / Sayı 35
GALDER'in ücretsiz dergisidir. 3 ayda bir yayımlanır.

YAYINCI

Genel Galvanizciler Derneği
GALDER İktisadi İşletmesi

İMTİYAZ SAHİBİ

M. Cihan Yıldırım

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

S. Burcu Akyüz

AKADEMİK DANIŞMA KURULU

Prof. Dr. Ali Fuat Çakır
Prof. Dr. Filiz Çınar Şahin
Prof. Dr. Gültekin Göller
Prof. Dr. Mehmet Türker
Prof. Dr. Mustafa Ürgen

Prof. Dr. Özgül Keleş
Prof. Dr. Recep Artır
Prof. Dr. Sebahattin Gürmen
Prof. Dr. Servet Timur
Prof. Dr. Tekin Arda
Prof. Dr. Yılmaz Taptık
Doç. Dr. Sonay Ayyıldız

YAYIN DANIŞMA KURULU

Dr. Veysel Yayan
Alim Kınöğlu
Bünyamin Halaç
Nail Başöz

YÖNETİM YERİ

İçmeler Mahallesi Aydınli Yolu

Caddesi Kardelen Apt. No:10 Kat:6
D:24 Tuzla / İstanbul
Tel : +90 216 445 71 21 - 57
Faks : +90 216 445 74 10
www.galder.org.tr
info@galder.org.tr

YAYINA HAZIRLIK

Oi Medya
iletisim@oimedy.com
Tel: 0505 374 13 39

BASKI

Ege Reklam Basım Sanatları
www.egebasim.com.tr
Tel: 0 216 470 44 70

Yayında yer alan yazı ve fotoğrafların tüm hakları kredi sahiplerine veya GALDER'e aittir. İzinsiz alıntı yapılamaz. İlanların ve makalelerin sorumluluğu ilan ve makale sahiplerine aittir.



"Uzun Ömürlü Ürünler"
müşterilerimiz
daima rahat



Otokorkuluk

GSM Direkleri

Enerji Nakil Hatları

Solar Çelik Yapılar

**Poligon ve Monipol
Direkler**

Çepaş, ürünlerin tasarımından saha montajına kadar her aşamada en iyi hizmeti sunmayı hedefliyor.

Bu hedefi gerçekleştirirken gücünü; deneyimli çalışanlarından, ülkemizde ve dünyada önde gelen projeleri gerçekleştirmenin deneyiminden almaktadır. Deneyimli kadromuz ve güçlü uluslararası organizasyonumuz sayesinde, Çepaş'tan mal ve hizmet alan tüm müşterilerimiz hep rahat...

Road Steel
Gonvarri Industries

Solar Steel
Gonvarri Industries

Lighting Poles
Gonvarri Industries

Lattice Towers
Gonvarri Industries

+90 312 815 47 23 | www.cepas.com.tr



Çepaş
Gonvarri Industries

haberler

TAU – KATİM

Korozyon ve Aşınma Test, Araştırma ve İleri Karakterizasyon Merkezi (KATİM) GÜDÜMLÜ Proje Fizibilite Çalışması başladı. Türk – Alman Üniversitesi tarafından İstanbul Kalkınma Ajansı desteğiyle yürütülecek, GALDER'in de paydaş olduğu KATİM GÜDÜMLÜ Proje Fizibilite Çalışması'nın Açılış Toplantısı 14 Eylül 2020 tarihinde Türk-Alman Üniversitesi Beykoz kampüsünde gerçekleştirildi. Toplantıya tüm paydaş temsilcileri katılırken, GALDER'i Başkan Yardımcısı Alim KİNOĞLU ve Genel Sekreter S. Burcu AKYÜZ temsil ettiler. 8 ay sürmesi planlanan çalışmanın sektörümüze hayırlı olmasını dileriz.

Corrosion and Abrasion Test, Research and Advanced Characterization Center (KATİM) Guided Project Feasibility Study started. The Opening Meeting of KATİM-Guided Project Feasibility Study, which will be carried out by the Turkish - German University with the support of the Istanbul Development Agency and in which GALDER is a stakeholder, was held on September 14, 2020 at the Beykoz campus of Turkish-German University. While all stakeholder representatives attended the meeting, GALDER was represented by Alim KİNOĞLU, Vice President, and S. Burcu AKYÜZ, General Secretary. We wish that the study, which is planned to last 8 months, will be beneficial to our industry.

TUCSA Webinar'da Galvaniz

Uzaktan eğitim çalışmalarıyla yapısal çelik sektörünü aydınlatan Türk Yapısal Çelik Derneği(TUCSA)-Yapısal Çelik Eğitim ve Araştırma Merkezi İktisadi İşletmesi (YAÇEM) Akademi Sektör uzmanlarını ve çelik sektörünün paydaşlarını konuk ettiği eğitimlere devam ediyor. Bu çerçevede; aynı zamanda TUCSA Yönetim Kurulu üyesi de olan GALDER Yönetim Kurulu Üyesi ve Tanıtım Komitesi Koordinatörü Bünyamin Halaç yaptığı "Yapısal ve Endüstriyel Çelik İmalatçıları için Galvaniz" konulu sunumuyla 17 Temmuz 2020 günü gerçekleşen eğitim katılımcıların yoğun ilgisiyle karşılandı.



Galvanizing at TUCSA Webinar

The Turkish Structural Steel Association (TUCSA) - Structural Steel Training and Research Center Economic Enterprise (YAÇEM), which enlightens the structural steel sector with distance learning studies, continues its trainings where it hosts industry experts and stakeholders of the steel industry. In this context; Bünyamin Halaç, Board Member and Publicity Committee Coordinator of GALDER, who is also a member of TUCSA Board of Directors, took part in the program with his presentation on "Galvanization for Structural and Industrial Steel Manufacturers". The training held on 17 July 2020 and was met with great interest of the participants.



ADR'li Tankerler için Süre Uzatıldı

Sektörümüzde HCl ve çürük asit sevkiyat süreçlerine olacağı etki göz önüne alarak "Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik" in yürürlüğe giriş tarihinin 2021 yılına kadar uzatılması yönündeki taleplerimiz yılın ilk yarısında yazılı olarak Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na iletili ve temaslar süreç boyunca sürdürüldü. GALDER Genel Sekreteri S. Burcu Akyüz, Koruma Klor Alkali Pazarlama ve Satış Şefi Sinan Uzun ve Nakliye firmalarının temsilcilerinden oluşan heyet Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Cemalettin Doğmuş'u ziyaret etti. Akyüz galvaniz sektörü açısından ve lisanslı atık geri kazanım sektöründe faaliyet gösteren üyelerini temsilen sürenin uzatılmasının önemini dile getirdi. Konuyla ilgili olarak derneğimizin ve paydaşların önerilerini dikkate alan Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı taleplerimizi uygun görerek sürenin 1 Temmuz 2021'e kadar uzatılmasına karar verdiler ve Cumhurbaşkanımız tarafından onaylanan "Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" 7 Ekim 2020 tarihli resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe girdi.

Duration is Extended for Tankers with ADR

Considering the impact of HCl and waste acid shipment processes in our industry, our requests for extending the "Regulation on the Transport of Dangerous Goods by Road" until 2021 were submitted in writing to the Ministry of Transport and Infrastructure, in the first half of the year and the contacts continued throughout the process. The delegation consisting of S. Burcu Akyüz, Secretary General of GALDER, Sinan Uzun, Marketing and Sales Chief of Koruma Klor Alkali, and the representatives of the shipping companies visited Cemalettin Doğmuş, Head of the Department of Transportation Services General Directorate. Akyüz expressed the importance of extending the time for the galvanizing sector and representing its members operating in the licenced waste recovery sector. The Ministry of Transport and Infrastructure took the suggestions of our association and stakeholders into account regarding this issue and approved our requests. Deadline was extended until July 1, 2021 and the "Regulation on the Amendment of the Regulation on the Transport of Dangerous Goods by Road" approved by our President and was published in the official gazette on 7th October 2020 and came into force.

8. Uluslararası Çelik Konferansı

8. Uluslararası Çelik Endüstrisi ve Üretim Teknolojileri Konferansı 3 Eylül 2020 İstanbul'da gerçekleştirildi. Konuşmacıların ve katılımcıların online olarak da katılabildikleri konferans TÇÜD Genel Sekreteri Dr. Veysel Yayan'ın açılış konuşmasıyla başladı. GALDER'in de destekleyenler arasında bulunduğu etkinlikte derneğimiz kendi standında sektörel yayınlarını paylaştı ve katılımcıları sektör hakkında bilgilendirdi.

8th International Steel Conference

The 8th International Conference on Steel Industry and Production Technologies, was held on September 3, 2020 in Istanbul. The opening speech of the conference, where speakers and participants can also participate online, was given by Dr. Veysel Yayan, Secretary General, TÇÜD. GALDER, who was one of the supporters, shared its sectoral publications at its desk and informed the participants about the sector.



haberler

GALDER Webinarları Başlıyor

GALDER Covid 19 Salgını sürecinde galvaniz sektörü aktörlerinin ve galvaniz kullanıcılarının ihtiyaçlarına uygun programlarla oluşturduğu webinar (web semineri) serisini Kasım ayında başlatıyor. 1 Aralık 2020 Salı günü başlayacak serinin ilk web seminerinde GALDER Tanıtım Komitesi Koordinatörü Bünyamin Halaç ve GALDER Genel Sekreteri Burcu Akyüz "Çeliği Korumada Sıcak Daldırma Galvaniz; Avantajlar ve Başarılı Bir Uygulama İçin Gerekli Kriterler" konusunu ele alacaklar. Programlar GALDER websitesinde ve sosyal medya hesaplarında duyurulacak. Serinin yanı sıra sektörlerden gelen talepler doğrultusunda ek programlar da açılacak. Ayrıntılı bilgi ve kayıt için: www.galder.org.tr



GALDER Webinars Begins

During the Covid 19 Outbreak, GALDER launches its webinar series, which was created with programs to meet the needs of galvanizers and customers, in November. Bünyamin Halaç, GALDER Publicity Committee Coordinator, and Burcu Akyüz, Secretary General of GALDER, will give a presentation about "Hot-dip Galvanizing for Steel Protection; Advantages and Criteria Required for A Successful Implementation" on 1st December, 2020. Programs will be announced at GALDER website and GALDER's social media accounts. In addition to the series, additional programs will be opened in line with the demands from the sectors. For further information and registration: www.galder.org.tr

WIN EURASIA 2021

Uluslararası 6 sanayi fuarını tek çatı altında buluşturan WIN EURASIA, 10 - 13 Mart 2021 tarihlerinde TÜYAP İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenleniyor. www.win-eurasia.com

Bringing 6 international industrial fairs together under one roof, WIN EURASIA will be held at TÜYAP Istanbul Expo Center between 10 - 13 March 2021. www.win-eurasia.com



EGGA Assembly 2021

2020'de Covid19 Salgını nedeniyle ertelenen EGGA Assembly (Genel Kurul), 7 - 10 Haziran 2021 tarihlerinde Avusturya'nın Salzburg kentinde gerçekleşecek. EGGA Assembly 2021 hakkında detaylar çok yakında EGGA'nın websitesinde duyurulacak. www.egga.com

The EGGA Assembly, which was postponed due to the Covid 19 Outbreak in 2020, will take place in Salzburg, Austria between 7th and 10th June, 2021. Details about EGGA Assembly 2021 will be announced on EGGA's website soon. www.egga.com

SOLAREX İstanbul

Güneş Enerjisi ve Teknolojileri Fuarı "Solarex İstanbul" 1 - 3 Nisan 2021 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde kapılarını açacak. www.solarexistanbul.com

"Solarex Istanbul", the exhibition of Solar Energy and Technologies, will open its doors between 1st and 3rd April 2021, at Istanbul Expo Center. www.solarexistanbul.com

SOLAR ISTANBUL 2021

"Solar İstanbul Güneş Enerjisi, Enerji Depolama, Elektrikli Ulaşım ve Dijitalleşme Fuar ve Konferansı" 22 - 25 Eylül 2021 tarihlerinde, İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşiyor. TG Expo Uluslararası Fuarcılık tarafından ikincisi düzenlenecek konferansta, güneş enerjisi; yenilenebilir enerji kaynaklarında güneşin yeri ve geleceği; enerji depolama; e-ulaşım ve dijitalleşme konularını ele alınacak. www.tgexpo.com



"Solar İstanbul Solar Energy, Energy Storage, Electric Transport and Digitalization Fair and Conference" will take place between 22nd and 25th September 2021 at İstanbul Expo Center. At the conference, which will be organized for the second time by TG Expo International Fair, solar energy; the place and future of the sun in renewable energy sources; energy storage; e-transportation and digitalization issues will be discussed. www.tgexpo.com

Yapı Fuarı - Turkeybuild İstanbul 2020

İnşaat sektörünün trendlerinin konuşulacağı ve en son yapı teknolojileriyle yapı ürünlerinin sergileneceği Yapı Fuarı - Turkeybuild İstanbul, 1 - 4 Nisan 2021 tarihlerinde TÜYAP'ta gerçekleşecek. GALDER'in de desteklediği Turkeybuild'de derneğimiz ilk kez katılımcı olarak yer alacak ve yapı sektöründe sıcak daldırma galvaniz kullanımı, galvanizli rebarlar ve dünyadaki trendler konusunda ziyaretçileri bilgilendirecek. www.yapifuari.com.tr

Building Fair - Turkeybuild İstanbul 2020

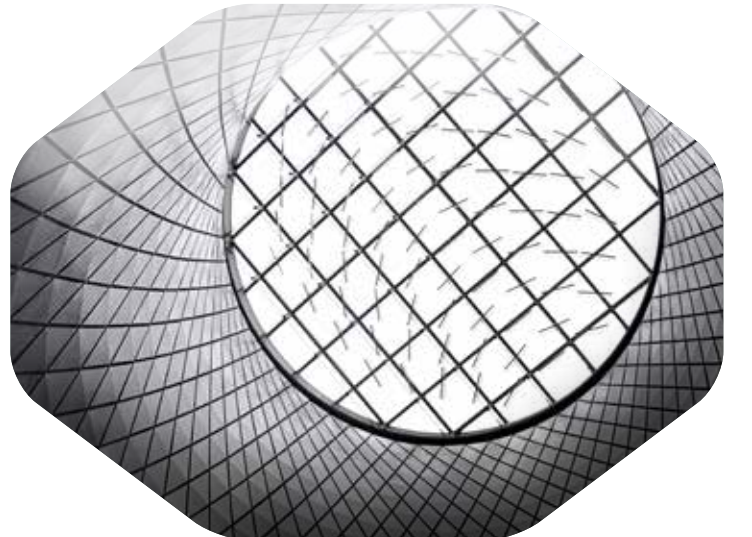
Building Fair - Turkeybuild İstanbul, where the trends of the construction industry will be discussed and the latest building Technologies and construction products will be exhibited, will be held at TÜYAP between 1st and 4th April 2021. Our association will participate to Turkeybuild, for the first time, and also supported it, GALDER will inform visitors about the use of hot-dip galvanized coating in the construction sector, galvanized rebars and trends in the world. www.yapifuari.com.tr

21. YAPISAL ÇELİK GÜNÜ

Yapısal Çelik Günlerinin 21'inci 11 - 12 Kasım 2020 günlerinde, ilk kez internet ortamında gerçekleşiyor. Yapısal Çelik Günü'nün ilk gününde ilginç panel ve sunumlarla "Deprem ve Çelik" teması işlenirken, ikinci gününde "İnşaat Sektörü Modüler Yapılara Evriliyor" temasıyla çeşitli etkinlikler yer almaya devam edecek. www.tucsa.org.tr

21st STRUCTURAL STEEL DAY

The 21st of the Structural Steel Days, will take place on the internet, for the first time, on 11th and 12th November 2020. While the theme of "Earthquake and Steel" will be discussed with interesting panels and presentations on the first day of the Structural Steel Day, various events will continue to take place on the second day with the theme of "Construction Sector Evolving into Modular Structures". www.tucsa.org.tr



haberler / news

Uluslararası Çinko Konferansı İlk Kez Türkiye'de

International Zinc Conference will be held in Turkey for the First Time



International Zinc Association (IZA – Uluslararası Çinko Birliği) ve Türkiye Sıcak Daldırma Galvaniz Sektörü'nün temsilcisi Genel Galvanizciler Derneği'nin (GALDER) birlikte düzenlediği 4. International Zinc Conference (Uluslararası Çinko Konferansı-Avrupa) 29-31 Mart 2021'de The Ritz-Carlton İstanbul Oteli'nde yapılacak. COVID-19 salgını nedeniyle 1 yıl ötelenen konferans, tüm dünyadan sektör profesyonellerini buluşturacak.

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın desteklediği Çinko Konferansı küresel ve bölgesel çinko metal pazar eğilimleri hakkında güncel bilgiyi paylaşıyor, alt sektörlerden genel galvaniz, sürekli galvaniz, döküm ve pirinç sanayilerine odaklanıyor ve sürdürülebilir standartları ele alıyor. 1.5 gün sürecek konferans, galvaniz tesisleri turuyla tamamlanıyor. Önde gelen endüstri paydaşları, teknik uzmanları ve kıdemli analistleri konuşmacılar arasında yer alıyor. Uluslararası etkinlikte tüm sunumlar İngilizce yapılacak, Türkçe simultane çeviri hizmeti bulunacak.

Ayrıntılı bilgi ve kayıt için:
<https://www.zinc.org/international-zinc-conference-europe-2021> ◆

4th International Zinc Conference (Europe), which is organized by International Zinc Association (IZA) and Genel Galvanizciler Derneği (GALDER), the representative of Turkish Galvanizing Industry, will be held at The Ritz-Carlton İstanbul Hotel, between 29th and 31st March 2021. The conference, which was postponed for 1 year due to the COVID-19 outbreak, is preparing to bring together the industry professionals from all over the world with its rich content.

Zinc Conference which is supported by Ministry of Industry and Technology of Turkish Republic, will provide an update on key global and regional zinc metal market trends, downstream uses with a focus on general galvanizing, continuous galvanizing, die casting and brass industries and sustainability standards. This 1.5-day conference will be completed by galvanising plants tour. As it is an international event, all presentations will be given in English at the conference, however Turkish simultaneous translation service will be provided.

For further information and registration:
<https://www.zinc.org/international-zinc-conference-europe-2021> ◆





Güç birliği

ANI METAL
Engineered for Galvanizing

W. PILLING
Tradition and Progress

Anahtar Teslimi
Galvaniz Fabrikaları

Galvaniz Ocağı
Üretiminde Lider



www.animetal.com.tr

kapak konusu

COVID 19 Sektörleri Nasıl Etkiledi?

Alim Kınöğlu
GALDER BAŞKAN YARDIMCISI

How did COVID 19 affected sectors?

Alim Kınöğlu
VICE PRESIDENT, GALDER

Derneğinizi ve kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

Genel Galvanizciler Derneği olarak 12 yılı başarıyla geride bıraktık. Sektör olarak birlik olmak, korozyondan korunma ve galvaniz kaplama bilincini geliştirmek adına güzel bir sinerji yakaladık. Bugün Türkiye sıcak daldırma galvaniz tesislerinin %71'ini temsil ediyoruz. SDG tesislerinin yanı sıra sektörümüze ürün, hizmet, ekipman, danışmanlık, servis, vb. sunan firmalar da üyelerimiz arasında yer alıyor. Üyelerimizden aldığımız güç ve enerjiyle sektörümüzü yaygınlaştırmak; gelişmiş ülkelerdeki meslektaşlarımızla aynı standartta ürün ve hizmet sunmak; sektörümüzün bilinirliğini arttırmak ve endüstrimizin güncel konularına çözüm bulmak için çalışıyoruz.

Dernek olarak IZA (Uluslararası Çinko Birliği) ve EGGA (Avrupa Genel Galvanizciler Birliği) üyesiyiz. Bu sayede mesleğimiz ile ilgili dünyadaki gelişmeleri yakından takip ediyor ve bunları üyelerimizle paylaşarak güncel bilgilerden yararlanmalarını sağlıyoruz. Gerek yurtdışında yayınlanan sektörel yayınları takip ederek ana dilimizde yayınlıyor, gerekse galvaniz kullanıcılarının ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak kendi kitapçık ve bültenlerimizi ilgililerle buluşturarak sektörün literatür eksikliğini gidermeyi hedefliyoruz.

Üniversiteleri ziyaret ederek geleceğin mühendislerine, mimarlarına sıcak daldırma galvaniz kaplama kullanımının önemini anlatıyoruz. Üyelerimizin ya da galvaniz kullanıcılarının ihtiyaçları doğrultusunda konferanslar, seminerler, çalıştaylar düzenliyoruz. Organizasyonel tecrübemiz bizi artık bir adım daha ileriye gitmeye teşvik etti ve IZA tarafından düzenlenen ve sürekli galvaniz, döküm, pirinç gibi tüm çinko kullanıcıları alt sektörleri kapsayan "Uluslararası Çinko Konferansı (Avrupa)" serisinin 4'üncüsüne ev sahibi ve organizasyon ortağı olduk. COVID-19 salgını nedeniyle ertelenen Konferansımız 29 - 31 Mart 2021 tarihlerinde The Ritz Carlton İstanbul otelinde gerçekleştirilecek.

Öte yandan kamu kurum ve kuruluşlarıyla temas kurarak sıcak daldırma galvaniz kullanımının ülkemizin çevresel ve ekonomik hedeflerine uygun alanlara dikkat çekiyoruz. Sektörümüzün güncel konularını irdeliyoruz ve bunları çözüme ulaştırmak için çalışmalar yapıyoruz.

GALDER - Genel Galvanizciler Derneği kurucu üyesiyim. 4 dönemdir başkan yardımcılığı görevini yürütmekteyim. Bir çok platform, meslek örgütü ve derneğe üyeyim, sivil

Can you please introduce us your association and yourself?

As the General Galvanizers Association, we have successfully completed 12 years. As an industry, we have achieved a good synergy in order to unite, to improve the awareness of corrosion protection and galvanization. By today, we represent 71% of the hot-dip galvanizing plants. In addition to HDG companies, we also have members who provide products, services, equipment, consultancy, service, etc. to our industry. With the power and energy we receive from our members; we are working for increasing the awareness to industry, to find solutions to the current issues of the sector and to provide products and services at the same standard as our colleagues, in developed countries, have.

As the association, we are members of IZA (International Zinc Association) and EGGA (European General Galvanizers Association). In this way, we closely follow the developments in the world regarding our profession and share them with our members and make sure they benefit from up-to-date information. We aim to eliminate the lack of literature in the sector by following the sectoral publications, published abroad, and publishing them in our mother language, and considering the needs of users of galvanized coating, we bring our own booklets and bulletins together with the relevant people.



We visit universities and inform the engineers and architects of the future about the importance of using hot dip galvanized coating. We organize conferences, seminars and workshops in line with the needs of our members or customers. Our organizational experience has now encouraged us to go one step further and we became the host and organization partner for the 4th "International Zinc Conference (Europe)", which is organized by IZA. Conference covers all zinc user sub-sectors such as galvanized, casting, brass. Our conference, which was postponed due to the COVID-19 outbreak, will take place at The Ritz Carlton Istanbul Hotel on 29 - 31 March 2021.

On the other hand, by contacting public institutions and organizations, we draw attention to the areas of use of hot dip galvanized coating in accordance with our country's environmental and economic goals. We examine the current issues of our industry and work to solve them.

I am a founding member of GALDER - General Galvanizers Association-. I have been serving as vice president for 4 terms. I am a member of many platforms, professional organizations

cover story

toplum ve mesleki örgütlenme çalışmalarında bulundum. 1964 doğumluyum. Lise eğitiminin ardından işletme okudum. Evli ve 2 çocuk babasıyım. 1985 yılından başlayarak perşembe pazarında ticaret firmalarında satış, idari işler ve muhasebe servislerinde çalıştım. 1988 yılında yurt dışında Suudi Arabistan da Soyak - Binladen J.V Mekke konut projesinde Planlama ve idari işler bölümlerinde çalıştım. Ardından 1991 yılında profesyonel iş hayatına ARKAS Denizcilik A.Ş. de ithalat-ihracat ve yönetim kademelerinde devam ettim. 1994 yılından beri Alka Group bünyesinde yönetici olarak çeşitli görevlerde bulundum. Halen Alka Sanayi İnşaat ve Ticaret A.Ş.'nin Gebze'de galvaniz fabrika müdürlüğü görevini sürdürmekteyim.

COVID-19 2020'nin ilk yarısında sektörünüzü nasıl etkiledi?

Genel olarak tüm sektörler, küresel COVID-19 salgınına hazırlıksız yakalandı. İlk başlarda kimse ne yapacağını bilemedi, ortama belirsizlik ve olumsuzluk hakim oldu. Bilindiği üzere her sektör / her meslek farklı etkilendi. İlk başlardaki belirsizlik ve panik dönemini haricinde, Galvaniz sektörünün, diğer sektörlerle göre kısmen bir miktar daha az olumsuz etkilendiğini söylemek mümkün. Yani turizm, ulaşım, sanatsal faaliyetler vb. gibi sektörler kadar etkilenmedi. Demir-çelik, inşaat gibi sanayi üretim faaliyeti olan sektörler kadar etkilendik. Bu bütün dünyada böyledir, zincirleme etkileşim, bir önceki, bir sonrakini etkiler. Her sektörün/mesleğin bu tür salgınlara karşı doğası gereği farklı avantaj ve dezavantajları var.

Bize ulaşan bilgilere göre salgının başlangıcından bu yana faaliyetlerine kısmen dahi olsa ara veren ya da durduran sektör firmamız olmadı. Sürekli faaliyet hali devam etti. Belirsizlik ve bekleyiş halinin getirdiği durgunluk nedeniyle genel olarak zaman, zaman vardiya sayısında azalmaya giden birçok firmamız oldu. Salgın öncesine göre genellikle küçülen sektörler de oldu, kısmen büyüyen sektörler de oldu. Galvaniz sektörü, kısmen küçülen sektörlerden de daha az küçüldüğünü söylemek mümkün.

Bu durum galvaniz sektörünün doğası ve kendine özgü koşullarının bir sonucudur. Herkesin malumu olduğu üzere bu salgın ile beraber yeni bir dünya düzenine paralel olarak yeni iş yapış şekli zorunlu hale geldi. Bir başka değişle değişim süreci başladı ve her birey, her işletme ve her kurum salgın tehdidine karşı, şartlarına uygun yeni bir süreç başlatmak zorunda kaldı. Örneğin; evde çalışma yöntemi bu değişimin bir gereği idi. Evde çalışma yöntemi ile birçok sektör çalışmalarını evde bilgisayar ve internet yardımıyla yürütebildi. Önceleri olmaz denilen evden çalışma yönteminin benimsendiği ve olumlu sonuçlar verdiğini gördük. Galvaniz sektörü bu noktada ayrışıyor tabii; evde çalışma yöntemi "Galvaniz kaplamaya" uygun değil. "Evde bilgisayar ve internet vasıtasıyla galvaniz yapmayı henüz dünya keşfedemedi." Mesleğimiz bir fiil fiziki olarak el, kol, kas ve göz ile efor harcayarak çalışmayı gerektiriyor. Keza imalat faaliyetleri açısından da sektörümüzü diğer sektörlerden ayıran farklı yönleri var. Sektörümüz tamamlayıcı bir hizmet sektörü. Hizmeti/ürünü nihayetlendiren/ sonlandıran özelliği var.

Şöyle ki iş projelendirilir/kurgulanır, malzeme tedarikine müteakiben imalatın tüm süreçleri tamamlanır ve galvaniz kaplamaya sevk edilir. Galvanizden sonra şantiye montaj süreci ile iş nihayetlenir. Yani biz başlamış bir iş sürecinin başlarında veya ortalarında değiliz, sonlarında olduğumuz için ilerleyen/yürüyen bir iş sürecini devam ettirme ve sonlandırma durumundayız. Bunun için işleyen bir çarkın yürüten sistemin parçası durumundayız. Çarkları durdurmadan çalıştırmak durumundaydık. Devlet bu rasyonellikte talimat ve yönetmeliklerle süreci destekledi.

and associations, I have been involved in activities of civil society and professional organizations. I was born in 1964. After my high school education, I studied Business Administration. I am married and father of 2 children. Starting by 1985, I worked in sales, administrative affairs and accounting services in trading companies at Perşembe Pazarı. In 1988, I worked abroad in Saudi Arabia in the planning and administrative affairs departments of the Soyak - Binladen JV Mecca housing project. Then, I continued my career as import-export and management positions at ARKAS Shipping Inc. Since 1994, I have held various positions as a manager within the Alka Group. Currently, I am working as Galvanizing Factory Manager of Alka Sanayi İnşaat ve Ticaret A.Ş., in Gebze.

How did COVID-19 affected your industry in the first half of 2020?

In general, all industries were caught unprepared for the global COVID-19 pandemic. At the beginning, nobody knew what to do, uncertainty and negativity dominated the environment. As is known, every sector / every profession was affected differently. Apart from the initial period of uncertainty and panic, it is possible to say that the galvanizing sector was slightly less adversely affected than other sectors. In other words, it didn't affect as much as industries such as tourism, transportation, artistic activities, etc. We were as impressed as industries with industrial production activities such as iron - steel, construction. This is the case all over the world; the chain interaction affects the previous and the next ones. Each sector / profession has different advantages and disadvantages against such epidemics due to its nature.

According to the information we have received, there is not any sector company that has interrupted or stopped its activities, even partially, since the beginning of the epidemic. Activities continued continuously. Due to the stagnation caused by the uncertainty and waiting state, we have had many companies that generally decreased the number of shifts. There were also sectors that generally shrank or grew partially, compared to before the epidemic. It is possible to say that the galvanizing sector has shrunk less than the partially shrinking sectors.

This situation is a result of the nature and specific conditions of the galvanizing industry. As everyone is aware, a new way of doing business has become mandatory with this epidemic, in parallel with a new world order. In other words, the process of change started and every individual, every business and every institution had to start a new process in accordance with their conditions against the threat of the epidemic. For example; the method of working at home was a part of this change. With the method of working at home, many sectors were able to carry out their work at home with the help of computers and internet. We have seen that the method of working at home, which was previously considered impossible, was adopted and gave positive results. Galvanizing industry is differentiated at this point, of course; working at home method is not suitable for "galvanizing". "The world has not yet discovered galvanizing at home through computers and the internet". Our profession requires physically working with hands, arms, muscles and eyes. Likewise, there are different aspects that distinguish our industry from other sectors in terms of manufacturing activities. Our industry is a complementary service sector. It has the feature that ends / terminates the service / product.

That is to say, the work is projected / constructed, after the material procurement; all processes of the production are completed and shipped for galvanizing coating. After galvanizing, the work is completed with the construction site assembly process. In other words, we are not at the beginning or in the middle of a started business process. As we are at its end, we have to continue and terminate a progressing / ongoing business process. For this, we are part of the running system, of

kapak konusu / cover story

Sokağa çıkma yasaklarında bu işlevdeki firmalara çalışma izni verildi.

Bu süreçte firmalarımız talimat ve yönetmeliklere uygun olarak salgına karşı tedbirlerini aldılar. Çarkları durdurmadan faaliyetlerini yürüttüler. Böylece önden giden ve arkadan gelen tüm iş süreçleri aksatılmadan yürütüldü ve neticelenmesi sağlandı. Sektörümüz istihdamı koruma, finansmana erişim ve diğer genel ekonomik olumsuzlukların hafifletilmesine katkı sunarak görevini sürdürdü.

Piyasada genel bir durgunluk olmasına rağmen; sektördeki iş yoğunluğunun devamını destekleyen bir diğer husus ise salgın öncesi başlayan eski işlerin, salgın süresince sürdürülmesi ve işlerin bitirilmesi isteği idi. Yeni işler/projeler yok, mevcut belirsiz durum yatırımları durdurdu ancak; yarım kalan işler devam etti. Başta devlet yatırımları olmak üzere, hiçbir proje yarım bırakılamazdı, tamamlamak gerekiyor. Bu durum canlılığı bir süre ve bir miktar korudu. Eski işler tamamlandı veya tamamlanıyor ancak, arkasından yeni işler/projeler gelmez ve yatırımlar devam etmez ise sektörün çok daha olumsuz etkilenmesi söz konusu olacaktır.

2020 yılının ikinci yarısı sizce nasıl olacak?

Küresel salgın bütün dengeleri ve göstergeleri değiştirdi. Ekonomi tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de zor ve sıkıntılı bir süreç girdi. Mevcut veriler ve görünüm; küresel salgınla beraber (genel ekonomik daralmanın da etkisi ile) bozulan ekonomimizin kısa sürede düzelme eğilimine girmeyeceğini gösteriyor. Salgın süreci ile ilgili belirsizlik (eskisi kadar olmasa da) hala devam ediyor. Aşı ve ilaç çalışmaları henüz netlik kazanmadı ve sonuçlanmış değil. Uzmanlar, bu sürecin uzayabileceği yönünde açıklamalar yapıyor ve uyarıyor. Hülasa bu durum belirsizliği besliyor, yatırımları engelliyor. Risk iştahı azalmış durumda. Ülkemiz özelinde ekonomi, belirsizliğe karşı kapanarak tepki veriyor. Kur artışları, enerji, doğalgaz zamları, yüksek enflasyon, üretimden kopmak noktasına gelebilir. Belirsizliği ortadan kaldıracak, risk iştahını normal seviyeye getirecek bir gelişme olmadığı sürece yeni yatırımlar yapılmayacaktır. Eski ve yarım kalmış yatırımlar bittiğinde arkadan yeni yatırımlar gelmezse 2020 yılı ikinci yarısından sonra daha durgun bir piyasa yapısı oluşacaktır. Kapasite kullanım oranları düşecek, karlılık, verimlilik daha azalacak ve tahsilat daha da zorlaşacaktır. Hatta daha da ilerisi faaliyetlerini durduran firmalar olabilir. Temennimiz bu safhaya gelinmemesi.

Sektörünüzde normalleşme sürecine dair görüşlerinizi paylaşır mısınız? Bu süreçte ne gibi ihtiyaçlar ön plana

a working wheel. We had to run the wheels without stopping. The state supported the process in this rationality with instructions and regulations. During the curfews, work permits were given to the companies, who have this function.

During that time, our companies made provision for the epidemic in accordance with the instructions and regulations. They carried out their activities without stopping the wheels. Thus, all business processes, prior and rear, were carried out without interruption and their results were achieved. Our industry continued its mission by contributing to protecting employment, accessing finance and alleviating other general economic problems.

Although there is a general recession in the market; another aspect that supported the continuity of the workload in the sector was the desire to continue the existing works that started before the epidemic and to finish the works during the epidemic. There are no new jobs / projects, the current uncertain situation has stopped investments but; unfinished works continued. No project, especially state investments, could be left unfinished, they must be completed. This situation preserved the vitality a little for a while. If the existing works were completed or will be completed, but if they are not followed by new works / projects and investments do not continue, the sector will be affected much more negatively.

How will be the second half of 2020?

The global epidemic has changed all balances and indicators. The economy has entered a difficult and troubled period in our country as well as in the whole world. Current data and view shows that our economy, which deteriorated with the global epidemic -with the effect of the general economic contraction-, will not tend to recover in a short time. Uncertainty about the epidemic process -although it is not as much as the prior period- still continues. Medication studies are not yet clear and concluded. Experts make statements and warn that this process may be prolonged. In short, this situation feeds uncertainty and prevents investments. Risk appetite is very low. In our country, the economy reacts by closing down, against uncertainty. Currency increases, price raises of energy and natural gas, high inflation may come to the point of being cut off from production. New investments will not be made unless there is a development that will remove the uncertainty and bring the risk appetite to a normal level. When the existing and unfinished investments are finished and new investments do not come to the journal, a more stagnant market structure will occur after the second half of 2020. Capacity utilization rates will decrease, profitability and productivity will decrease more and collection will become even more difficult. Even further, there may be companies that have stopped their activities. Our hope is not to reach this stage.

Can you share your views on the normalization process

*Geleceğin **kimyası** değişiyor...*

ATUNKİMYA

Metal yüzey işlemler kimyasalları üreten ve hızlı teknik destek hizmeti sağlayan firmamız, sürekli Ar-Ge çalışması sonucu, sektörün gereksinimlerini inovatif bir yaklaşımla tespit ederek en iyi kaliteyi sunmayı hedeflemektedir.

Sıcak Daldırma Galvaniz Kimyasalları

- CLEMET G 300 (Asidik Yağ Alma)
- IRONSAVER 46 (Asit İnhibitörü)
- ANTIFUM (Gaz Kesici)
- FLUX (Çift Tuzlu)
- FLUXWET (Flux Katkısı)
- ÇİNKO KLORÜR
- AMONYUM KLORÜR
- HİDROJEN PEROKSİT
- AMONYAK
- GALVAPAS 7 (Kromsuz Pasivasyon)
- ATUN NİKEL TABLET

ATUNKİMYA



ATUN KİMYA SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Yenişehir Mah. Sümöl Sk. No: 6 / 1 D: 34 Pendik / İSTANBUL

Tel: +90 0216 491 29 87

www.atunkimya.com info@atunkimya.com

kapak konusu / cover story

çıkacak? Sektörünüzün beklentileri nelerdir?

Salgınla beraber çok açık bir gerçeklikle karşı karşıyayız. Dünya eski dünya değil. Algı, beğeni, öngörü, düşünce, istek ve hedeflerimiz vs. kısaca hiçbir şey eskisi gibi değil. Az ya da çok, öyle veya böyle her şey değişti. Her kesimden insanların kahir ekseriyeti yenisünya düzenine geçişle ilgili fikirlerini açıklıyorlar, tartışmalar devam ediyor. Yenisünya düzeninin ne olduğu, nasıl olacağı net değil. Belirsizlik ve bekleyiş devam ediyor, yeni normale geçiş konusunda kafalar karışık. Yeni normale geçiş için tüm ticari, sanayi ve endüstriyel faaliyet ve uygulamalarda her sektör kendi özelinde değişim yapmalı. Aslında yapılacak düzenlemeler / değişiklikler salgın tehdidine karşı tedbir alma, güvenli alan yaratma ve mücadele etme temeline dayanıyor. Bu noktada bütüncül yaklaşım ve genele yayma konuları öne çıkıyor. Bunu bireyler ve işletmeler kamudan bağımsız yapamazlar. Sürdürülebilir köklü değişim kamu / devlet eliyle yapılacaktır. Salgın süreci ile beraber kamu eliyle birçok değişiklikler yapıldı. Yeni bilgiler / tespitler geldikçe, gerekli talep ve ihtiyaçlar oluşacak ve değişim süreci devam edecektir. Sektör olarak bunları takip edip gerekli değişimleri yapacağız. Bir diğer açıdan, galvaniz kaplama sektörü faaliyetleri itibarıyla, gerek teknoloji, gerekse insan kaynağı, hammadde ve yardımcı maddeler itibarıyla büyük ve kapsamlı bir değişim ihtiyacı içinde olmayacaktır.

Salgın öncesi çalışanlarımız fabrikaya gelip, el-kol-kas göz ve bedenlen efor ile ürünlerin imalatını yapıyordu. Bunu farklı bir yöntem veya dijital teknolojiyle uzaktan / evden yapmasına henüz imkan yok. Dijital teknoloji dönüşümle veya fiziki iş gücü olmadan galvaniz kaplama faaliyetinin yapılması yakın zamanda mümkün görünmüyor. Dijital teknolojiyle veri toplama, takip ve kontrol süreçleri uzaktan yapılabilir. Ancak iş yapış şekli / uygulama şekli ile gelişmeye açık bir iş kolu değil. Burada önemli olan iş ve insan sağlığı konusunda yeni yönetmeliklere göre tedbirler almak, ortak alanlarda ve iş sahalarında salgına karşı mesafe ve hijyen gibi kurallarda değişikliklerin yapılması ve uygulanabilir etkin kurallara oluşturmaktır. Belki uzun vadede bazı teknolojiler ve fikirsel değişimler gündeme gelebilir, ancak değişim süreci diğer sektörler kadar kolay ve hızlı olmayacaktır.

Son söz olarak okuyucularımıza neler söylemek istersiniz?

Ekonomimizin süratle toparlanmaya, çarklarının normal işlemesine ihtiyacı var. Sürdürülebilir ekonomik toparlanma için devletin sektörler bazında ihtiyaçları tespit edip, regülasyon uygulamalarını başlatması, kredi ve teşviklerle desteklemesi gerekiyor. Ayrıca sosyal sorumluluk ve kamu yararı adına sektörümüzün salgına karşı mücadele sürecine sunabileceği katkılar konusunda araştırma yapıyoruz. Bu konuda derneğimiz aracılığıyla STK ve meslek örgütü olarak sorumluluk duygusuna sahibiz. Günümüzde kamu ve halk sağlığını koruma ön plana çıkan önemli ihtiyaçlarımızdan biri. Hayatın her alanında kullanılan galvaniz kaplı çeliğin yüzeyinde virüsün (metal yüzeyinde) ne kadar canlı kaldığını araştırıyoruz. Keza mevcut ve yeni yapılacak havalandırma ünite elemanlarının korozyona karşı korunması, galvaniz kaplamayla başta alışveriş merkezleri, havalandırma iklimlendirme üniteleri, kent mobilyaları, parklar, ulaşım araçları vb. insanların sık temas ettiği alanlarda ve bulaş riski yüksek alanlarda önlem almak önem arz eden bir husus. Derneğimiz Galder - Marmara Üniversitesi- iklimlendirme ve tesisat mühendisliği sektörü ile işbirliği içinde test ve tespit çalışmalarını başlattık. Galvanizli yüzeyde virüsün diğer malzemelere göre uzun süre canlı kalmayacağı yönünde bilgi ve bulgular var. Bu önemli bir bilgi, salgın ile mücadelede katkısı olabilecek önemli bir konu. İnsanlık için yararlı bir uygulama olabilir. Ama sonuçlanmayan bir bilimsel çalışma olduğu için detayları veremiyoruz. ♦

in your industry? What needs will come to the fore in this process? What are the expectations of your industry?

With the epidemic, we are faced with a very clear reality. The world is not the old world. Our perceptions, likes, predictions, thoughts, wishes, goals and etc. in short, nothing is like before. More or less everything has changed. The overwhelming majority of people from all walks of life explain their ideas about the transition to the new world order, and discussions continue. The issue of what the new world order is and how it will be is not yet clear. The state of uncertainty and anticipation continues, and there is confusion about the transition to the new normal. In order to transition to the new normal, each sector has to make a change in its own, in all commercial, industrial and industrial activities and applications. In fact, the regulations / changes to be made are based on taking measures against the epidemic threat, creating a safe space and fighting. At this point, a holistic approach and generalization stand out. Individuals and companies cannot do this independently from the public. Sustainable radical change will be made by the public / state. With the epidemic period, many changes were made by the public. As new information / determinations arrive, the necessary demands and needs will arise and the change process will continue. As the sector, we will follow these processes and make the necessary changes. On the other hand, the galvanizing industry will not be in need of a large and comprehensive change in terms of technology, human resources, raw materials and additional materials.

Before the epidemic, our employees used to come to the factory and manufacture the products with hand-arm-muscle eye and body effort. It is not yet possible to do this by working remotely / from home with a different method or digital technology. It does not seem possible to realize galvanizing activity with digital technology transformation or without physical labor. With digital technology, data collection, monitoring and control processes can be done remotely. However, it is not a business that is open to improvement in terms of the way of doing business / application. The most important issue here is to take measures according to the new regulations on occupational and human health, to make changes in the rules such as distance and hygiene, against the epidemic, in common areas and workplaces, and to create applicable effective rules. Perhaps in the long term, some technological and intellectual changes may come to the agenda, but the process of change will not be as easy and fast as other sectors.

What would you like to say our readers as closing words?

Our economy needs a rapid recovery and normal functioning of its wheels. For a sustainable economic recovery, the state should determine the needs on the basis of sectors, initiate regulation practices that will meet the needs, and support them with loans and incentives. In addition, we are conducting research studies on issues where our industry can contribute to the fight against the epidemic in the name of social responsibility and public interest. Our Association, as an NGO and professional organization, has a sense of responsibility. Today, protecting public and public health is one of our important needs. We are investigating how long the virus can survive on the surface of galvanized steel, which is used in all areas of daily life. Likewise, protection of existing and new ventilation unit elements against corrosion. It is important to take precautions in areas where people have to contact frequently and in areas with high contamination risk such as structures with galvanized coating, especially shopping malls, ventilation air conditioning units, urban furniture, parks, transportation vehicles, etc. We started testing and determination studies in cooperation with our association GALDER - Marmara University - Air Conditioning and Installation Engineering sector. There are some information and findings that the virus will not survive for a long time on the galvanized surface compared to other materials. This is an important information, an issue that can contribute to the fight against the epidemic. It can be a useful application for humanity. However, we cannot give details for now, as it is a new and incomplete scientific study. ♦

KORUMA

1963 YILINDAN BERİ TÜRK SANAYİSİNİN HİZMETİNDE...

Klor Alkali Sanayi ve Ticaret A.Ş



www.bykeajans.com



www.koruma.com

- SIVI KLOR
- SODYUM HİPOKLORİT-150
- SUDKOSTİK
- E524 SUDKOSTİK
- PAYET KOSTİK
- E 524 KOSFLAKE
- HİDROKLORİK ASİT
- E 507 HİDROKLORİK ASİT
- ASETİK ASİT
- KLOPARAFİN KP 45
- KLOPARAFİN KP 50 /52
- DEMİR (III) KLORÜR
- POLİ ALÜMİNYUM KLORÜR (PAK)
- SODYUM SİLİKAT
- KALSİYUM KLORÜR -FLAKE
- E 509 FLAKE KALSİYUM KLORÜR
- LİKİT KALSİYUM KLORÜR
- BUZ ÇÖZÜCÜ VE ÖNLEYİCİ SIVI
- HAVUZ SUYU PH DÜŞÜRÜCÜ
- HAVUZ SUYU DEZENFEKTANI
- ÇÖKTÜRÜCÜ HAVUZ SUYU KİMYASALI

DERİNCE ÜRETİM TESİSLERİ

Deniz Mah. Petrol Ofisi Cad. No:43
41100 Derince-Kocaeli
T. +90 262 239 22 70
F. +90 262 239 22 78
klorsatis@koruma.com.tr

KIRIKHAN ÜRETİM TESİSLERİ

Menderes Mah. 898 Sk.
No:6/A Kırıkhan-Hatay
T. +90 326 345 28 11
F. +90 326 345 27 97
klorsatis@koruma.com.tr

DENİZLİ ÜRETİM TESİSLERİ

Demokrasi Mah. Atatürk Cad. No:237
Kocabaş Kasabası Honaz-Denizli
T. +90 258 814 52 66
F. +90 258 814 52 66
klorsatis@koruma.com.tr

ULAŞ DEPOLAMA TESİSLERİ

Motor Yerleri Mevkii
Ulaş Beldesi Çorlu-Tekirdağ
T. +90 282 655 61 37
F. +90 282 655 61 67
klorsatis@koruma.com.tr

YUMURTALIK DEPOLAMA TESİSLERİ

Adana Yumurtalık Serbest
Bölge Şubesi Ceyhan-Adana
T. +90 322 634 23 50
F. +90 322 634 23 60
klorsatis@koruma.com.tr

kapak konusu

Veysel Yayan
TÇÜD GENEL SEKRETERİ

Veysel Yayan
SECRETARY GENERAL, TÇÜD

Derneğinizi ve kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

1970 yılında kurulan ve kuruluşunun 50. yılını idrak etmekte olan Türkiye Çelik Üreticileri Derneği, Türkiye'deki ham çelik üreticilerinin yüzde 95'ini temsil etmektedir. Derneğimiz yurtiçi ve yurtdışında, kamu ve özel kuruluşlar ile, uluslar arası kuruluşlar nezdinde, çelik sektörümüzü etkili bir şekilde temsil etmektedir. Derneğimiz ayrıca kamunun beklentilerini üyelerimize, üyelerimizin ihtiyaçlarını kamuya iletmekte, rekabet mevzuatına tam bir uyum içerisinde, sektörün koordinasyonunu sağlamakta, basın ve yayın organları yoluyla sektörümüzün görüşlerini dile getirmektedir.

Genel Sekreter olarak görev yapmaktan büyük onur duyduğum Türkiye Çelik Üreticileri Derneği'ndeki görevime, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Devlet Plânlama Teşkilatı ve Savunma Sanayii Müsteşarlığında, uzmanlıktan müsteşarlığa kadar çeşitli kademelerde görev aldıktan sonra, 1 Ağustos 1998'de devletten emekli olduktan sonra başladım. Derneğimizde Genel sekreter olarak başladığım görevimi, 2017 Eylül - 2018 Ağustos ayları arasında, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndaki Müsteşarlık görevim dışında, 21 yıldır sürdürüyorum. Çelik sektörümüzün gelişmesini, Türkiye'nin gelişmesinin bir göstergesi olarak görüyorum. Bu süreçte, sektörümüzün, her dönemde büyük fedakarlıklar ile, çalışmalarını sürdürme gayreti içerisinde olduğunu görmekten büyük mutluluk duyuyorum.

COVID19 2020'nin ilk yarısında sektörünüzü nasıl etkiledi?

Sektörümüz yukarıda özetle ifade ettiğim çerçevede, Covid19 pandemisi sırasında, her türlü tedbiri almak suretiyle, çalışmayı tercih etmiştir. Hem iç piyasa hem de ihracat piyasalarındaki talepte meydana gelen keskin düşüşler, yılın ilk üç ayında sırasıyla %17,4, %8,2 ve %4,2 oranlarındaki üretim artışımızın, Nisan ve Mayıs aylarında ortalama %26 oranında düşüşe geçmesine sebep olmuş, ancak sektörümüz yavaşlayarak da olsa çalışmasını sürdürmüş ve prensip itibarıyla işçi çıkarmadığı gibi, devletten herhangi bir yardım talebinde de bulunmamıştır.

2020 yılının ikinci yarısı sizce nasıl olacak?

Hazırandan itibaren görülen, yurtiçi tüketim ve ihracattaki artış sayesinde, üretimimizin de yeniden pozitif seviyelere ulaşacağını ve yılsonunda sektörümüzün 2020'yi üretimde artış yaşadığı bir yıl olarak kapatacağını öngörüyoruz.

Sektörünüzdeki normalleşme sürecine dair görüşleriniz nelerdir? Bu süreçte ne gibi ihtiyaçlar ön plana çıkacak? Sektörünüzün beklentileri nelerdir?

Çelik kullanan sektörlerin faaliyetleri için ülkemizin aldığı tedbirler başarıyla sürüyor. Özellikle inşaat, otomotiv, beyaz

Can you please introduce us your association and yourself?

Turkish Steel Producers Association, who is founded in 1970 and celebrates 50th anniversary, represents 95 percent of crude steel producers in Turkey. Our association effectively represents our steel industry in domestic and abroad, in the presence of public and private organizations and international organizations. Our association also presents the expectations of the public to our members and the needs of our members to the public, ensures the coordination of the sector in full compliance with competition legislation, and expresses the views of our sector through the press and media organs.

I became the Secretary General of Turkish Steel Producers Association, which I am proud to be, after 1st August, 1998, following my retirement from public. Till then, I worked in positions from expert to advisory in Under secretariat of Foreign Trade, State Planning Organization and the Under secretariat for Defense Industries. I have been working as the Secretary General in our association for 21 years, except between September 2017 and August 2018, when I was Undersecretary at the Ministry of Science, Industry and Technology; I think that steel sector's development is as an indicator of the development of Turkey. During this period, I am very pleased to see that our industry puts an effort to continue its work with great sacrifices in any case.

How did COVID-19 affected your industry in the first half of 2020?

In the framework I have summarized above, our industry has preferred to work by taking all kinds of precautions, during the Covid19 pandemic. The sharp declines in demand in both domestic and export markets caused our production increase by 17.4%, 8.2% and 4.2% respectively in the first three months of the year, to decrease by 26% on average in April and May. However, our sector continued to work, albeit slower, and in principle, neither it fire workers, nor it did not request any assistance from the state.

How will be the second half of 2020?

We anticipate that our production will reach positive levels again, thanks to the increase in domestic consumption and exports since June and by the end of the year, our industry will end 2020 as a year in which production will experience an increase.

Can you share your views on the normalization process in your industry? What needs will come to the fore in this process? What are the expectations of your industry?

The measures taken by our country regarding the activities of the sectors using steel are continuing successfully. We consider that the multi-faceted supports applied especially in

cover story



eşya gibi sektörlerde uygulanan çok yönlü desteklerin, iç tüketimimizi arttırarak, yılın 2. yarısında da ekonomiyi canlandıracağını ve tüketimdeki artışın, yurtiçi üretimin de artmasına imkan sağlayacağını değerlendiriyoruz.

Bir başka önemli husus ise, ABD Başkanı Trump'ın global kota uygulaması ile AB'nin bu durumu gerekçe göstererek başlattığı ve daha sonra kademeli bir şekilde sıkılaştırdığı kotalar dolayısıyla, dünya çelik sektöründe, serbest ve adil ticaret ortamının tahrip olmasıdır. Dünyada oluşan lokalleşme sürecinde, bütün ülkeler kendi çelik sektörlerini koruma altına alırken, 2017'de 36 milyon tondan, 2019'da 26 milyon tona gerileyen, yurt içi çelik tüketimimizin içindeki ithalat payının artmasından büyük endişe duyuyoruz.

Burada önemli olan, hem çelik sektörünün, hem de çelik kullanan sektörlerin, dumping ve haksız rekabetten korunmasıdır. Sektörümüz iç piyasa ihtiyaçlarını karşılayacak kapasiteye sahiptir. Ülkemizde üretilmediği söylenen ürünlerin özelliklerinin bildirilmesi halinde, sektörümüz gerekli üretim şartlarını oluşturacaktır. Maliye Bakanımızın Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde katıldığı toplantıda ifade ettiği gibi, Ülkemizin stratejik olmayan ve yurtiçinde üretim bulunmayan ürünler dışındaki ürünleri ithal etmemesi, ekonomimiz için hayati önem taşımaktadır. Ekonomisi güçlü bir Türkiye'de, her kuruluşa yetecek Pazar imkânlarının bulunduğu kanaatindeyiz. Bu konuda gelişmiş ülkelerin aldıkları tedbirlerden gerekli derslerin çıkarılacağını ümit ediyoruz.

Son söz olarak okuyucularımıza neler söylemek istersiniz?

Türk çelik sektörü tüm imkânlarını seferber ederek, ülkemizin ihtiyaç duyduğu ürünleri üretmeye hazırdır. Çelik üreten ve tüketen kuruluşlarımızın sahip oldukları kapasitelerin, dumpingli ve kalitesiz ürünlere karşı etkili şekilde korunması, ekonomik sorunlarımızın aşılmasında büyük önem taşımaktadır. ◆

sectors such as construction, automotive and white goods will increase our domestic consumption and revive the economy in the second half of the year and the increase in consumption will enable the increase in domestic production.

Another important issue is the destruction of the free and fair trade environment in the world steel industry due to the quotas that the US President Trump initiated with the global quota application and the EU started by citing this situation and then gradually tightened it. In the process of localization in the world, while all countries protect their steel industries, we are very concerned about the increasing share of import in our domestic steel consumption, which decreased from 36 million tons in 2017 to 26 million tons in 2019.

Here, the important thing is to protect both the steel industry and the sectors using steel from dumping and unfair competition. Our industry has the capacity to meet needs of the domestic market. If the characteristics of the products, that are said to be not produced in our country, are notified, our industry will create the necessary production conditions. Our Minister of Finance attended the meeting of The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey, and said that for our economy it was vital not to import good except the products which are non-strategic and not produced in our country. We believe that there are sufficient market opportunities for every facility in Turkey with a strong economy. We hope that the necessary lessons will be learned from the measures taken by developed countries.

What would you like to say our readers as closing words?

The Turkish steel industry is ready to produce the products, to meet needs of our country, by mobilizing all means. Effective protection of the capacities of our steel producing and consuming organizations against dumped and poor quality products is of great importance in overcoming our economic problems. ◆

kapak konusu / cover story

Tayfun Küçükoğlu TÜRKİYE İMSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Derneğinizi ve kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

Mart ayında gerçekleştirdiğimiz 37. Olağan Seçimli Genel Kurulu'nda değerli hazirun 2020-2023 Yönetim Kurulu'nu belirledi. Yönetim Kurulu Üyelerimizin teveccühü ile ben de Yönetim Kurulu Başkanlığına seçildim. Yıllardır yönetim kurullarında görev aldığım Türkiye İMSAD'ın yeni döneminde Başkanlığı üstlenerek, sektörümüze daha aktif hizmet edeceğimiz için son derece gururluyum.

Bugün 88 firma, 52 sektör temsilcisi dernek ve 3 üniversite üyesiyle sektörü tek çatı altında toplayan Türkiye İMSAD inşaat malzemesi sanayisinin tüm gruplarını temsil ederek sektörde önemli bir rol ve sorumluluk üstleniyor. 36 yıllık bir çatı kuruluşu olan Türkiye İMSAD'ın üyeleri, yaptıkları yatırımlarla, ticari faaliyetleriyle, yarattıkları istihdamla ve dış ticaretteki başarılarıyla, ülkemizin kalkınmasına yüksek katkı sağlıyor. Biliyoruz ki gelecek yıllarda katkımızın önemi daha da yükselecek.

Türkiye İMSAD olarak her biri birbirinden kıymetli Yönetim Kurulu arkadaşlarımla birlikte ülkemize ve sektörümüze fayda sağlamak, yapılarda yaşam kalitesini yükseltmek amacıyla ve bunun getirdiği sorumlulukla çalışacağız. Bir önceki dönemde de yönetimdeydim ve o dönemde planlanmış, fevkalade başarılı çalışmalarımız var. Bu çalışmaları bir an önce tamamlamak en büyük hedefimiz. Bunu bir bayrak yarışı olarak değerlendirebiliriz. Biz bayrağı devraldık ve aldığımız yerden daha ileriye taşımak görevimiz. Esas olan istikrar ve sürdürülebilirlik...

Bildiğiniz gibi Türkiye İMSAD üye yapısı, komiteleri, çalışmaları ve etkinlikleri ile birçok sektöre örnek olmaya devam ediyor. 36 yıla sığdırılan çok sayıda zirve, etkinlik, toplantı, kamu temaları, proje, rapor ve yayınlar ile paydaşlarımıza en yüksek değeri katmayı hedefledik. Bu önemli çalışmaları, önümüzdeki yıllarda da aralıksız sürdüreceğiz.

Türkiye İMSAD olarak, sektörümüzün yurtiçi ve dışında yüksek gelişme potansiyeline inanıyoruz. Bu gelişimin istikrarlı ve sürdürülebilir olması adına faaliyetlerimizi geliştirmeye kararlıyız. Bir önceki dönemde yönetimde birlikte çalıştığımız arkadaşlarımızla yürüttüğümüz projelerimize, yeni dönemde de tüm hızıyla devam edeceğiz. Üyelerimizden gelecek katkı ve öneriler ile yeni projeleri de hayata geçirmeyi hedefliyoruz.

Türkiye İMSAD ülkemizin gelişiminde lokomotif, sektörde ise önemli rol ve sorumluluğa sahiptir. Söz konusu bilinç ile 2020-2023 döneminin gelişen koşullarına tam uyum sağlayarak ülkemiz ve sektörümüz adına öncelikli olarak odaklanmamız gereken konuları kolektif birikimimiz ile belirleyeceğiz.

COVID19 2020'nin ilk yarısında sektörünüzü nasıl etkiledi?

Türkiye inşaat malzemesi sanayisi, oldukça zor bir dönemde

Tayfun Küçükoğlu PRESIDENT, TÜRKİYE İMSAD

Can you please introduce us your association and yourself?

In the 37th Ordinary General Assembly, which held in March, the valuable attendants determined the 2020-2023 Board of Directors. I was elected as the Chairman of the Board of Directors with the favor of our Board Members. I am very proud to serve to our sector more active service, by being President of Türkiye İMSAD, who I have been taking place in Board of Directors for many years.

Türkiye İMSAD, who gathers 88 companies, 52 industry associations and three member universities under one roof, assumes an important role and responsibility in the sector by representing all groups of the construction material industry. The members of Türkiye İMSAD, 36-years old roof organization, provide high contribution to the development of our country, with their investments, their commercial activities, the employment they create and their success in foreign trade. We know that the importance of our contribution will increase more in the coming years.

Together with my precious friends from Board of Directors, we will work to benefit of our country and our industry, to improve the quality of life in structures and with responsibility it brings us. I was in Board of Directors in the previous period and we have extraordinarily successful works planned at that time. Our biggest goal is to complete these studies as soon as possible. We can consider this as a relay race. We took over the flag and it is our duty to move it further from where we took it. The main thing is stability and sustainability ...

As you know, Türkiye İMSAD continues to be an example for many other industries, with its member structure, committees, work and events. We aimed to add the highest value to our stakeholders with a large number of summits, events, meetings, public contacts, projects, reports and publications, in 36 years. We will continue these important studies without interruption in the coming years.

As Türkiye İMSAD, we believe in the high growth potential of our industry in domestic and abroad. We are bent on improving our activities in order to make this development stable and sustainable. We will continue our projects, which we carried out with our colleagues in the previous period, at full speed in the new period. We aim to implement new projects with the contributions and suggestions from our members.

Türkiye İMSAD is a locomotive in the development of our countries, and has a significant role and responsibility in the sector. With this awareness, we will determine the issues that we need to focus primarily on behalf of our country and our sector, with our collective knowledge, by fully adapting to the developing conditions of the 2020-2023 period.

How did COVID-19 affected your industry in the first half of 2020?

Çinko ya Dair Her Herşey ...

Çinko Külçe 99.98 - 99.995 (Zinc Ingot)

Çinko Cevher (Zinc Ore)

Çinko Külü (Zinc Ash)

Çinko Drosu (Zinc Dross)

Çinko Hurdası (Secondary Zinc)

Çinko Oksit (Zinc Oxide)

DANIŞMANLIK HİZMETİ (Zinc Solution)

Londra Metal Borsası Portföy Yönetimi (LME Consulting)

Tedarik Zincir Yönetimi (Supply Chain)

kapak konusu

aldığı önlemlerle üretmeye devam ederek, küresel pazarda güvenilir bir iş ortağı olduğunu bir kez daha gösterdi.

İnşaat malzemesi sanayisinde özellikle satış kanallarını çeşitlendiren firmaların, kapanan ve açılan pazarları hızlı ve etkin bir şekilde yönettiğini görüyoruz. Alıcılara ürün sağlarken en önemli güçlükler lojistik tarafta; limanlarda, sınır geçişlerinde ve depolarda yaşandı.

Avrupa pazarında bu sorunlar hızlıca çözülebildi. Bunun dışında hammadde tedarikinin sürekliliği de hassasiyetle yönetilmesi gereken bir alan oldu. Finansal süreçlerin de her zamankinden fazla bir hassasiyetle yönetildiğini söyleyebiliriz. Devlet ve finans kurumları tarafından sağlanan destekler en verimli şekilde kullanılmaya gayret edildi.

Bu süreçte ciddi bir testten geçen sektörümüzün odaklandığı alanların başında ihracat geliyor. Açılan sınırlar ve nispeten rahatlayan lojistik süreçlerle azalan ihracat performansımızı en hızlı şekilde toparlanmasına gayret edeceğiz. İç pazarda ise özellikle devlet destekleri ile yenileme pazarının hareketlenmesi bekleniyor. Üreticiler olarak iç pazarı daha fazla hareketlendirmek üzere yapılabilecekler üzerinde çalışıyoruz.

'Türkiye İMSAD Haziran Ayı Sektör Raporu' içeriğinde sektörümüz ile ilgili en güncel veriler yer alıyor. İnşaat malzemeleri sanayi üretimi 2020 yılının ilk çeyreğinde yüzde 8,1 büyümeye göstermişti ancak rapordaki son verilere göre küresel salgın sebebi ile ortaya çıkan koşulların inşaat malzemeleri sanayi üretimini ilk kez nisan ayında önemli bir ölçüde etkilediğini görüyoruz. Bu raporumuzda mevcut olan TÜİK güncel verilerine göre iki ay geriden açıklanan inşaat malzemeleri sanayi üretimi 2020 yılı nisan ayında 2019 yılı nisan ayına göre yüzde 24,1 geriledi. Nisan ayındaki bu sert üretim düşüşünün en önemli sebepleri üretimin ve iç pazarın yanı sıra ihracat pazarlarının kapanması oldu. 2020 yılı nisan ayında 22 alt sektörün 20'sinde üretimin bir önceki yıla göre azaldığını, iki sektörde ise arttığını söylemek mümkün. Artış gösteren bu iki sektör birleştirilmiş parke yer döşemeleri ile seramik kaplama malzemeleri olarak görülüyor.

2020 yılı ocak-nisan dönemine baktığımızda ise inşaat malzemeleri sanayi üretiminin geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0,1 gerilediğini görüyoruz. Bu dönemde 10 alt sektörde üretim artışı devam etti. Üretim artışının en yüksek gerçekleştiği ilk 5 sektör ise; birleştirilmiş parke ve yer döşemeleri, seramik kaplama malzemeleri, düz cam ve yalıtım camları, inşaat boya ve vernikleri ile armatür, musluk, vana ve valfler oldu.

İnşaat malzemesi sanayicileri olarak hedefimiz, yurtiçi ve yurtdışında sahip olduğumuz güçlü potansiyelimizi önce korumak ve geliştirmek, ilk çeyrekte başlayan gelişim sürecini güçlü ve istikrarlı şekilde pandemi sonrasına taşımaktır.

2020 yılının ikinci yarısı sizce nasıl olacak?

İnşaat malzemesi sanayisinde alt sektörler itibarıyla üretim performansı oldukça farklılık gösterdi. Bu dönem sektörümüzde üretim iç talebe yönelik oldu. Covid-19 salgını nedeniyle üretimde dengeli ve genele yayılan bir büyümeye henüz sağlanamadı.

Sektörümüz pandemi sürecinde üretime ara vermedi ancak üretim kapasiteleri, dalaran pazar şartlarına uyum sağlayacak şekilde planlandı. Kurumsal yapısı güçlü firmalar öngörülemez ve ani gelişen krizlere karşı daha önceden oluşturdukları acil eylem planlarını devreye almaya başladı.

Turkish construction material industry showed once again that it is a reliable partner in the global market, by continuing to produce, with the measures taken, in a quite difficult period.

In the construction material industry, we see that companies that diversify their sales channels manage closed and opened markets quickly and effectively. The most important difficulties in providing products to buyers were on the logistics side; it took place at ports, border crossings and warehouses.

These problems were quickly resolved in the European market. Apart from this, the continuity of raw material supply has also become an area that needs to be managed with precision. We can say that financial processes are managed with more precision than ever before. The supports provided by the state and financial institutions were used in the most efficient way.

Exporting is the primary focus of our industry, which has passed a serious test in this process. We will endeavor to recover our export performance as quickly as possible due to the opened borders and relatively relaxed logistics processes. In the domestic market, it is expected that the renewal market will become active, especially with the government supports. As manufacturers, we are working on what can be done for further mobilization in the domestic market.

"Türkiye İMSAD June Industry Sector Report" includes the most current data about our sector. Construction materials industrial production grew by 8.1 percent in the first quarter of 2020, but according to the latest data in the report, we see that the conditions caused by the global epidemic significantly affected the construction materials industry production in April for the first time. According to the current data of TÜİK in our report, the construction materials industrial production, which was announced 2 months behind, decreased by 24.1 percent in April 2020 compared to April 2019. The most important reasons for this sharp production drop in April were the closure of production and domestic markets, as well as export markets. In April 2020, we can say that the production decreased in 20 of the 22 sub-sectors compared to the previous year, and increased in 2 sectors. These 2 sectors that increased were combined parquet flooring and ceramic tile.

When we look at the January-April period of 2020, we see that the industrial production of construction materials decreased by 0.1 percent compared to the same period last year. During this period, the increase in production continued in 10 sub-sectors. The top 5 sectors with the highest increase in production are; combined parquet and floor coverings, ceramic tiles, flat glass and insulating glasses, construction paints and varnishes, and fittings, taps and valves.

As construction material industrialists, our goal is to preserve and develop our strong potential in domestic and abroad, and to carry the development process that started in the first quarter to the post pandemic in a strong and stable manner.

How will be the second half of 2020?

In the construction material industry, the production performance was quite different by sub-sectors. During this period, production in our industry was made to meet domestic demand. Due to the Covid-19 outbreak, a balanced and generalized growth in production has not been achieved yet.

Our industry did not stop production during the pandemic process, but production capacities were planned to adapt to the shrinking market conditions. Firms with strong corporate structures have implemented the emergency action plans they had previously prepared against unforeseen and sudden crises. At this point, companies focused to cash flow, inventory

cover story

Bu doğrultuda nakit akışı, stok yönetimi ve maliyetlere odaklanıldı. Bu süreçte nakit akışını doğru yönetmek firmalar için her zamankinden daha da önemli hale geldi.

İnşaat sektörü Covid-19 salgınının ortaya çıkardığı koşullardan en çok nisan ve mart ayında olumsuz etkilendi. Mayıs ayında ise sektöre bu etki kısmen yansıdı. Faaliyetler büyük ölçüde durdu, sektörde güven, mevcut iş seviyesi ve yeni alınan siparişler en düşük seviyelerine geriledi ve inşaat malzemeleri sanayisi inşaat sektöründeki bu sert düşüşten olumsuz etkilendi.

Fakat inşaat sektörüne ait haziran ayı verileri, sektörün iktisadi faaliyetlerin açılması ile hızlı bir geri dönüş yaptığını gösterdi. Haziran ayında planlı ve kontrollü olarak iktisadi faaliyetlere dönüş başlamasıyla birçok sınırlama da kademeli olarak kaldırıldı. Talep yetersizliği haziran ayında geriledi. Finansman sorunları da hafifledi. Hem mevcut iş seviyesi hem de yeni alınan siparişler önemli ölçüde arttı. Sosyal hayata planlı ve kontrollü bir geri dönüş başladı. İnşaat sektörü de tüm bu gelişmelerden olumlu etkilendi ve verileri itibarıyla hızlı bir toparlanma yaşadı. Dolayısıyla inşaat malzemeleri sanayisinin de bu toparlanmadan olumlu etkilenmesini, gelecek dönem verilerine bu pozitif gelişmelerin yansımaları ve inşaat malzemesi sanayisinin tüm alt sektörlerinin bundan faydalanarak büyümesini bekliyoruz.

Sektörünüzde normalleşme sürecine dair görüşlerinizi paylaşır mısınız? Bu süreçte ne gibi ihtiyaçlar ön plana çıkacak? Sektörünüzün beklentileri nelerdir?

Covid-19 salgını sürecinde otel, fabrika, alışveriş merkezi, hastane, ofis ve benzer yapıların havalandırma sistemleri çok konuşuldu. Bütün dünyada, birçok alanda olduğu gibi klima sistemlerine olan hassasiyet de yükseldi. Bir yapının temiz havayla havalandırılmasının çok önemli hale gelmesi, yeni bir alan yarattı. Dolayısıyla iklimlendirme sektöründe şu anda yeni çalışmaların başladığını söyleyebiliriz. Küresel salgın bir de akıllı şehir, akıllı bina, yeşil ekonominin önemini bir kez daha ortaya koydu. Kentleşme; deprem ve sel gibi doğal afetlere karşı düzenlemeler içerirken, salgın hastalık, sağlık ve hijyenin de önemi ortaya çıktı.

Önümüzdeki süreçte şüphesiz inşaat sektörü ve inşaat malzemeleri sanayisi sağlıklı yaşam için yeni alanlara yönelecek. Gelişmiş ülkeler başta olmak üzere sürdürülebilir, çevre dostu ve enerji verimli ürünlere yönelik ilgi artacak.

Bugün tüketici teşvik paketi ile sektör olarak iç pazara odaklanmamız 2020 ekonomisinin büyüme performansı için önemli bir adım ama sürdürülebilir büyüme için asıl dış pazara odaklanmamız gerekiyor.

Bugün yeni dönemin yol haritalarını netleştirme, oluşturma gayretindeyiz. Pandemi dönemini üretkenlik ve mücadele anlamında yüksek başarı ile yöneten sektörümüz, şu an geleceğe odaklanma sürecinde. Yaşanan global değişikliklerin ülkemizin gelişimini olumlu etkileyeceğine, bu süreçte proaktif, hazırlıklı ve tedbirli olmamız gerektiğini düşünüyoruz. Türkiye, küresel anlamda daha stratejik, daha güçlü bir ülke olma yolunda önemli bir fırsat yakaladı. Bu fırsatı çok iyi değerlendirmeliyiz.

Hem bulunduğumuz coğrafyada hem de dünya ihracat pazarında öne çıkan ülkelerle rekabetimizi sürdürürken bu zorlu dönemi lehimize çevireceğimize inanıyoruz. Türkiye inşaat malzemeleri sanayisi, bugün ithalatının 3 misli ihracat yaparak ülkemizin gelişimine kritik fayda sağlıyor. Hedefimiz, Covid-19 sonrası 5 yıllık süreçte ithalatın 4 misli ihracat seviyesine ulaşmak ve ülkemize sağladığımız cari fazlayı artırmaktır. Çünkü bu potansiyele sahibiz. ◆

management and costs. For companies it has become more important than ever to manage cash flow correctly.

The construction sector was most negatively affected by the conditions caused by the Covid-19 outbreak in April and March. This effect was partially reflected on the sector in May. Operations were largely stalled; confidence in the industry, current level of business and new orders dropped to their lowest levels, and the construction materials industry was negatively affected by this sharp decline in the construction industry.

However, June data on the construction sector showed that the sector made a rapid return with the opening of economic activities. Many restrictions were gradually lifted with the return to economic activities in a planned and controlled manner in June. Demand shortage declined in June. Financing problems have also eased. Both the current level of business and newly received orders increased significantly. A planned and controlled return to social life has begun. The construction industry has also been positively affected by all these developments and has experienced a rapid recovery in terms of its data. Therefore, we expect the construction materials industry to be positively affected by this recovery, the reflection of these positive developments on the future data and all the sub-sectors of the construction material industry to benefit from this growth.

Can you share your views on the normalization process in your industry? What needs will come to the fore in this process? What are the expectations of your industry?

During the Covid-19 outbreak, the ventilation systems of hotels, factories, shopping malls, hospitals, offices and similar structures were discussed a lot. All over the world, sensitivity to air conditioning systems has increased as in many areas. It became very important to ventilate a building with fresh air, created a new area. Therefore, we can say that new studies have started in the air conditioning sector. The global epidemic has once again revealed the importance of smart city, smart building and green economy. Urbanization; while it includes regulations against natural disasters such as earthquakes and floods, epidemic diseases, health and hygiene have also emerged.

Undoubtedly, the construction industry and construction materials industry will turn to new areas for healthy living in the upcoming period. Interest in sustainable, environmental friendly and energy efficient products will increase even more, especially in developed countries. Today, focusing on the domestic market with the consumer incentive package is an important step for the growth performance of the 2020 economy, but we need to focus on the main foreign market for sustainable growth.

Today, we are trying to clarify and create the road maps of the new era. Our industry, which manages the pandemic period with high success in terms of productivity and struggle, is now in the process of focusing on the future. We believe that the global changes experienced will positively affect the development of our country and we need to be proactive, prepared and cautious in this process. Turkey gained an important and important opportunity on the path to become a stronger and more strategic country, in global.

We believe that we will turn this difficult period in our favor while continuing our competition with the countries that stand out both in our geography and in the world export market. Turkish building materials industry ensures a critical benefit to the development of our country by providing 3 times more export than import. Our goal is to reach 4 times more export level of imports in the 5-year period after Covid-19, and to increase the current surplus we provide to our country. Because we have this potential. ◆



Anahtar Teslimi Galvaniz Fabrikaları

Mühendislik
Hizmetleri

Proje
Yönetimi

Maliyet Analizi
ve Fizibilite



Size özel akıllı çözümler

ANI METAL

Engineered for Galvanizing

Fabrika
Ekipmanları



Montaj ve
Devreye Alma



Galvaniz
Kimyasalları



www.animetal.com.tr

kapak konusu

Yener Gur'eş
TUCSA BAŞKANI

Yener Gur'eş
PRESIDENT, TUCSA

Derneğinizi ve kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

1980'lerin sonuna doğru bir taraftan çelik üreticileri ve çelik yapı yapanlar deprem ülkesi olmasına rağmen Türkiye'de çelik yapıların yeterince yaygın olmaması karşısında alınacak önlemleri tartışıyor, diğer taraftan Avrupa Yapısal Çelik Birliği (European Convention for Constructional Steelwork - ECCS) İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Prof. Dr. Tefvik Seno Arda'yı toplantılarına davet ediyordu. Böylece, Derneğimizin Kurucu Başkanı Prof. Dr. Tefvik Seno Arda, 1988 yılından itibaren ECCS toplantılarına, sektörü temsilen katılmaya başladı. ECCS deneyimlerinin de katkısıyla Türkiye'de dernek kurma faaliyetleri hızlandı ve 1989'da başlayan kuruluş çalışmaları 1992 yılında tamamlanarak Yapısal Çelik Derneği kuruldu. Kısa bir süre sonra Ağustos 1999'da Kocaeli - Gölçük - Düzce depremleri yaşandı. 26.02.2001 tarihli Bakanlar Kurulu kararı ile derneğimizin unvanının Türk Yapısal Çelik Derneği olması kararlaştırıldı.

Özellikle tanıtım, belgelendirme, eğitim ve araştırma konularında derneğe daha iyi hizmet verebilmek amacıyla, 14.11.2003 tarihinde Türk Yapısal Çelik Derneği İktisadi İşletmesi kuruldu. Eğitim ve araştırma faaliyetlerinin yoğunluk kazanması üzerine Yönetim Kurulunun 22.02.2010 tarihli toplantısında İktisadi İşletmenin unvanının Yapısal Çelik Eğitim ve Araştırma Merkezi İktisadi İşletmesi (YAÇEM) olarak değiştirilmesine karar verildi. Türk Yapısal Çelik Derneği'nin (TUCSA) kuruluşta "Türkiye'de çelik yapı kullanımını geliştirmek ve yaygınlaştırmak" olan amacı, Derneğin etkinliği ve yetkinliğinde meydana gelen değişikliklere paralel olarak 2014'teki düzenlemeyle "Türkiye'de çelik yapıların yönetmelik ve standartlara uygun tasarım ve yapımını geliştirmek, kullanım alanlarını yaygınlaştırmak, sektörün sürdürülebilirliğini ve küresel etkinliğini artırmaktır" şeklinde belirlendi.

Benimle ilgili sorunuza gelince; 1970-1994 yılları arasında Deniz Kuvvetleri'nin çeşitli kademelerinde gemi ve karargâh hizmetleri ile yurt içi ve yurt dışında çeşitli ulusal ve uluslararası görevlerde bulunduktan sonra kendi isteğimle emekli oldum. 1994 yılında ortak olduğum Gün Mühendislik ile endüstriyel ve yapısal çelik imalatına başladım, hali hazırda Peddinghaus'un Türkiye temsilciliği dahil danışmanlıklar yapıyorum. 25 yılı aşkın süredir endüstriyel ve yapısal çelik sektöründe çalışıyorum. 1999 yılından itibaren çeşitli görevler aldığım Türk Yapısal Çelik Derneğinde 2016'dan bu yana Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışmalarına devam ediyorum. Bir dönem başkanlığını yaptığım ECCS'in Yönetim Kurulu Üyesiyim.

COVID-19 2020'nin ilk yarısında sektörünüzü nasıl etkiledi?

Bu etkiyi şu farklı yönlerden ele almak gerekir: Sağlık açısından baktığımızda, ilk başlarda piyasadaki moral

Can you please introduce us your association and yourself?

Towards the end of 1980, while the steel producers and people to build steel structures were discussing the measures to be taken against the lack of sufficiently widespread of steel structures in Turkey, even though it is an earthquake country, the European Convention for Constructional Steelwork -ECCS- was inviting Prof. Tefvik Seno, academic, Istanbul Technical University, to its meetings. Thus, the Founding President of our Association, Prof. Tefvik Seno Arda started to attend in ECCS meetings and represent the sector, since 1988. With the contribution of ECCS's experiences, establishing the association in Turkey, was accelerated and the process completed in 1992, which started in 1989, and Structural Steelwork Association was founded. Shortly after, in August 1999 Kocaeli - Gölçük - Düzce earthquakes occurred. With the decision of the Council of Ministers, dated 26 February, 2001, it was decided that the title of our association should be Turkish Structural Steel Association.

The Turkish Constructional Steelwork Association Economic Enterprise was established on 14 November, 2003, in order to provide better service to the association, especially in terms of promotion, certification, training and research. Upon the intensity of training and research activities, it was decided at the meeting of the Board of Directors on 2 February, 2010 that the title of the Economic Enterprise would be changed to Structural Steelwork Education and Research Center Economic Enterprise -YAÇEM-. Due to effectiveness and competence of the association, Turkish Structural Steelwork Association's -TUCSA- aim, which was "to improve the steel structure used in Turkey and to promote" in the establishment, has been determined as "Developing the design of the steel structures in Turkey according to regulations and standards, expanding the usage areas, increasing the sustainability and global effectiveness of the sector".

As for your question about me; I retired voluntarily after serving in ship and headquarters services at various levels of the Naval Forces and various national and I took place in international missions at home and abroad between 1970 and 1994. I became a partner of Gün Engineering in 1994 and started the industrial structural steelwork fabrication. I'm already consulting, including the Turkey representative of Peddinghaus. I have been working for the industrial and structural steelwork sector for over 25 years. I have been working as the Chairman of the Board of Directors of the Turkish Structural Steelwork Association, where I have held various positions since 1999. I am a member of the Board of ECCS, which I presided for a term.

How did COVID-19 affected your industry in the first half of 2020?

This effect should be considered from different aspects below:

cover story

bozukluğu ve bilinmezlikten kaynaklanan korku, üretimde verim düşüklüğüne neden oldu ancak sistem durmadı. Daha sonra vardiyalı çalışma düzenine geçildi. Bütün bu önlemlerin sonucunda, üyelerimizin işletmelerinden COVID-19'dan etkilenen çalışanların olduğuna ilişkin herhangi bir rapor alınmadı. Rapor edilmeyen nadir vakalar olmuş olsa dahi, üretimi durduracak boyutlarda olmadığı görüldü. Evden çalışma sisteminin ise verimli ve ekonomik olduğu görüldü. Meseleye ekonomik açıdan bakıldığında; yatırımların durma noktasına gelmesi, yurt içi ve yurt dışı taleplerin keskin bir şekilde azalması hatta durması, siparişlerin ve devam eden işlerin bir kısmının iptali veya ertelenmesi çelik üreticilerini ve malzeme üreticilerini olumsuz etkiledi. Çelik yapılar sektöründe, bu durumdan belki de en çok etkilenenler ise proje ofisleri ve müşteriler oldu. Küresel salgın, 2020'ye girerken iç ve dış piyasalarda yaşanan durgunluk ekonomik sıkıntının üzerine bindi ve etkisini katlayarak arttırdı.

Konuya çelik değer zinciri boyutunda bakıldığında, Dünya Çelik Birliği (WorldSteel) Stratejik Girişimler bölümü başkanı Dr. Barış Bekir Çiftçi'nin 30.04.2020 tarihli yazısında demir cevheri ve çelik üretimine uygun kömür üretiminin de ülkelere göre değişik oranlarda etkilendiği belirtilmektedir. Aynı petrolde olduğu gibi çelik sektörüne de ağırlığını koyan birkaç ülke vardır. Örneğin Avustralya 2019'da deniz aşırı cevher ve kömür ihracatının %60'ını (cevherde %61, kömürde %58) yapmıştır. 2020'de COVID-19'den etkilenmeyen Avustralya 2020'nin ilk çeyreğinde de çelik değer zincirindeki kritik yerini muhafaza etmiştir. Cevher konusunda 2019'da %23 ile ikinci sırada gelen Brezilya'nın da cevher konusunda değil ama işletmelerin iş gücü açısından küresel salgından etkileneceği açıklanmıştır. Sonuç olarak, Avustralya dışında cevher ve kömür üretiminde küresel salgına bağlı kayda değer siparişlerde gecikmeler / iptaller yaşanmış, madencilerin bu kriz döneminde nakitte kalmayı tercih etmeleri nedeniyle yatırımlarda da azalma olmuştur.

WorldSteel istatistiklerine göre; 2019 yılsonu itibarıyla Dünya'da ham çelik üretimi 2018 yılına göre %3,4 artarak 1 milyar 841 milyon ton mertebesinde oldu. Türkiye'de ise, %9,6 küçülerek 33,74 milyon ton ham çelik üretildi. COVID-19 küresel salgını tüm dünyada çelik üretimini etkiledi. Bunun sonucu olarak dünyada ham çelik üretimi ilk beş ayda Ocak-Mayıs 2019 dönemine göre %5,25 azalırken, Türkiye'de de ilk iki aydaki artışa rağmen toplamda %5,63 oranında küçülme gerçekleşti. Çelik sektörümüzün son yıllarda karşılaştığı sorunları tüm açıklığı ile belirleyip sektör için ne yapabileceğimizi, sorunlarımızı nasıl çözebileceğimizi değerlendirmemiz gerektiğine inanıyorum. Üreticisiyle, tasarımcısıyla, imalatçısıyla bir araya gelip sorunlarımızı masaya yatırarak kendimize orta ve uzun vadeli gerçekçi çözümler aramamız, ortak akılla çözüm üretmemiz şart.

Çelik yapı sektöründe ise, uluslararası taşımacılıkta meydana gelen sıkıntılar nedeniyle ithalatta zorluklarla karşılaşmış, ancak daha önce alınmış işlerin teslimi için çalışmalar sürdürülmüştür. Küresel salgının sosyal yaşamımızda da önemli etkileri olmaktadır. Başta eğitimler ve toplantı alışkanlıkları gibi konularda yaşadığımız değişiklikler olmak üzere çeşitli alanlarda deneyimlediğimiz sosyal etkiler, orta ve uzun vadede daha açık görülecektir. Sosyal değişimin, küresel siyaset açısından etkilerine ise biraz sonra ayrıca değineceğim.

2020 yılının ikinci yarısı sizce nasıl olacak?

Mayıs ve özellikle Haziran ayında piyasalarda canlanma emareleri görülmeye başlanmıştır. Bunun devamı olarak, yapısal çelik sektörü malzeme, tasarım

From a health point of view, at first the morale and fear stemming from the uncertainty in the market caused low productivity in production, but the system did not stop. Later, shift working system was adopted. As a result of all these measures, no reports were received regarding the employees affected by COVID-19 from our member's facilities. Although there were rare cases that were not reported, it was observed that it was not at a size that would halt production. The home-based working system was found to be efficient and economical. When we look to the issue from an economic perspective; investments that came to the point of the stagnation, the sharp decrease or even the halt of domestic and international demand, the cancellation or postponement of some orders and ongoing works negatively affected steel producers and material producers. In the structural steelwork sector, the project offices and consultants were perhaps the most affected by this situation. At the start of 2020, the global epidemic stepped on the recession in domestic and foreign markets and on the economic trouble and increased its impact exponentially.

Looking at the issue in terms of the steel value chain, in the letter of Dr. Barış Bekir Çiftçi, the head of Strategic Initiatives department, the World Steel Association -WorldSteel-, dated 30 April 2020, it is stated that coal production suitable for iron ore and steel production is also affected by various ratios according to countries. Just like oil, there are a few countries that put their weight in the steel industry. For example, Australia made 60% of its overseas ore and coal exports (61% in ore, 58% in coal) in 2019. Australia, which was not affected by COVID-19 in 2020, maintained its critical place in the steel value chain in the first quarter of 2020. It has been announced that Brazil, which ranks second in 2019 with 23%, will be affected by the global epidemic, not in terms of ore but in terms of the workforce of enterprises. As a result, significant delays / cancellations were experienced in ore and coal production due to the global epidemic, except Australia, and there was a decrease in investments as miners preferred to stay in cash during this crisis period.

According to WorldSteel statistics; as of the end of 2019, crude steel production in the world increased by 3.4% compared to 2018 and was at the level of 1 billion 841 million tons. In Turkey, shrinking by 9.6% and 33.74 million tonnes of crude steel were produced. The global epidemic of COVID-19 has affected steel production all over the world. As a result, while crude steel production in the first five months compared to January-May 2019 period decreased by 5.25% in the world, despite an increase in the first two months the rate total of shrinkage is 5.63% in Turkey. I believe that we should clearly identify the problems faced by our steel industry in recent years and evaluate what we can do for the industry and how we can solve our problems. It is imperative that we come together with steel producer, designer and manufacturer, put our problems on the table, look for realistic medium and long-term solutions, and produce solutions with common sense.

In the steel construction sector, difficulties were encountered in imports due to the difficulties in international transportation, but efforts were continued for the delivery of the works that were previously purchased. The global epidemic also has important effects on our social life. The social impacts we have experienced in various areas, especially the changes we have experienced in matters such as trainings and meeting habits, will be more evident in the medium and long term. I will talk about the effects of social change in terms of global politics a little later.

How will be the second half of 2020?

There were signs of recovery in the markets in May and especially in June. As a continuation of this, the structural

kapak konusu / cover story

ve yapım süreçleriyle ilgili olarak önümüzdeki aylara şu nedenlerle ümitli bakıyor:

- Bundan önce birçok kez ekonomik krizlerin üstesinden gelmiş ve bu konuda deneyim kazanmış olan sektörler, COVID-19'la yaşamaya da alışıyor; askıya alınan yatırımların önümüzdeki aylarda açılması, yeniden canlanması olası görülüyor.
- Dünya, COVID-19'un neden olduğu ekonomik ve sosyal sorunlara da daha fazla tahammül etmek istemiyor; ekonomide canlanmayı sağlayacak önlemler bekleniyor.
- Çin ile iş yapan ülkelerin bu ülkeye karşı güven kaybetmeleri sonucunda birçok Avrupa firmasının stratejik ortaklıklarını Türkiye'ye kaydırmaya başladığına dair duyumlar alınıyor; COVID-19 süreci, inovasyon ve teknoloji kullanılarak akıllı yönetilirse, Türkiye için fırsata dönüşebilir.

Yaşadığımız süreçte en çok deneyimlediğimiz konulardan biri de evden çalışma oldu. Bir zamanlar "olmaz öyle şey" dediğimiz evden çalışma ve uzaktan eğitimin olabildiğini gördük. Bu sadece internet üzerinden toplantılar ile sınırlı olmayacak, yapay zekanın, dijitalleşmenin, robot ve diğer ileri teknolojilerinin kullanıldığı bir dönem yaşamamıza neden olacaktır. Bu değişime ayak uyduran yaşamını sürdürecektir, zamanını iyi değerlendiremeyen, değişime ayak uyduramayanlar yok olacaktır.

Sektörünüzde normalleşme sürecine dair görüşlerinizi paylaşır mısınız? Bu süreçte ne gibi ihtiyaçlar ön plana çıkacak? Sektörünüzün beklentileri nelerdir?

Sosyal etkiler de çok iyi değerlendirilmeli. Küresel salgının bulaşıcı özelliği karşısında alınan önlemlerin çeşitli nedenlerle yeterli olamaması ve halkın panikle umursamazlık arasında gidip gelen davranışı ciddi endişeye neden oluyor. İhracatımız açısından önemli bazı ülkelerin Türkiye'ye karşı uyguladığı koruma önlemleri çelik ihracatımızı olumsuz etkilese de, TUCSA olarak inanmaktayız ki, genelde inşaat sektöründe, özelde çelik yapı sektöründe Dünya üzerinde var olabilmemiz;

- Mevcut teknolojiyi yakalayabilmemiz,
- İnovasyon ve Ar-Ge ile atılım yapabilmemiz,
- Yapılarda konvansiyonel sistemden endüstri ürünü yapı sistemine evrilebilmemiz,
- Devletin bu sektöre daha fazla sahip çıkması ve imkan yaratmasıyla ile mümkün olabilecektir.

Yani, küresel rakiplerimizle rekabet; ancak maliyetlerimizi yapay zeka, robot teknolojisi, yapı bilgi modellemesi, artırılmış gerçeklik gibi teknolojileri kullanarak düşürmemizle, kalitemizi arttırmamızla ve bu suretle dayanıklı/dirençli (resilient) yapı sistemi olarak tanımlanabilecek endüstri ürünü modüler yapı sistemine geçmemizle sağlanabilecektir.

Bilim ve teknolojiyi yakalama çabası içinde inşaat sektöründeki değişimi değerlendirirken, şu hususların öne çıktığını görüyoruz:

1. Dünya üzerinde konut sektörü 1995'ten itibaren diğer sektörler nazaran en az gelişen hatta minimal de olsa bir gerileme yaşayan sektör durumundadır.
2. BM Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO)'nın da konu aldığı Endüstri 4.0 kapsamında sayısallaşmanın (dijitalleşmenin) en az ilerleme kaydettiği iki sektör inşaat ve ziraat sektörleridir.
3. Sektör Kabuk Değiştirmek zorundadır. Bu kapsamda,
 - a. Yapıların daha hafif, esnek ve modüler olması,
 - b. Yapılarda bir türlü yeterince sağlanamayan

steelwork industry is looking forward to the coming months regarding materials, design and construction processes for the following reasons:

- Sectors that have overcome economic crises many times before and have gained experience in this field, are also getting used to living with COVID-19; it seems likely that the suspended investments will open and revive in the coming months.
- The world does not want to tolerate the economic and social problems caused by COVID-19 anymore; measures to ensure recovery in the economy are expected.
- Getting sensations that many European companies that do business with China began to shift to strategic partnership to Turkey as a result of the countries are losing confidence against China; if COVID-19 process is managed by using smart technology and innovation, it may be an opportunity for Turkey.

Working from home has been one of the most experienced subjects during this period. We have seen that work from home and distance education, which we once called "no such thing", are possible. This will not only be limited with the meetings over the internet, it will lead us to live a period in which artificial intelligence, digitalization, robots and other advanced technologies are used. Those who will continue to keep up with this change will survive; those who cannot use their time well and who cannot adapt to change will perish.

Can you share your views on the normalization process in your industry? What needs will come to the fore in this process? What are the expectations of your industry?

Social effects should also be evaluated very well. In the face of the contagious nature of the global epidemic, the inadequacy of the measures taken, for various reasons and the public behaviors those oscillate between panic and indifference cause serious concerns. Even though it negatively affects the our steel import because of the protective measures imposed against Turkey, which are applied by some important countries that are important in terms of our exports, as TUCSA we believe that, in general in the construction sector, in particular in the steel construction industry so that we can be on the World by;

- It will only be possible if the state takes ownership of this sector and creates opportunities.
- Capturing the current technology,
- We can make a breakthrough with innovation and R&D,
- Our ability to evolve from a conventional system to an industrial building system in buildings,
- It will only be possible if the state maintains this sector and creates opportunities.

So, the competition with our global competitors; it can only be achieved by reducing our costs by using technologies such as artificial intelligence, robot technology, building information modeling, and augmented reality, increasing our quality, and thereby transitioning to an industrial modular building system, which can be defined as a resilient building system.

While evaluating the change in the construction sector in an effort to catch up with science and technology, we see that the following points stand out:

1. The housing sector in the world is the sector that has developed the least, even a minimal regression compared to other sectors since 1995.
2. Within the scope of Industry 4.0, which is also the subject of the UN Industrial Development Organization (UNIDO), the two sectors, where digitization made the least progress, are the construction and agriculture sectors.
3. Sector Must Change Shell. In this context,
 - a. Structures to be lighter, flexible and modular,
 - b. Making the buildings in the factory environment in order

kapak konusu / cover story

kalite kontrolün temini için yapıların fabrika ortamında yapılması,

c. Bilginin ve ileri teknolojinin daha yoğun olarak kullanılması,

d. Otomotiv sektörü gibi ihraç edilebilir hafiflikte ve pratiklikte olması gerekmektedir.

e. Bunun sonucu: Endüstriyel Yapı Üretimi'dir. Önerilen yapıları yapma kapasitemiz yeterlidir, ancak tüm yapıların tasarımdan malzemeye, imalatın inşaatı kadar her aşamada nasıl denetleneneğine ilişkin kuralları yeterli hale getirilmeli ve anlatılmalıdır.

4. Hafif ve modüler yapı inşaat sektörümüzün ihracatının artırılması açısından da önemlidir. Böylece, katma değeri yüksek yapı bedelinin yaklaşık 2/3'ü ihraç edildiği anda tahsil edilecek, yurt dışında inşaat riski en az seviyeye indirilmiş olacaktır.

5. Ülkenin gelişiminde kamunun aldığı kararlar yön verici olmaktadır. Örneğin, Peru'da olduğu gibi "ülkemizde de modüler köprülerin kullanımı" veya "yurt dışındaki taahhüt işlerinde yapıların Türkiye'de imal edilerek gönderilmesi" gibi alanlarda verilecek kararlar ülke ekonomisinin ve ilgili sektörlerin gelişmesine olanak sağlayabilir. Tabi buna, Türkiye'de yapılan mega projelerde Türk mimar ve mühendislerin daha yoğun görev almalarının sağlanması da ülkemizin geleceği açısından çok önemlidir.

6. Ülkelerin en büyük sermayelerinden biri bilgi ve yaratıcı bilim insanlarıdır.

7. Gelişen teknoloji ve bilişim olanakları göz önüne alındığında atıl sistemlerin yerine çevik sistemlere ihtiyaç vardır.

Son söz olarak okuyucularımıza neler söylemek istersiniz?

Bir yanda inanılmaz süratle gelişen teknoloji, küresel ısınmaya bağlı iklim değişiklikleri ve afetler, öte yanda genç nesillerin düşünme süreçlerindeki değişimler, diğer tarafta bir virüsün küresel tehdit haline gelişi. Özetle, dünya değişiyor. İnsanların gereksinimleri, beğenileri, yaşam tarzları değişiyor. Ülkenin ve sektörün bekası açısından, bizlerin de bu değişimi yakından izleme ve gelişmelerin gerisinde kalmama zorunluluğumuz var. Bunun için TUCSA, bir yandan bu konularda teknik çalışmalarını sürdürürken, diğer taraftan ilgili STK ve üniversitelerle gerçekleştirebilecek gelişmeler üzerinde çalışmaktadır. Bunların sonuçlarını başta kamu kurumları olmak üzere daha geniş kitlelerle paylaşmak için hazırlık yapmaktadır. Bu kapsamda konferans, web semineri (webinar) dahil YAÇEM Akademi eğitimlerimiz, Çelik Yapılar dergisi başta olmak üzere tüm yayın organlarımız bu bilinçlenme seferberliğine katılmaktadır.

Buraya kadar özetlediğimiz değişime ayak uydurmak amacıyla Çelik Yapılar dergisinin de günün gereklerine uygun olarak güncellenmesi, okunurluğunun artırılması ve referans yayın haline getirilmesi için 64. sayıdan itibaren çalışmalara başlamıştır. Ayrıca COVID-19 nedeniyle hayatını kaybeden insanların sayısı belki Dünya Savaşlarındaki kadar olmayacak ama insanlığın eline tüm ülkelerin katıldığı küresel savaştan çıkmış gibi yıpranmış bir dünya kalabilir. Mücadele yöntemlerini yeterince bilemediğimiz, uluslararası arenada Küresel Biyolojik Tehdit Dönemi de diyebileceğimiz değişiklikleri küresel siyasi düzende de bazı değişikliklere neden olması kaçınılmaz. Bunların bir kısmı ihtiyaçtan bir kısmı da küresel ihtiraslardan kaynaklanabilir. Gezegenimizi etkileyen biyolojik tehdit ve mevsimsel değişiklikler gibi küresel tehdit ile mücadelede, küresel kaynakları tek elden yönetilmesini sağlamak üzere Tek Dünya Federasyonu yaklaşımına doğru gidilebilir. Bu ve benzeri değişim olasılıklarına da hazırlıklı olmak gerekir. ◆

to ensure the quality control that can not be adequately provided in the buildings,

c. More intensive use of knowledge and advanced technology,

d. Like the automotive industry, it must be lightweight to ensure export, and practical.

e. The result of this is: Industrial Building Production. Our capacity to build the proposed structures is sufficient, but the rules on how to inspect all structures at every stage from design to material, from fabrication to construction should be made adequate and explained.

4. Lightweight and modular construction is also important in increasing the exports of our construction industry. Thus, approximately 2/3 of the high value added building price will be collected as soon as it is exported, and the construction risk abroad will be minimized.

5. The decisions taken by the public are leading in the development of the country. For example, as in Peru, decisions to be given in such areas "in our country, the use of modular bridges" or "Manufacturing the structures in Turkey and shipping them for contracting businesses in abroad" may provide development of national economy and related sectors. Of course that, for the future of our country it is also very important that ensuring more intensive tasks for Turkish architects and engineers in the provision of mega projects in Turkey.

6. One of the biggest capitals of countries is knowledge and creative scientists.

7. Considering the developing technology and information facilities, there is a need for agile systems instead of idle systems.

What would you like to say our readers as closing words?

On the one hand, technology that develops incredibly rapidly, climate changes and disasters due to global warming, on the other hand, changes in the thinking processes of young generations, on the other side, a virus is becoming a global threat. In summary, the world is changing. People's needs, tastes and lifestyles are also changing. In terms of the survival of the country and the industry, we have the obligation to closely monitor this change and not to lag behind the developments. For this, TUCSA, while continuing its technical studies on these issues, is also working on developments that can be realized in coordination with relevant NGOs and universities. In the continuation of this, preparations are made to share the results of the studies with wider audiences, especially public institutions. In this context, our YAÇEM Academy's trainings, including conferences, webinars, and all our publications, especially Çelik Yapılar magazine, participate in this awareness campaign.

In order to keep up with the change that we have summarized so far, in order to update Çelik Yapılar magazine in accordance with the requirements of the day, to increase its legibility and to make it a reference publication, works began by the 64th issue. On the other hand, the number of people who lost their lives due to COVID-19 may not be as much as in the World Wars, but a worn-out world may remain in the hands of humanity as if they had come out of the global war in which all countries participated. It is inevitable that the changes that we do not know enough about the methods of struggle, the changes that can be called the Global Biological Threat Era in the international arena, will cause some changes in the global political order. Some of these changes may arise from needs and some from global ambitions. In the fight against global threats such as biological threats and seasonal changes affecting our entire planet, a One World Federation approach can be taken to ensure the management of global resources by a single source. It is also necessary to be prepared for this and similar change possibilities. ◆



TEKNİK
plastik

Teknik Plastik olarak, 22 yıllık tecrübemiz doğrultusunda; kalite, üretim ve tedarikte tüketicimize en iyi imkanlarla, en hızlı şekilde hizmet sunabilmek, temel politikamızdır.

Müşteri odaklı hizmet anlayışına sahip olup, projelendirme, imalat ve montaj hizmetleri vermekteyiz.

Hizmetlerimiz

- ① Galvaniz Tesis Ekipmanları
- ① Scrubber İmalatı
- ① Kimyasal Stok Tankları
- ① Endüstriyel Fan İmalatı
- ① Serpantin İmalatı

www.teknikplastik.net - tekin@teknikplastik.net
Karadenizliler Mah. Şenkaya Sok. No:5 Kullar / Başiskele / Kocaeli

kapak konusu / cover story

Akın Alıkçıoğlu İKSD GENEL SEKRETERİ

Akın Alıkçıoğlu SECRETARY GENERAL, İKSD

Derneğinizi ve kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

İskele Kalıp Sanayicileri Derneği (İKSD) ülkemizin kalkınması, uluslararası pazarlardaki rekabet gücümüzün ve ihracatımızın artırılması, sektörün sorunları, çözümleri ve sektörel işbirlikleri konusunda çalışmalar yürütmeyi hedeflemektedir. İskele Kalıp Sanayicileri Derneği (İKSD), bugün itibarıyla Kalıp ve İskele Sanayicilerini sayısal ve nitelik anlamında temsil eden tek çatı kuruluşudur.

Amaçları doğrultusunda; Bakanlıklar, resmi ve özel kurumlar, TSE, Odalar ve Borsalar, İhracatçı Birlikleri, üniversiteler ve uluslararası kuruluşlarla beraber çalışacak olan derneğimiz, kar amacı gütmeyen bağımsız sivil toplum kuruluşudur.

İKSD; iskele ve kalıp sektörünün önde gelen firmaları tarafından temsil edilmektedir. Üye firmaların tümü; standartlar doğrultusunda üretim yapan gerek ulusal gerekse uluslararası ölçekte önemli konut, baraj, ticari bina, havaalanı, hastane, yol, metro, endüstriyel projeler vb inşaatlarında proje, danışmanlık, malzeme satışı, kiralama ve satış sonrası destek hizmeti vermektedirler.

Ben, Endüstri Yüksek Mühendisiyim. 25 yıldan beri finans, eğitim, danışmanlık sektörleri ve sivil toplum kuruluşlarında yöneticilik yapıyorum. 2017 yılından beri İskele Kalıp Sanayicileri Derneği Genel Sekreterliğini yürütüyorum.

COVID19 2020'nin ilk yarısında sektörünüzü nasıl etkiledi?

2020 ilk yarı değerlendirmesini 1. çeyrek ve 2. çeyrek olarak değerlendirmekte fayda var. Türkiye GSYH 2020 yılının ilk çeyreğinde yüzde 4,5 oranında büyüme kaydetmiştir. İlk çeyrekte tarım sektörü yüzde 3, sanayi sektörü yüzde 6,2 ve hizmetler sektörü (inşaat dâhil) yüzde 3,2 oranında büyüme kaydetmiştir. Doğrusu ilk çeyrekte biraz kıpırdanma ve olumlu sinyaller vardı. Fakat 2. çeyrek COVID 19 salgınının olumsuz etkilerinin olduğu bir dönem oldu. Bazı üyelerimiz üretime tamamen ara verdiler, bazıları ise pandemi koşulları kaynaklı sipariş öteleme, iptal ve sağlık önlemleri kapsamında üretim kapasitelerini azaltmak zorunda kaldılar.

2020 yılının ikinci yarısı sizce nasıl olacak?

Dünyada ve Türkiye'de belirsizliklerin devam edeceği ve risklerin söz konusu olacağı bir dönem olacaktır. Kısa, orta ve uzun vade de stratejik planlamaların temkinli ve çeviklikle yapılması gereken kurum liderlerinin performansının her zamankinden daha fazla belirleyici olacağı bir süreçten geçiyoruz. Karamsar da bakmak istemiyoruz, ama gelecek projeler veya yapılacak işler anlamında özellikle yurtiçi pazarına yönelik 2020 maalesef çok da umutlu baktığımız bir yıl değildi. Konjonktürel olarak dünyada olumlu/olumsuz birtakım değişiklikler, gelişmeler var. Ticaret savaşları haliyle

Can you please introduce us your association and yourself?

Scaffolding Mold Manufacturers Association - İKSD- aims the development of our country, increasing our competitiveness in international markets and our exports, working for the problems of the sector, solutions and sectoral collaborations. Scaffolding Mold Industrialists Association (İKSD) is the only umbrella organization that represents the Formwork and Scaffolding Industrialists numerically and qualitatively.

In line with its aims; our association, which will work with ministries, public and private institutions, TSE, Chambers and Commodity Exchanges, Exporters' Unions, universities and international organizations, is a non-profit independent non-governmental organization.

İKSD is represented by the leading companies of the scaffolding and formwork sector. All of the member companies produce in line with the standards and they provide project, consultancy, material sales, leasing and after-sales support services in the constructions of important, in national and international, houses, dams, commercial buildings, airports, hospitals, road subways, industrial projects, etc.

I am an Industrial Engineer. I have been working as manager in finance, education, consultancy sectors and non-governmental organizations for 25 years. I have been working as the General Secretary of the Scaffolding Formwork Manufacturers Association since 2017.

How did COVID-19 affected your industry in the first half of 2020?

It is useful to evaluate assessment of the first half of 2020 as the 1st quarter and 2nd quarter. Turkey grew by 4.5 percent in the first quarter of 2020 GDP. In the first quarter, the agricultural sector grew by 3 percent, the industrial sector by 6.2 percent and the services sector (including construction) by 3.2 percent. Indeed, there was some restlessness and positive signals in the first quarter. However, the second quarter was a period that has negative effects of COVID 19 epidemic. Some of our members stopped production completely, while others had to reduce their production capacity within the scope of order postponement, cancellation and health measures due to pandemic conditions.

How will be the second half of 2020?

It will be a term that the uncertainty in the world and Turkey will continue and risks will be in the journal. In the short, medium and long term, we are going through a process in which the performance of corporate leaders, whose strategic planning should be done with caution and agility, will be more determinant than ever. We do not want to look pessimistic, but unfortunately, 2020 was not a year that we looked very



Metalworking EURASIA

Uluslararası Sac İşleme, Metal Kesme ve Şekillendirme
Teknolojileri Fuarı

10 - 13 Mart 2021

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi

Tüyap ■ İstanbul

#wineurasia

Ücretsiz Giriş
Bileti:
win-eurasia.com



Deutsche Messe

Metal
Working
EURASIA

WIN
EURASIA

Organizator

Hannover Fairs Turkey
Fuarçılık A.Ş.
Tel. 0212 334 69 00
info@hf-turkey.com
www.hmist.com.tr

Destekleyenler



Resmi
Havayolu



Resmi Seyahat
Acentesi



BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

kapak konusu / cover story



hepimizi etkiliyor. Amerika ile Çin'in çekişmesi arada bizim gibi ülkelere de yansıyor, ancak iş yaptığımız coğrafyalara baktığımızda 2020'de yapılmış ihaleler ve başlamak üzere olan projeler mevcut. Türkiye'den rahatlıkla uzanabildiğimiz mesafelerdeki ülkelerde (Ortadoğu, Rusya, Türki Cumhuriyetler) projeler itibarıyla bir umut var.

Fakat sektörde arz fazlasının olduğu bu dönemde tüm sektörlerde olduğu gibi iç ve dış pazarlarda fiyat odaklı rekabetin biraz sert yaşanmasını sürdürülebilirlik açısından çok doğru bulmuyoruz. Uzun vadede bizim sektörümüz dahil tüm sektörlerimiz için bu pazar koşullarının firma bilançolarına ve kurumsal gelişimlerine yeterince katkı sağlamayacağını düşünüyoruz.

Sektörünüzde normalleşme sürecine dair görüşlerinizi paylaşır mısınız? Bu süreçte ne gibi ihtiyaçlar ön plana çıkacak? Sektörünüzün beklentileri nelerdir?

Sadece bizim sektörün değil tüm sektörlerin normalleşme süreci ekonomik ve siyasi anlamda dünyada ve Türkiye'de olumlu makro gelişmelere ve pandeminin azalarak ortadan kalkmasına bağlı olduğu görülüyor. İnşaat sektörünün ve tabii bizim gibi bağlantılı sektörlerin, COVID-19 öncesinden mali anlamda yaralı bir sektör olduğunu dikkate alacak olursak, iç ve dış pazarların hemen hemen aynı anda ve neredeyse tamamen daralma eğilimine girmiş olması sektör olarak bizim için her anlamda riskleri arttırmaktadır. Devletimizin inşaat sektörünü mücbir sebep kapsamına alırken, mutlaka bizim gibi doğrudan bağlantılı ve hatta inşaat dışında başka sektörlerle hizmet veremeyecek Kobi niteliğindeki firmalarımızı da 'Ekonomik İstikrar Kalkanı' ve benzeri uygulanacak paketler kapsamına otomatikman almalıdır.

Firmalar bazında ise nakit akışının her zamankinden çok daha fazla önem kazandığı bir dönemde olduğumuzu hatırlatmak isterim. Firmalarımıza tahsilat ve gelir kalemlerine yoğunlaşırken bir yandan da giderlerini azaltmak için çözümler bulmalarını tavsiye ediyoruz.

Sonuç olarak istihdamın mevcut haliyle korunmasının ve şirket varlıklarının hasar almadan sürdürülebilirliğinin ciddi bir sınav vereceği dönemden geçiyor olacağız.

Son söz olarak okuyucularımıza neler söylemek istersiniz?

Sizlere ve tüm paydaşlara sağlık sıhhat dolu günler diliyoruz. ◆

hopeful, especially for the domestic market in terms of future projects or work to be done. There are some positive / negative changes and developments in the world cyclically. Trade wars naturally affect all of us. The conflict between America and China is reflected in countries like us, but when we look at the geographies we do business in, there are tenders made in 2020 and projects that are about to start. There is hope in terms of projects where countries can easily reached from Turkey (Middle East, Russia, Turkic Republics).

However, in this period of excess supply in the sector, we don't think it is very correct that the price-oriented competition is a bit harsh in domestic and foreign markets as in all sectors, in terms of sustainability. In the long term, we think that these market conditions will not contribute enough to the company's balance sheets and corporate development for all our sectors, including ours.

Can you share your views on the normalization process in your industry? What needs will come to the fore in this process? What are the expectations of your industry?

It seems that not for only our industry, all sectors' normalization process is linked to economic and political positive macroeconomic developments in World and in Turkey and the disappearance of the pandemic. Considering that the construction sector and of course related sectors like us are a financially injured sector before COVID-19, the fact that domestic and foreign markets have shrunk almost simultaneously and almost completely increases the risks for us as the sector in every sense. While our state includes the construction sector within the scope of force majeure, it should automatically include our SME companies, which are directly connected and cannot even serve other sectors other than construction, within the scope of "Economic Stability Shield" and similar packages.

On the basis of companies, I would like to remind you that we are in a period where cash flow is more important than ever. In this sense, we recommend our companies to find solutions to reduce their expenses while focusing on collection and revenue items.

As a result, we will be passing through a period in which the preservation of employment and the sustainability of company assets without damage will take a serious test.

What would you like to say our readers as closing words?

We wish healthy days to you and to all stakeholders. ◆



WWW.SABAZINC.COM

Yetkili : MAHDİ NAZARİ

+90 539 295 20 68

+98 912 141 20 68

mehdin754@gmail.com



**Demir elik rnleri, KLE INKO,
KLE KURŞUN imalat ithalat ve ihracatını gerekleştiriyoruz.**



KONAKLAR MAH. SELVİLİ SOK
NO 1/2 EMLAKBANKASI APT.
K8 D29 4.LEVENT.
İSTANBUL BEŞİKTAŞ

TEL: 0212 270 00 46

FAX: 0212 325 15 36

SABAZİNC DİŐ TİCARET LTD. ŞTİ.



proje / project



Güney Amerika'nın en büyük modüler hastanesi

Covid-19 Pandemisi nedeniyle inşa edilen 300 yatak kapasiteli ve işletme alanına sahip hastane, salgın sonrasında şehre miras kalacak.

Covid-19'un bulaşmasıyla mücadele etmek ve halihazırda virüse yakalananlara yardımcı olmak için birçok önlemin alındığını biliyoruz. Ancak Coronavirus özellikle yılın ilk yarısında sürekli hızlanarak yayıldı.

4 Mayıs sabahı, Rio de Janeiro Eyaletindeki yoğun bakım ünitelerinin yüzde 98'inin dolu olduğu, yüzlerce hastanın kabul için sırada beklediği ve 399 hastanın diğer hastanelere nakledildiği açıklandı.

Rio de Janeiro Eyalet Hükümeti Seinfra aracılığıyla Nova Iguaçu, Baixada Fluminense'de, kampanyanın ötesine geçen bir hastane inşa edildiğini müjdeledi. Her 100'ü bir modülde konumlanmak üzere, üç modülden oluşan 300 yatak kapasiteli hastane, Güney Amerika'daki en büyük modüler hastane olacaktı.

12.800 m inşaat alanı ile en büyük Güney Amerika modüler binası olması büyük bir zorluk olmasına

The biggest modular hospital in South America

The hospital, after the Covid-19 pandemic, will be a legacy for the city, with 300 beds and administrative area.

We know that many measures have been taken to combat the contagion of Covid-19 and to assist those who have already contracted virus. However, Coronavirus, especially in the first half of the year, spread constantly.

On the morning of May 4, it was announced that 98% of ICUs in the State of Rio de Janeiro are already occupied, where hundreds of waiting in line for admission and 399 transfers to other hospitals.

However, the State Government of Rio de Janeiro, through Seinfra, announced that they were building, in Nova Iguaçu, Baixada Fluminense, a hospital that goes beyond the campaign common. This is the biggest modular hospital in South America, with capacity for 300 beds, each 100 of them in three modules.

Although it is a great challenge, as it is the largest equipment South American modular building, with 12,800 m of built area, the secretary Bruno Kazuhiro agreed with

SOLAR ENERGY & TECHNOLOGIES EXHIBITION
INTERNATIONAL

SOLAREX

I S T A N B U L

GÜNEŞ ENERJİSİ & TEKNOLOJİLERİ FUARI



13. Uluslararası Güneş Enerjisi ve Teknolojileri Fuarı + Enerji Depolama



SUN FOR ALL & ALL FOR SUN
HER ŞEY İÇİN GÜNEŞ & GÜNEŞ İÇİN HER ŞEY

01-03 Nisan / April 2021
İstanbul Fuar Merkezi / Yeşilköy
Hall: 9-10-11-12

Ücretsiz davetiye için / Free invitation
www.solarexistanbul.com

/ solarexistanbul



ORGANİZATÖR



+90 212 604 50 50
www.solarexistanbul.com
info@solarexistanbul.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174

proje / project

rağmen, sekreter Bruno Kazuhiro Nova'daki Hastane Modüler Projesi için ihaleyi kazanan Quick House şirketi ile tamamlanma hızı konusunda anlaştı. Iguçu sadece pandemik Covid-19'da kullanılmakla kalmayacak, Rio de Janeiro'ya sağlık için bir miras olacaktı.

Hastanenin tüm yapısı, klima, pencere ve ihtiyaç duyulan tüm eşyalarla daha ciddi hallerdeki hastalara yardımcı olmak için gerekli önlemlere göre planlandı.

İnşaat aynı zamanda çevreye de uyumludur. İşten sorumlu teknisyen mimar Roberto Becker açıklamasında yapının alçıpan kaplama ve çimentolu levha ile galvanizli çelikten oluştuğu söyledi. Sahada yaklaşık 1.000 ton galvanizli çelik kullanıldı. ◆

the company Quick House, winning bid, speed of completion, as the Hospital Modular Project in Nova Iguaçu will be important not only in the pandemic Covid-19, but will be a legacy for health in Rio de Janeiro.

In addition to coming at a good time, the structure of the entire hospital is according to the necessary measures to assist patients in more serious states, with air conditioning, windows and all items needed.

Construction is also aligned with environmental issues. The structure, according to the technician in charge of the work, the architect Roberto Becker, is all in galvanized steel, with drywall coating and cementitious plate. There are about 1,000 tons of steel galvanized has been used on site. ◆



Kaynak / Source:

<https://casa.abril.com.br/arquitetura/o-maior-hospital-modular-da-america-do-sul-e-construido-em-nova-iguacu/>



**Sıcak Daldırma Galvaniz
Hepsinin Üstünde...**
**Hot Dip Galvanizing
Above All Others...**



İzmit : 7.5 m boy
1.5 m en
2.2 m derinlik

Çorlu : 8 m boy
2 m en
3.5 m derinlik

Gebze : 16 m boy
1.8 m en
3.2 m derinlik

enbuyukgalvaniztesisi.com



**MARMARA – SIEGENER
GALVANİZ**

Tel: +90 262 335 05 95 Faks: +90 262 335 05 94
İzmit Fabrika: Sanayi Mh. Sefa Sirmen San. Sitesi Karşısı İzmit/Kocaeli
Gebze Fabrika: Çerkeşli Mh. İMES 5. Cadde No:11 Dilovası/Kocaeli
Çorlu Fabrika: Velimeşe OSB. 22. Sk. 68. Cadde No:7/1 Ergene/Tekirdağ
Web: www.galvaniz.com Mail: info@galvaniz.com [f/galvanizm](https://www.facebook.com/galvanizm)



ÜYELERİMİZ

Erdal Yılmaz ÇEPAŞ GALVANİZ

Erdal Yılmaz ÇEPAŞ GALVANİZ

Kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz?

Ben Erdal Yılmaz. ODTÜ – Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü mezunuyum. 2006 yılından bu yana ÇEPAŞ 'da Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyorum. Faaliyet gösterdiği alanlarda başarıları ile öne çıkan firmamdan gurur duyuyorum. Müşterilerimize mesajımız şimdiye kadar olduğu üzere bizim ile hep rahat olunuz. ÇEPAŞ ekibi her zaman sizlerin emrinizde...

Firmanızın tanıtır mısınız?

Çepaş Galvaniz, 2003 yılında çelik sektörüne hızlı bir giriş yaparak üretim faaliyetine başlamış ve daha sonrasında İspanyol devi Gonvarri Industries bünyesine dahil olarak daha güçlü bir vizyon ile sektörün öncü firmaları arasında yerini almıştır. Çepaş Gonvarri, ana ürün gruplarını Otokorkuluklar-Korkuluklar, Yol üstü çelik konstrüksiyonlar, Poligon-Monopol Direkler, Enerji Nakil Hattı Kafes Direkleri, Telekomünikasyon-GSM direkleri ve Güneş Enerjisi Çelik yapıları oluşturmaktadır. Otokorkuluk ürün grubumuzda, güçlü proje departmanımız ve mühendislik ekibimiz ile proje bazlı teknik ve tasarımsal tespitler yaparak müşterilerimize en ekonomik çözümleri, zengin ürün gamımız (otokorkuluk çözümleri, çarpışma yastıkları, geçiş terminalleri vb) ile sunmaktayız. Karayolları projeleri başta olmak üzere hem yurtiçi ve hem de yurt dışında birçok yapı işlet devret projesinde aktif olarak görev almaktayız. EN 1317 standartlarına göre tasarlanmış ve gerçek çarpışma testlerinden geçen otokorkuluk sistemlerimiz ile ülkemizde ve tüm dünyada yol ve trafik güvenliğinin sağlanmasında önemli görevler alıyoruz.

Ülkemize önemli ölçüde ihracat geliri sağlıyoruz. İstihdam alanında sürekliliği sağlayarak tüm çalışanlarımızın kendilerini güvende hissetmelerine katkıda bulunuyoruz. Bu çalışma ve çalışma yönetimimiz müşterimiz tarafından da olumlu karşılanıyor ve her defasında projelerindeki ihtiyaçlarında firmamızı tercih ediyorlar. Müşterimiz bu sayede hep rahatlar... Poligon Direkler ürün grubumuzda gerek yurtiçinden gerekse yurtdışından gelen talepleri karşılamaktan memnunuz. Elektrik dağıtım firmalarının projeleri olmak üzere birçok özel projede de aktif olarak yer alıyoruz. Yurtdışı pazarında Afrika ülkeleri, Katar, Balkanlar başta olmak üzere onlarca ülkeye doğrudan ihracat yaparak, dünya pazarındaki payımızı liman, stadyum ve şehir aydınlatma projeleri ile her geçen gün artırmaya devam ediyoruz. Gelişmiş mühendislik alt yapımız ile projelere yönelik çeşitli tasarım çözümleri sağlıyor ve ürün gamımızı geliştiriyoruz.

Müşterilerimiz gönül rahatlığı ile siparişlerini açıyorlar. Firmamızın ve grubumuzun dünyadaki konumu nedeniyle müşterilerimiz hep rahat... Solar enerji tesisleri için çelik yapılar tasarlıyoruz, üretiyoruz, montaj

Could you tell us about yourself briefly?

I graduated from METU - Department of Industrial Design. I have been working as Deputy General Manager at ÇEPAŞ since 2006. I am proud of my company, which stands out with its achievements in its fields of activity. Our message to our customers is always be comfortable with us as it has been until now. ÇEPAŞ team is always at your service ...

Could you introduce Çepaş Galvaniz?

Çepaş Galvaniz started its production activities by rapidly entering the steel industry in 2003 and later joined the Spanish giant Gonvarri Industries and took its place among the leading companies of the sector with a stronger vision. Çepaş Gonvarri's main product groups consist of Guardrails-Barriers, Roadway steel constructions, Polygon-Monopole Poles, Energy Transmission Line Lattice Poles, Telecommunication-GSM poles and Solar Energy Steel structures. In our guardrail product group, we offer our customers the most economical solutions with our rich product range (guardrail solutions, crash pads, access terminals, etc.) by making project-based technical and design determinations with our strong project department and engineering team. We are actively involved in many build-operate-transfer projects both in Turkey and abroad, especially in highway projects. With our guardrail systems designed according to EN 1317 standards and passed real crash tests, we take important tasks in ensuring road and traffic safety in our country and all over the world.

We provide a significant amount of export income to our country. We contribute to making all our employees feel safe by ensuring continuity in the field of employment. This work and our way of work management is welcomed by our customers and they prefer our company everytime for their needs in their projects. Our customers are always comfortable in this way... We are pleased to meet the demands from both domestic and abroad with our Polygon Poles product group. We are actively involved in many special projects, including those of electricity distribution companies. We continue to increase our share in the world market day by day with port, stadium and city lighting projects, by exporting directly to dozens of countries, especially to African countries, Qatar and the Balkans. With our advanced engineering infrastructure, we provide various design solutions for projects and develop our product range.

Our customers open their orders with peace of mind. Due to the position of our company and our group in the world, our customers are always comfortable... We design, manufacture and assemble steel structures for solar energy facilities. We provide products and services all over the world from South America to Japan. In this product group, we offer



OUR MEMBERS

yapıyoruz. Tüm dünyada güney Amerika'dan Japonya'ya kadar ürün ve hizmet sağlıyoruz. Bu ürün grubunda her alandaki deneyimlerimiz ile ürün gurubumuzda hem yurt dışı hem yurtdışı projelerde en uygun tasarımı sunuyoruz. Müşterilerimiz hep rahat... Enerji nakil hatları, telekomünikasyon direkleri, GSM direkleri ve her türlü kafes direk tasarımı ve üretiminde faaliyetlerimiz yoğunlaşıyor. Mühendislik, üretim, paketleme, proje yönetim ve kalite kontrol ekiplerimiz ile ürün ve hizmet kalitemizi sürdürüyoruz. Müşterilerimiz hep rahat...

Yeni projeler, yatırımlar gündeme gelecek mi?

Çepaş 2020 yılında Covid 19 salgının tüm olumsuz etkilerini iyi yöneterek faaliyetlerini kesintisiz sürmeyi başardı. Aldığımız tedbirleri hassasiyetle uygulamaya devam ediyoruz. İşimizin başında ve projelerimizi yakından takip ediyoruz. Bununla birlikte müşterimizin firmamıza ve grubumuza teveccühü artıyor. Müşterimizin ilgisi ve güveni ile endüstriyel kapasitemizi arttırmak yönünde çalışmalar yapıyoruz. Tüm ürün gruplarımızda ürün geliştirme ve iyileştirme çalışmalarını yeni pazarların ihtiyaçlarına yönelik olarak sürdürmeye devam ediyoruz. 2021 yılını tüm ürün gruplarımızda, Covid sebebi ile bu seneden ertelenen taleplerin karşılanacağı bir yıl olarak planlamaktayız. Bünyemizde imalatı yapılan ürünler, ilgili oldukları standartlara ve şartnamelere uygun üretilmektedir. Her yeni gün büyümeye ve güçlenmeye devam ettikçe bünyemize daha çok standarda uygun ürünler katmaya, bunlarla ilgili yatırımlar yapmaya devam ediyoruz. Örnek vermek gerekir ise Türkiye karayolları standartlarında karşımıza çıkmayan ve Çepaş'ta üretilmeyen, başka ülkelere özgü normlarda otokorkuluk talepleri ile karşılaştık ve gerekli yatırımları bünyemize getirerek bu pazarlarda aktif rol almaya başladık. İhtiyaç ve talepler doğrultusunda yeni yatırımlar her zaman gündemimizde olacaktır.

Varsa örnek bir projenizden bahsedebilir misiniz?

Kuzey Marmara Otoyol Projesi 2020 yılında öne çıkan yap iş devlet tipi ile öne çıkan önemli yol projelerimizden biri olmuştur. Ülkemizin en önemli otoyol projesi olan ve birçok alanda ekonomik ve sosyal gelişmemizde katkıda bulunacak bu projede firmamızın tercih edilmesinden memnunuz. Bu ve benzer projelerde gösterdiğimiz yüksek performans ile müşterilerimiz hep rahat... Üretimlerimiz ortak noktası sıcak daldırma galvanizli ürünler olması. Fabrikamızda yer alan sıcak galvaniz tesisi ile uzun ömürlü ürünleri müşterilerimize ve kullanıcılara sunuyoruz. Sıcak Daldırma Galvaniz ile müşterilerimiz hep rahat.

Sizce COVID19 salgını sürecinde sıcak daldırma galvaniz sektörü nasıldı? Yılın ilk yarı nasıl geçti? Normalleşme süreci hakkında öngörünüz ve yılın ikinci yarısı için beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Covid19 salgınının dünya çapında yaygınlaşması ile Türkiye pazarı olmak üzere neredeyse tüm ülkelerde yılın ilk birkaç ayında ciddi bir durgunluk söz konusu oldu. Fakat sonrasında daha bilinçli yaklaşımlar sergileyen firmalar bu durumu lehine çevirmeyi başardı. Özellikle hammadde ve nihai ürün tedarikinde dünya pazarında ciddi bir paya sahip olan Çin'e olan talebin azalmasıyla beraber yeni kaynak arayışı söz konusu oldu. Çelik ve sıcak daldırma galvaniz sektörü temelinde Türkiye pazarı öne çıkmaya başladı. Özellikle Afrika ülkelerinden Türkiye pazarına olan taleplerde ciddi bir artış yaşandı. Taşların yerinden oynaması ile mevcut durumu avantaja çeviren firmalar için yılın ikinci yarısı ve 2021 yılı daha verimli geçebilecektir. ◆

the most suitable design in both foreign and international projects in our product group with our experience in every field. Our customers are always comfortable... Our activities are concentrated in the design and production of energy transmission lines, telecommunication poles, GSM poles and all kinds of lattice poles. We maintain our product and service quality with our engineering, production, packaging, project management and quality control teams. Our customers are always comfortable...

Do you have any new projects / investments in your journal?

Çepaş achieved to manage well all the negative effects of the Covid 19 epidemic in 2020 and continue its activities without interruption. We continue to apply the measures we have taken with precision. We are at our work and we follow our projects closely. Along with this, our customer's interest in our company and our group is increasing. We are working for increasing our industrial capacity, with the interest and trust of our customers. We continue to improve and develop our products in the all product grouping line with the needs of new markets. We are planning 2021 as a year in which the postponed demands, from this year due to Covid, will be met in all our product groups. The products manufactured in our company, are produced in accordance with the related standards and specifications. As we continue to grow and get stronger every day, we continue to add more standards-compliant products and make investments in these. If we have to give an example we were faced with the guardrail demands, whose norms were specific to other countries and which we don't see in Turkish highway standards and we don't produce in Çepaş. We made necessary investments to our company and started to be active in these markets. New investments will always be on our agenda in line with the needs and demands.

Could you tell us about one of your the projects?

The Northern Marmara Highway Project has been one of our important road projects that stand out with the build-operate-transfer type that stands out in 2020. We are pleased that our company is preferred in this project, which is the most important highway project of our country and will contribute to our economic and social development in many areas. Our customers are always comfortable with the high performance we show in this and similar projects. The common point of our products is that they are hot dip galvanized products. With the hot galvanizing facility in our factory, we offer long-lasting products to our customers and users. Our customers are always comfortable with Hot Dip Galvanized ...

What do you think about the first 6 months of the year from point of hot dip galvanizing industry? Could you tell us your expectations for the second half?

With the expansion of Covid19 epidemic the worldwide, a serious recession occurred in the first few months of the year in almost all countries, including Turkey market. However, companies that took more conscious approaches afterwards managed to turn this situation in their favor. Especially with the decrease in demand for China, which has a significant share in the world market in raw material and final product supply, new resources were looked for. In basis of steel and hot-dip galvanizing industry Turkish market began to come forward. Particularly, there has been a significant increase in demand from African countries to Turkey market. The second half of the year and 2021 will be more productive for companies that turn the current situation into an advantage with the movement of stones. ◆

ÜYELERİMİZ



Büyüamin Halaç MARMARA SIEGENER GALVANİZ

Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

Çukurova Üniversitesi İşletmecilik ve Anadolu Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümü mezunuyum. Meslek hayatıma Emta Elektrik A.Ş firmasında başladım. Emta A.Ş 1991'de Ülkemizde Galvaniz Sektörünün ilk devlet kuruluşu olan Mitaş T.A.Ş firmasına iştirak etti. Ben de 1996'da Mitaş T.A.Ş ye geçtim. Firmanın İzmit te kurduğu Mitaş Yüzey Kaplama A.Ş firmasında satış, pazarlama sorumlusu olarak 6 yıl çalıştım. Firma İzmit'teki faaliyetlerini durdurunca 2013'te kuruluşuna da katkıda bulunduğum Marmara Galvaniz firmasına geçtim. Ardından 2007-2010 tarihleri arasında Kırış Galvaniz A.Ş firmasında kurucu ortak olarak çalıştım. Sonradan tekrar Marmara Siegener Galvaniz A.Ş firmasına geçtim. Yaklaşık 10 yıldır MSG A.Ş firmasında iş geliştirme, pazarlama satış koordinatörü olarak çalışmaktayım. Galvanizciler Derneği (GALDER) Kurucu yönetim kurulu üyesi ve tanıtım komitesi koordinatörü olarak sektöre destek vermeye çalışıyorum. Aynı zamanda Türk Yapısal Çelik Derneği Yönetim Kurulu yedek üyesi ve Yüzey İşlemler Komitesi koordinatörlüğü görevimi de devam ettirmekteyim.

Firmanızı tanıtır mısınız?

Firmamız 2003 yılında İzmit'te kuruldu. Sektördeki olumlu gelişmeler ve fırsatların iyi değerlendirilmesiyle hızla büyüyerek 2008 yılında Almanya'nın önde gelen galvanizleme grup firmalarından Siegener Verzinkerei GmbH firması ile ortak olduk. Bu ortaklığın da getirdiği sinerji ile yeni projelere imza attık. Bugün Marmara Siegener Galvaniz A.Ş olarak Marmara bölgesinde kurulu 3 farklı lokasyonda (İzmit-Dilovası-Çorlu), yaklaşık 250 çalışanımızla sadece 'Sıcak Daldırma Galvanizleme' hizmeti vermekteyiz. Herhangi bir metal imalatımız yok. Bu da bize müşterilerimize rakip olmadan daha kaliteli ve hızlı hizmet vermemizi sağlıyor. Tesis ölçülerimiz: Gebze: 16m x 18m x 3.2m, Çorlu: 8m x 2m x 3.5m, İzmit: 7.5m x 1.5 x 2.2m.

Yeni projeler / yeni yatırımlar gündeme gelecek mi?

Şu aşamada yeni tesis yatırımı düşünmüyoruz. Şu anki mevcut kapasitemizi en verimli şekilde kullanarak,

Büyüamin Halaç MARMARA SIEGENER GALVANİZ

Could you tell us about yourself briefly?

I graduated from Çukurova University Business Administration and Anadolu University International Relations. I started my professional life at Emta Elektrik A.Ş. Emta A.Ş participated in Mitaş T.A.Ş, the first state institution of the Galvanizing Sector in our country, in 1991. I also joined to Mitaş T.A.Ş in 1996. I worked as sales and marketing manager in Mitaş Yüzey Kaplama A.Ş., which the company established in İzmit, for 6 years. After the company stopped its activities in İzmit, I switched to Marmara Galvaniz company, which I also contributed to the establishment process, in 2013. Then, I worked as founding partner in Kırış Galvaniz A.Ş between 2007 and 2010. Later, I moved to Marmara Siegener Galvaniz A.Ş. and I have been working as a business development, marketing sales coordinator at MSG A.Ş. for about 10 years. I am trying to support the sector as a founding board member and promotion committee coordinator of General Galvanizers Association (GALDER) At the same time, I continue to serve as an alternate member of the Board of Directors of the Turkish Constructional Steelwork Association and as the coordinator of the Surface Treatment Committee.

Could you introduce Marmara Siegener Galvaniz?

Our company was established in 2003 in İzmit. With the positive developments and opportunities in the sector, we have grown rapidly and in 2008 we became a partner with Siegener Verzinkerei GmbH, one of Germany's leading galvanizing group companies. We carried out new projects with the synergy brought by this partnership. Today, as Marmara Siegener Galvaniz A.Ş, we provide only "Hot Dip Galvanizing" service with approximately 250 employees in 3 different Locations (İzmit-Dilovası-Çorlu) in the Marmara region. We do not have any metal fabrications. This enables us to provide our customers with better quality and faster service without being their competitors. Dimensions our facilities are: Gebze: 16mx1,8mx3,2m, Çorlu: 8mx 2mx3,5m, İzmit: 7,5mx1,5 x2,2

Do you have any new projects / investments in your journal?

At this stage, we are not considering new facility investments.

OUR MEMBERS

müşterilere daha hızlı ve daha kaliteli hizmet vermeye çalışıyoruz.

Varsa örnek bir projenizden bahsedebilir misiniz? Söz konusu projede ne kadar çelik kullanıldı? Bunun ne kadarı sıcak daldırma galvaniz yöntemiyle kaplandı? Bu proje herhangi bir ödül / derece aldı mı?

Galvanizlemesini yaptığımız ürünlerden bazıları Dünya Galvaniz Sektörünün en büyük organizasyonu olan uluslararası Intergalva konferansında ödüller aldı. Bunlar, Yalova Geofit projesi, Antalya Land Of Legends projesi. Ayrıca ülkemizi yurtdışı projelerinde başarıyla temsil eden pek çok firma ile çalışıyoruz. Bunların en önemlilerinden biri, Afrika da yapılan en uzun ve modern demiryolu hattının kataner direkleri işi. Ayrıca Ukrayna'nın en büyük güneş tarlası projesinde de galvanizci olarak bulunduk. Yukarıda bahsettiğim projelerin hemen hemen tamamını da galvanizli çelik kullanıldı. Ve bahsettiğim ödülleri aldı.

Sizce COVID19 salgını sürecinde sıcak daldırma galvaniz sektörü nasıldı? Yılın ilk yarı nasıl geçti? Normalleşme süreci hakkında öngörünüz ve yılın ikinci yarısı için beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Öncelikle bu pandemi sürecinde sağlık açısından ciddi tedbirler aldık. İlgili kuruluşların tüm uyarı ve talimatlarına uyduk. Çalışma, yemek, servis düzenlemeleri bu kurallara göre ayarladık. Çalışanlarımızın ciddi bir rahatsızlığı olmadı. Bu konjonktürde genel ekonomi tüm dünya da çok olumsuz etkilenmesine rağmen, galvanizleme sektörü bu süreçten genel olarak çok olumsuz etkilenmedi. 2018'den beri tasarruf bazlı yapılan çalışmalar firmamız özelinde de pandemi sürecinde çok daha fazla ön plana çıktı. Bununla beraber metal sektöründe ciddi rakibimiz olan Çin ve Uzakdoğu ile rekabet şansımız arttı. Bu süreçte özellikle Çin kendi iç pazarını canlandırmak için önceliğini ihracata değil de -teşvik vs. ile- kendi iç piyasasına yöneltti. Bunda ihracat yaptığı ülkeler ile olan ticari ilişkilerinin zayıflaması da etkili oldu. Çin'in nispeten geri çekilmesi ile oluşan boşluğu Türk demir çelik ve metal imalat sektörü doldurdu. Her ne kadar ABD ve AB ülkeleri kotaları düşürse de özellikle galvanize dayalı metal imalat ürünleri için tercihleri ülkemizden yana oldu. Türkiye'deki metal imalatçıları (dolayısıyla Galvanizcileri) ile ilk defa çalışma şansı bulan yabancı firmalar -lojistik avantaj ve kaliteli üretim sebebiyle- memnuniyetle çalışmalarını ülkemize çevirdiler. Türk firmaları ise bunu fırsata çevirmeyi bildi. Biz de MSG olarak pandemi sürecinde ağırlıklı olarak yurtdışına kesintisiz çalıştık. Önceki yıllarda galvanizlediğimiz toplam ürünlerin yurtdışına gönderilen kısmı yaklaşık %40-50'lerde iken, Pandemi sürecinde bu oran %80'lere çıktı.

Son söz olarak okuyucularımıza neler söylemek istersiniz?

Sektörümüz açısından ticari anlamda çok büyük olumsuzluklar gözükme de son 100 yılın en büyük salgınıyla karşı karşıyayız. Salgın Pek çok ülke de insani bir drama dönüştü. Ve hastalık tüm hızıyla yayılmaya devam ediyor. Bu şartlarda Türkiye dahil tüm dünya ülkelerinin uzun süre dayanması mümkün görünmüyor. Bu sebeple alınan önlemler ve bu önlemlere uymak son derece önemli. Temennimiz bu felakatin bir an önce sona ermesi. Bu vesileyle salgınla mücadelenin isimsiz kahramanları sağlık emekçilerini saygı, şükran ve minnetle anıyorum. ◆

We are trying to provide faster and higher quality service to our customers by using our current capacity in the most efficient way.

Could you tell us about some the projects that you contribute?

Some of the products, we galvanized, received awards at the international Intergalva conference, the largest organization of the World Galvanizing Sector. These are; the Yalova Geofit project, the Antalya Land Of Legends project. In addition, we work with many companies that successfully represent our country in international projects. One of the most important of these is the catenary poles work of the longest and most modern railway line built in Africa. We have also been a galvanizer in Ukraine's largest solar farm project. Galvanized steel was used in almost all of the projects I mentioned above. And it got the awards I mentioned.

What do you think about the first 6 months of the year from point of hot dip galvanizing industry? Could you tell us your expectations for the second half?

First of all, we took serious measures in terms of health during this pandemic process. We have complied with all warnings and instructions of the relevant organizations. We have arranged our work, meal and service arrangements according to these rules. Our employees did not have any serious illness. In this conjuncture, although the general economy was affected negatively all over the world, the galvanizing sector was not affected negatively from this process in general. Since 2018, savings-based works have come to the fore in our company, especially during the Pandemic process. However, our chance to compete with China and the Far East, which are our serious competitors in the metal sector, increased. In this period, China directed its priority not to exports but to its own domestic market - through incentives etc. - in order to stimulate its domestic market. The weakening of trade relations with the countries, it exports to, have also been effective in this. The Turkish Iron, Steel and Metal Manufacturing Industry filled the gap created by China's relative withdrawal. Although the USA and EU countries reduced the quotas, they preferred our country especially for galvanized metal manufacturing products. Foreign firms, who chance to work with Turkish metal manufacturers (hence the Galvanisers) for the first time, gladly changed their route to our country - because of logistics advantages and quality production-. Turkish companies managed to turn this into an opportunity. As MSG, we mainly worked for abroad during the pandemic process. While the portion of the total our galvanized products that was sent to abroad, in the previous years was around 40-50%, this rate increased to 80% during the pandemic process

What would you like to say our readers as closing words?

We are faced with the biggest epidemic of the last 100 years, although it hasn't seen big commercial problems for our industry. The epidemic has also turned into a humanitarian drama in many countries. And the disease continues to spread at full speed. The durability of all world countries, including Turkey, in these circumstances does not seem possible. For this reason, the measures taken and compliance with these precautions are extremely important. Our hope is that this disaster will end as soon as possible. On this occasion, I commemorate the unnamed heroes of the fight against the epidemic, health workers, with respect, appreciate and gratitude. ◆

ÜYELERİMİZ

Doğan Arı ZINKPOWER İZMİR GALVANİZ

Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

1970 senesinde ailem tarafından Almanya'ya alındım, okul, lise, meslek ve İngiltere derken Sıcak Daldırma Galvaniz sektörüyle 1988 yılında Almanya'da tanıştım. 2004 ile 2010 yılları arasında hassas bir çalışma ile uzun yıllar tanıdığım ve rahmetle andığım SIEGENER HOLDING kurucusu ve sahibi Klaus Niederstein' in bana olan güveniyle birlikte onu ikna ederek, Marmara Galvaniz ile ortaklık yapmalarını sağladım. Türkiye'nin en uzun kazanının Gebze'de kurulmasında yer aldım. Bu arada Türkiye'de galvaniz sektöründe yeni bir bakış açısı oluşmuştur, hatta ve hatta Türkiye'de galvaniz hane anahtar teslim kuran şirketler oluşmuştur, bu da bana büyük bir mutluluk veriyor derim.

Zinkpower'ı ve Zinkpower İzmir'i tanıtır mısınız?

Zinkpower İzmir Galvaniz fabrikasının her şeyinden Sorumlu Müdürüyüm. Yukarıda belirttiğim gibi ZINKPOWER HOLDING sahibini Willi Kopf'u Almanya'dan uzun yıllardır tanırım, ve aynı özveri ile 2002 bu güne kadar süren bir zaman geçti ama bana güvenerek Türkiye'ye geldiler. 08.07.2020 yılında İZOMAS GALVANİZİ % 100 Satın alıp Zinkpower İzmir Galvaniz İTOB OSB'de faaliyete geçirdiler.

ZINKPOWER İZMİR 7,5 X 1,5 X 2,2 m boyutlarındaki kazanıyla %100 fason galvaniz olarak faaliyet gösteriyor. Yıllık kapasitemiz 20.000 tondur.

Fabrikamız 2.500 metrekaresi kapalı olmak üzere 10.000 metrekaresi alana kuruludur. Kopf Holding GmbH, Merkezi Stuttgart yakınında Kirchheim / Teck'de bulunmaktadır.

Kopf Group içerisinde çeşitli faaliyet alanları bulunmaktadır, ZINKPOWER® Sıcak Daldırma Galvaniz yöntemi ile çelik ve metal parçaların korozyona karşı korunması.

POWER-CAST ise birkaç döküm tedarikçisini tek bir çatı altında birleştiren bir bölümdür.

Kopf Group; 12 ülkede toplam 3.000'den fazla kişiye istihdam sağlamaktadır.

ZINKPOWER dünyanın önde gelen Sıcak Daldırma Galvaniz kaplama gruplarından biridir.

ZINKPOWER® markası altında Avrupa, Amerika ve Asya olmak üzere 12 ülke de 50 şirket tarafından temsil edilmektedir.

Yüksek kaliteli, uzun ömürlü korozyon korumasına ek olarak, yetkinliklerimiz, sistemlerimizin esnekliğini ve çok yönlülüğünü de içerir: ZINKPOWER® içinde en küçük vidadan çelik kirişe kadar, müşterinin bizden talep ettiği tüm bileşenleri Sıcak Daldırma Galvaniz yöntemi ile

Could you tell us about yourself briefly?

I was taken to Germany by my family in 1970, after school, high school, vocational school and living in England, I met the Hot-dip Galvanizing sector in Germany in 1988. With a delicate work from 2004 to 2010, I ensured the partnership of Marmara Galvaniz by convincing Klaus Niederstein, the founder of Siegener Holding, who I remembered with mercy, and with his assurance to me. I was involved in the establishment of Turkey's longest kettle in Gebze. Meanwhile, Turkey has formed a new perspective in galvanizing industry, and even turnkey companies who build galvanizing plants, in Turkey; this is my gives a great pleasure to me.

Could you introduce Zinkpower and Zinkpower İzmir?

I have been working for Zinkpower İzmir Galvanizing Plant, as Manager-in-charge of everything. As I mentioned above, I know Willi Kopf, owner of Zinkpower Holding, from Germany for many years, and with the same devotion since 2002, even though many years passed but he trusted me and came to Turkey. He bought 100 % of İzomas Galvaniz on 8th July, 2020 and it started its activities as Zinkpower İzmir Galvaniz in İTOB OSB.

With its kettle, whose size is 7,5 X 1,5 X 2,2 m, ZINKPOWER İZMİR serves as contract galvanizer, by 100%. Our annual capacity is 20.000 tonnes.

Our plant is located on 10.000 metresquares area, including 2.500 metresquares of closed part.

Kopf Holding GmbH is headquartered in Kirchheim / Teck, near Stuttgart.

Kopf Group has various fields of activity, ZINKPOWER® protection of steel and metal parts against corrosion by Hot Dip Galvanizing method.

POWER-CAST is a department that unites several casting suppliers under one roof.

Kopf Group; It employs more than 3.000 people in 12 countries.

ZINKPOWER One of the world's leading Hot Dip Galvanized coating groups.

Under the brand of ZINKPOWER®, it is represented in 12 countries, including Europe, America and Asia, by 50 companies.

In addition to high-quality, long-lasting corrosion protection, our competencies include the flexibility and versatility of our systems: In ZINKPOWER®, we can cover all components from the smallest screw to the steel beam that the customer ask

OUR MEMBERS

kaplayabiliriz.

Çalışmalarımızın kalitesi ve müşterilerimizin memnuniyeti, iş sağlığı ve güvenesi, çevreye duyarlılığımız ana felsefemizdir.

ZINKPOWER® sürdürülebilir, ekolojik korozyon korumasını temsil eder.

Yeni projeler / yeni yatırımlar gündeme gelecek mi?

Zinkpower olarak birinci yıl dönümümüzü kutladık. Tabii ki yatırımlar yapılmalı derim ama her şey denetlenerek, ölçülerek, biçilerek ve tartılarak değerlendirilmeli derim.

Dünyanın bir kaç yerinde yeni projelerimiz ve yatırımlarımız şu anda var, Türkiye için şimdilik bence erken derim, ama bu ilerde yatırımlarımızın olmayacağı anlamına gelmez.

Biz Zinkpower olarak dünyanın en büyük galvanizcisiyiz demeye dilim dönmüyor, hedefimiz dünyanın en büyük galvanizcisi olmak demek daha doğru olur yoksa hedefimiz olmaz.

Sizce sıcak daldırma galvaniz sektöründe bu yıl ilk 6 ay nasıldı? İkinci yarı için beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Zinkpower için ilk yarı beklentilerimizin altında geçti, bu da müşterilere teslim edilen ürünlerin ve hak edışı ile ilgili olduğu ortada. Bu da hali ile bizi etkiliyor.

Gelecek dönem ile ilgili pek çok şeyin değişeceğini sanıyorum.

Biz Zinkpower olarak müşterilerimizden kaynaklı %75 yurt dışı işleri oluyor, tabii ki biz de SDG yöntemi ile solar enerji sektöründeki projelerde yer alıyoruz. 2020 senesinin ilk yarısında solar enerji projeleri için toplam 400 ton üretim gerçekleştirdik. ◆

from us, by hot dip galvanizing.

Our main philosophy is the quality of our work and the satisfaction of our customers, occupational health and safety, and our sensitivity to the environment.

ZINKPOWER® represents sustainable, ecological corrosion protection.

Do you have any new projects / investments in your journal?

As Zinkpower, we celebrated our first anniversary. Of course, I say investments should be made, but everything should be evaluated by controlling, measuring, cutting, weighing.

We have a few new projects and investments around the world at the moment, I think it is early for Turkey for now, but this does not mean that we won't make investments in the future.

I think it is better to say that as Zinkpower our aim is becoming the biggest galvanizer of the world, instead of saying that we are the biggest galvanizer of the world. Otherwise, we won't have a target.

What do you think about the first 6 months of the year from point of hot dip galvanizing industry? Could you tell us your expectations for the second half?

For Zinkpower, the first half was below our expectations, which is clear that it was about the delivered products to the customers and their merit. This situation affects us.

I do not think that many things will change in the next period.

Depending on our customers, we produce 75% our products for overseas jobs. Of course, we also take part in projects in the Solar Energy sector with the HDG. In the first half of 2020, we produced totally 400 tons for solar energy Projects. ◆



makale

**Fazıl Alasya**

Informa Akademi

Dış Ticaret Danışmanı ve Yönetici

Altın üçgen: Okuma, yazma, konuşma

Bu makale özellikle gençlere yöneliktir. Ülkemizin büyümesini ateşleyen “uç motoru” ele almaktadır. Modern hayatın akışında insanın kendini ifade ettiği üç temel faktör vardır. Bunlar; OKUMA, YAZMA ve KONUŞMADIR. İlk bakışta sizlerin şaşırdığını ve içinizden “yahu, ilk okulda bunları zaten öğreniyoruz” dediğinizi duyar gibiyim. Hayır dostlar, benim asıl kastettiğim Türkiye’nin “kültür omurgasıdır”. Şöyle bir çevrenize bakınız; metroda, otobüste, kafelerde, salonlarda bizim insanımız neler okuyor, kalemi veya klavyesiyle ne yazıyor. Geleceğimizi bağladığımız gençlerimiz nasıl ve neler konuşuyor hiç gözlemlediniz mi?

Akıllı telefonlar, internet... Teknolojik gelişmelerin paralelinde “hızlı ol ve tüket” sloganıyla şekillenen 21. yüzyıl toplumunun olmazsa olmazları... İnsanoğlunun “biz bunlar yokken ne yapıyormuşuz?” diyecek kadar vazgeçilmezleri arasına giren bu iletişim araçlarında en uğrak adres ise sosyal medya. Bu alan günümüzde o kadar etkili ki özellikle gençlerin yaşam tarzlarını, tercihlerini hatta konuştuğu dili bile değiştirebiliyor. Birbirlerine attıkları kısa mesajlarda sesli harflere ihtiyaç duymayan, en fazla 100 kelime ve sadece kendilerinin anlayabildiği yeni bir dil kullanan farklı bir nesil ortaya çıktı. İşin acısı, bu yeni trend sadece yazışma değil, iletişim dili haline de geldi.

Türkçemizin karşılaştığı bu yeni tehlikeye Üsküdar Üniversitesi Sosyoloji Bölüm Başkanı Prof.Dr. Abulfaz Süleymanov şöyle yaklaşıyor: “Konuşma dilindeki doğallığın bir kültür ve edebi dil olan yazılı dil için geçerli değildir, çünkü yazının kendine mahsus bir ciddiyeti vardır ve her ne şartta olursa olsun sululuğu kaldırmaz.”.

Okuyan insanın beyninde daha fazla bilgi, kelime ve hayal gücü oluşur. Bunun sonucunda yazma isteği harekete geçer. Biraz tarih merakı olanlar bilir, Avrupa medeniyetinin yazılı kaynakları zengindir. Gelecek nesillere bir pusula-miras bırakmaya dikkat eder. Osmanlı, hatta Cumhuriyet’te bile yazılı kaynak bırakma alışkanlığı zayıftır. Günümüzde nice başarılı iş adamı, sporcu, sanatçı, siyasetçi ve ekonomist, yaşadıklarını kitaba dökmeyi düşünmez. Kısaca, yazmak Türk

toplumunun okumaktan sonraki en büyük eksiğidir. Kalkınma hamlemizin altyapısı okumayla başlar.

Okuyan beyinler daha iyi düşünür, hayal eder ve araştırır! Araştıran kişi ise geliştirir ve sonunda üretir. Amerika, Avrupa, Japonya ve Çin’in teknolojik başarıları ve ülke zenginliklerinde hep bu zincir vardır. Türk insanının başarılı olması için, okuma-yazma alışkanlığı daha ortaokul sıralarında başlamalıdır. Atatürk, dehasının altyapısını 6000 civarı kitaba sahip olmasıyla hazırlamıştır. Şöyle biraz düşünün, bir insan 57 yıllık hayatının 30 yılını savaşlarla geçirirken, ne zaman fırsat bulup bu kadar kitap okuyabildi. Tarih konusunda çok kitap okuyan Atatürk’e bir politikacı “Samsun’a kitap okuyarak mı çıktın” deyince, ona şu cevabı vermişti: “Ben çocukluğumdan beri elime geçen her kuruşla kitap aldım. Bu olmasaydı, bu yaptıklarımı yapamazdım”. Sanırım Atatürk’ün bu okuma enerjisi ve fedakarlığı, sonuçları açısından günümüz gençliğine güzel bir örnektir.

Gençler; yazmayı gözünüzde büyütmenin ve öncelikle “günlük tutma” ile işe başlayın. Aklınıza ne gelirse yazın. Duygularınızı, öfkenizi, sevginizi, yaşadığınız bir olayı, gördüğünüz filmi üşenmeden kağıda dökün. Ortaya çıkacak sonucu görünce önce siz şaşıracaksınız. Çünkü, beyniniz ve ruhunuzda sakladıklarınız gözlerinizin önüne düşecek. Ünlü eğitimcimiz Ali Fuat Başgil, “kişinin kıymeti, dilinin altında ve kalemin ucunda gizlidir, onu söz ve yazı, açığa vurur” diyerek önemli bir vurgulama yapmıştır.

Günümüzde kentleşme sosyalleşmeyi de beraberinde getirmiştir. Buna bağlı olarak hepimiz bir yerlerde konuşma ortamlarına katılırız. Okullarda, iş mülakatlarında, konferanslarda, ikili ilişkilerde dikkatimizi çeken şey, toplumumuzun genelde suskun kalmasıdır. Siyasette ve sporda bülbul kesilen insanımız, sıra mesleki konulara gelince ürkekleşir. Burada bilgi noksanlığı olduğu kadar, düzgün konuşma becerisi eksiği söz konusudur. Sonuç olarak, düzgün konuşmanın altyapısında düzenli okumak ve yazmak vardır. “Altın Üçgen”, geleceğimizin umudu olan gençlerimizin elindeki hazinedir. Ülkemizin büyümesini ateşleyecek bu hazine ise okuma, yazma ve konuşmadır. ♦

SOLAR

istanbul

Güneş Enerjisi, Enerji Depolama, Elektrikli Ulaşım
ve Dijitalleşme Fuarı ve Konferansı

22-25 EYLÜL 2021

İSTANBUL FUAR MERKEZİ (İFM) HALL 6-7 / YEŞİLKÖY

solaristanbul.com.tr



/solaristanbul



/solaristanbul



/solaristanbul



/solaristanbul

Destekleriyle



Organizatör



Stratejik Partnerler



GÜYAD
Güneş Enerji Yatırımcıları Derneği

TÜRK YAPI SEKTÖRÜNÜN LİDER YAPI FUARI

TURKISH BUILDING INDUSTRY'S and REGION'S BIGGEST GATHERING



43. TURKEY BUILD YAPI FUARI İSTANBUL

YAPI, İNŞAAT MALZEMELERİ VE TEKNOLOJİLERİ
BUILDING, CONSTRUCTION MATERIALS AND TECHNOLOGIES

Yeni Tarih
New Dates

1 - 4 NİSAN / **APRIL 2021**
TÜYAP - BÜYÜKÇEKMECE



www.yapifuari.com.tr | www.turkeybuild.com.tr



yapifuariturkeybuild



yapiturkeybuild



yapi-turkeybuild



yapiturkeybuild

Organizatör / Organiser



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

THIS EXHIBITION IS ORGANIZED UNDER THE SUPERVISION OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO. 5174.

Hyve Build Fuarçılık A.Ş. | Tic. Sic. No: 758423 | Mersis No: 0947046442400015

Galvaniz Fırınınızın Doğalgaz Tüketimini Düşürmek İstemez Misiniz ?



Örnek Uygulama için QR Kodu Okutun:



Nanoteknolojik Isı Yalıtımı
Enerji Tasarrufu Sağlar
Boya Yapmak Kadar Pratik
Duruş Gerektirmez
Mükemmel Korozyon Koruması
Su Bazlı Yapısı ile Çevreci
Kısa Geri Dönüş Süresi
Uzun Ömürlü

Güç birliği



ANI METAL

Engineered for Galvanizing



SCHEFFER

Leading crane technology.

Anahtar Teslimi
Galvaniz Fabrikaları



Galvaniz Fabrikaları İçin
Otomatik Vinç Sistemleri



www.animetal.com.tr