

SAYI
23

Ekim 2006

Kılıçoğlu

KİREMİT VE ÇATI DÜNYASI

A.B.D. İhracatı Başladı

atı Sohbetleri
Doğan Tekeli

Denizli'de ki Kılıçoğlu,
Onur Ticaret

atı sistemi ürünlerinde
yeni çözümler

Önemli Kılıçoğlu projelerinden;
Forum Bornova



Kılıçoğlu Granada



Kılıçoğlu

Mükemmel Kiremit Mükemmel Çatı



Dünya Standartlarında Üretim

Türkiye ekonomisi Türk Lirası'nın değer kaybetmesi ve faizlerin artması ile bir bölüm hızını kesmiş gibi gözüküyor. Ancak bu sefer hem bankacılık sektörü hem de reel sektör geçmiş yıllara göre daha güçlü ve ne yapar ne yapmaması gerektiğini herkes daha net biliyor. Azalan rüzgarda deneyimli kapitanlar rüzgarı en etkin şekilde kullanarak gemilerin istediği rotada yol almasını sağlar. Deneyimsiz kapitanların en büyük hataları da panik içinde gemilerinin tehlikeli sulara sürüklenmesine seyirci kalmaktır.

Deneyimin en önemli farkı önceden hazırlık yapmak ve değişen şartlara bu hazırlık sayesinde daha rahat uyum göstermektir. Bugün Türkiye'de bazı şirketler bütçelerini, yatırımlarını ve en önemlisi stratejilerini oluşturmadan açık sulara çıkarıyorlar sonra da kendine güvenip gemisine binmiş kişileri yolda bırakıyorlar. Biz Kılıçoğlu olarak 79 yıldır durmadan yol alıyoruz ancak bunu başarmak için her zaman havayı koklayarak ve en ince hesapları yaparak hareketlerimizde yön veriyoruz. Çünkü müşterilerimize, çalışanlarımıza, bayilerimize ve bizi tercih eden ustalarımıza karşı her zaman alını açık olmak istiyoruz. Biz bu mantıkla hiçbir zaman beklenmeyen fiyat artışları, tutarsız satış kampanyaları ve geçici satış promosyonları yapmadık. Bizim için önemli olan dürüstlük, dikkat ve tutarlılık oldu; çünkü her zaman belirttiğimiz gibi bizi bugün tercih eden herkesin çocuklarıyla da tanışmak, çalışmak ve iş yapmak istiyoruz. Türkiye'de ekonomik şartlar değişir ama Kılıçoğlu ailesi her zaman hedefleri doğrultusunda yol alır.

Bu yıl Eylül sonu rakamlarına göre satışlarımız hedeflerimize uygun olarak geçen yıla göre %20 büyümüş durumda. Satış artışlarını karşılamak için yatırıma başladığımız Endel Kiremit tesisindeki II. Üretim hattını da bu ay faaliyete geçti. Önümüzdeki günlerde Endel Kiremit tesisimizdeki II. Fırın'da ateşleyip toplam kapasitemizi 80 milyon kiremit adet/ yıl seviyesine getireceğiz. Bu yılki hat yatırımına baktığımızda, yeni bir hattan çok kapasite olarak atılacak olan II. Fırın ve kurutma kapasitesi ile Avrupa standartlarında bir üretim tesisi-

Olupan yeni kapasitemiz ile birlikte hem bir süredir yapmakta olduğumuz iç piyasadaki stokluğu aşmış olacağız hem de ihracat için ek bir kapasite oluşturmuş olacağız. Dünya standartlarında üretim yapmanın en önemli faydası doğal olarak ürününüzü dünya pazarlarına sunabilme becerisine kavuşmuş olmaktır. Bu sayede Granada tipi kiremitimizi, Amerika Birleşik Devletleri Florida eyaletindeki Miami Dade County laboratuvarlarından en kaliteli kiremit sanfisi olarak onay almıştır. Bizimle birlikte teste tabii tutulan bir çok kiremit testi geçemeyen Kılıçoğlu Granada kiremiti dona dayanım ve kırılmaya karşı en dayanıklı kiremit sanfisi olarak testlerden başarıyla geçti. Bu için ticari boyutu dışında bizim için en anlamlı tarafı ulaştığımız kalite seviyesinin böyle bir onay olmasıdır.

Sözün kısası bizim felsefemiz her zaman "İşini iyi yaparsan bütün engelleri aşarsın" şeklinde olmuştur. Bu nedenle her zaman etrafınıza bakar, rakiplerinizden işinizi daha iyi yapar ve hatta en iyi olursanız korkmayın. Türkiye'de ekonomi duraklar, huzlanır; seçim olur ama siz işinizi yaptığınız sürece başarı sizinleedir.



Savaş ÖZAYDEMİR
Yönetim Kurulu Başkanı

- 4 - 5** Güçlü Kılıçoğlu
Onur Ticaret
- 6** İzmir'in yeni restoranı; Değirmen
- 7** Bayiler iftar yemeklerinde buluştu
- 8 - 9** Teknik
Çatı sistemi ürünlerinde çözüm
- 10 - 11** Manşet
ABD ihracatı başladı
- 12 - 13** Çatı Sohbetleri
Mimar Doğan Tekelli
- 14 - 15** Proje
Forum Bornova; İzmir'in yeni yaşam merkezi
- 16** Savaş Özyaydemir basında
- 17** Üçüncü kiremit üretim hattı kuruldu
- 18** Eğitim seminerlerine devam
- 19** En iyi kiremit uygulamaya yarışmalarına yoğun ilgi
- 20** Bizden
Düğünler, sünnetler ve Endel pikniği

Bestel Teknolojik Ürünler San. Ve Tic. A.Ş Adına

İmtiyaz Sahibi: Savaş M. Özyaydemir

Yazı İşleri Müdürü: Ali Osman Özyaydemir

Editör: Nurdil Özmen

Teknik Sayfalar Sorumlusu: Nurperi Özmen

Baskı Sorumlusu: Turhan Somer

Tasarım ve dizgi: Grafikirler Ltd. Şti.

İrtibat Adresi: Bestel A.Ş Organize Sanayi Bölgesi

11. Cadde Eskişehir

Telefon: 0 222 236 11 41

Faks: 0 222 236 11 45

e-mail: kiremit.dunyasi@bestel.com.tr

Web: www.kilicoglu.com.tr



Amerika Birleşik Devletleri'ndeki yapı sahipleri de artık Kılıçoğlu kiremitlerini kullanacak. Özellikle fırsatı derinden mızdırıp çatı sahipleri her yıl uçan hafif çatı ürünleri yerine bakım masraflı düşük Kılıçoğlu kiremitleri ile sorunlarını çözmek için. Önümüzdeki günlerde tüm zorlu ABD ürün standartları testlerini başarı ile geçmiş bulunan Granada tipi kiremidimiz ABD'de satılabilecek ilk Türk kiremidir olacaktır. Bir çok alanda olduğu gibi tüketici haklarında da son derece titiz, kaliteli hizmet ve ürünleri seçen ABD pazarı Türk kiremidir olarak da Kılıçoğlu kiremitlerini kullanmaya hazırlanıyor. Türkiye'de kiremit sektörünün lideri olan Kılıçoğlu, ABD çatı pazarında da Türk malının kalitesini duyurmanın hakkı gururunu yaşayacaktır.

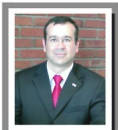
Kılıçoğlu son yıllarda yaptığı tüm yatırımlarda ihracat pazarlarına yönelik kalite çatısı yükseltilmiş ürünleri hedeflemektedir. Özellikle Akdeniz kiremitleri ile klasik kiremit pazarına en kaliteli ürünleri sunmuştur. Akdeniz kiremitleri üretildikleri günden itibaren bir çok Ortadoğu ülkesine ihrac edilmiştir. İhrac olduğu bu ülkelere kalitesinden dolayı Türkiye'de olduğu gibi marka haline gelmiştir. İspanya, İtalya gibi ülkelerin üreticileri arasında kalite farkı ile tüketicilerin ilk tercihleri arasında girmektedir.

Akdeniz kiremitleri sonrasında üretmeye başladığımız Granada kiremidir özellikle Akdeniz kıyıları ülkelerde çatı kültürünü oluşturmaktadır. ABD çatı kültüründe de İspanyol etkisinden dolayı tercih edilen kavruş çermi ve estetik ön planda olan Granada kiremidir Türkiye'de de lüks villa çatılarını konumakta ve süslemektedir. "Mükemmel Kiremit Mükemmel Çatı" sloganıyla önümüzdeki yıllarda yeni yatırımlarımıza birlikte kalite standartları daha da yükseltmiş, çeşitliliği arttırmış bir çok yeni kiremit ürünleriyle tüketicilerimize gerek Türkiye'de gerekse diğer ülkelerde hizmet vermeyi ümit ediyoruz. Kurulduğu 1927 yılından itibaren sektörünün en iyisi olmayı hedeflemiş olan Kılıçoğlu bu gelişimleri birlikte gelecekte de hep lider kalmayı hedeflemektedir.

Lider kalabilmek için sadece üretin ile yetinmiyoruz. Her geçen gün çatı ustalarımıza eğitmekte doğru çatı inşası konusunda kendilerini bilgilendirmekteyiz. Vermiş olduğumuz bilgilerin değerlendirilmesini ise ilk olarak bir çatı yarışması ile yapacağız. Karadeniz bölgesinde yapılan "En Güzel Valeroliya Kiremit Uygulama Yarışması" ustalarımız tarafından yoğun bir ilgi ile karşılandı. Karadeniz bölgesinin yoğun yağış iklimine en uygun kiremit tipi olan Valeroliya kiremitinin bölgede tanınması ve kullanımının artması bu yarışmadaki amaçlarımızdan biri. Miyonu içerisinde "Kazan-Kazan" felsefesi ile çalışmak olan Kılıçoğlu bu faaliyeti neticesinde müzterilerinin de en doğru kiremidir kullanmalarını sağlamak hedefindedir.

Türkiye'deki en prestijli projelerde çözüm ortaklığımız devam etmektedir. Projeye en uygun kiremit ve çatı çözümlerini sağlayan teknik personelimiz, aynı zamanda verdikleri tavsiyelerle projelerin gereksiz giderlerinin olumsuzunu engellemekte ve projelerin besaplı bir biçimde yapılabilmesini sağlamaktadır. Bu hizmetimiz neticesinde her geçen gün yeni projeler ile işbirliğimiz artmakta ve proje sahipleri çözümlerini Kılıçoğlu ile sağlamaktadır. Bu projelerin tanıtımlarını ve detaylarını sizlere bültenlerimizde ulaştırmaktayız.

Bu vesile ile tüm ulusumuzun ve İslam âleminin Ramazan bayramını şimdiden tebrik eder, hayırlar ve mutluluklar getirmesini dilerim.



Ali Osman ÖZAYDEMİR

Pazarlamadan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı

Onur Ticaret Kılıçoğlu'nun gücüne güç katıyor

Türkiye'nin bütün çatılarını kalite ile kaplamayı hedefleyen Kılıçoğlu, güçlü distribütörleriyle bu hedefine her geçen gün biraz daha yaklaşıyor. Kılıçoğlu ailesinin en değerli üyelerinden olan distribütörler, mükemmel kiremitlerle mükemmel çatılar yaratmak sorumluluğunu en iyi şekilde üstleniyorlar. Bu sayımızda Ege'de bir Kılıçoğlu'nu, Onur Ticaret'i anlatıyoruz size. Onur Ticaret'in kurucusu Adnan Binay bütün misafirperverliğiyle Denizli'de ağırladı bizi. İşte Onur Ticaret...



İstanbul Üniversitesi mezunu olan Binay'ın, spor yapmak ve fotoğraf çekmek hobileri arasında. Bir öğretim boks bile yapmış.

Onur Ticaret Adnan Binay tarafından 1985'te Denizli'de kurulmuş. Asıl mesleği öğretmenlik Adnan Binay'ın. Üniversite bitince ataması yapılmaz ve askere gitmeye karar verir Adnan Bey. Döndüğünde 1980 yılının 12 Eylül dönemi'dir ve şartlar O'nu öğretmenliğe değil ticarete yönlendirir. Ama O, zorlukla başladığı ticareti şu anda hayatının önemli bir parçası haline getirmiş. Ailesiyle birlikte başladığı ticaret hayatı, daha sonra Onur Ticaret'in kurulmasıyla tek başına bugünkü kadar gelişmiş. Ve kuruluştan itibaren itibaren de Kılıçoğlu'yla çalışmaya başlamış Onur Ticaret. İlk önce Kılıçoğlu'nun Denizli'deki fabrikasıyla başlamış bu tarafsızlık. Denizli'deki fabrikasının kaparılması diğer bayiler gibi O da doğrudan Ekişehir'deki fabrikalara

başlanmış. Onur Ticaret Kılıçoğlu'nun distribütörlük sistemine geçmesiyle birlikte distribütör olanlardan.

Denizli'de Akdeniz, valensiya ve granada ilk sırada

Onur Ticaret'in muhasebe, pazarlama, mal dağıtım ve sevkiyatla ilgilenen 6 çalışanı var. Açık ve kapalı olarak toplam 1500 metrekarelik alana sahip olan Onur Ticaret, şehir içi ulaşımlarda kendi araçlarını kullanırken nakliyecilerden kiraladıkları araçlarla gerçekleştiriyorlar. Adnan Binay, yıllık 2 milyon 500 bin adet kiremit satışlarının olduğunu söylüyor. Ancak bu sayı henüz onların istediği satış miktarı değil ve bu sayıyı yükseltmek, istedikleri seviyeye getirmek için tarıftan çalışılmaları

arabız sürdürüyorlar. Türkiye'de şekilli kiremitlerin ilk üreticisi olan Kılıçoğlu, çatılarda kalitenin yanında estetiği de ön plana çıkardı. Şehirlerin yeni yüzü olan Kılıçoğlu'nun şekilli kiremitleri, Denizli'de de en çok tercih edilenler arasında. Denizli'de en fazla Akdeniz, Valensiya ve Granada kiremitleri satılıyor. Adnan Binay, Kılıçoğlu'nu seçme nedenini şöyle açıklıyor: Kılıçoğlu kendi segmentinde lider. Güvenilir bir marka ve halk tarafından tanınır; çünkü sağlam, kaliteli, uzun ömürlü ve dayanıklı kiremitler üretiyor. Ayrıca müşteri memnuniyetini sağlayan bir firma olması bizim için çok önemli. Onur Ticaret'in şu anda 30 alt bayisi var. Adnan Binay, bayilerin onlar için çok değerli olduğunu söylüyor. Çünkü sadece ekip olarak çalıştıklarında verimli olabilecekleri konusunda ve bayilerin ekiplerinin vazgeçilmez üyeleri olduğunu düşünüyor. Ve ekliyor: Bayilerimizle sadece ticaret üzerine kurulu bir ilişkim yok. Her biriyi dostane ilişkilerim var. Sadece mal alıp verme üzerine kurulu bir ilişki işlene de sağlıklı olarak yansmaz. Bütün bayilerimiz piyasada saygınlığı ve güvenilirliği olan insanlardan oluşuyor.

Başarı: İnsanları mutlu etmek

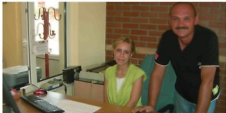
Adnan Binay'ın hayatındaki öncelikleri, insan olmanın gereklilerini yerine getirmek, ailesi ve de iyi, iyi insan olmak, insanları mutlu etmek ve işini düğün yapmaktır başarı demek Binay'a göre. Dürüstlük ise her şeyin olmazsa olmazı. Asıl mesleği olan fen bilimleri öğretmenliği yerine meslek olarak seçtiği

Adnan Binay:
Denizli'de her
markanın rahatlıkla
girebildiği bir çatı
pazarı var. Çok fazla
kalite gerektirmeyen
bir pazar bu ve her
türü çatı malzemesi
girebiliyor. Biz de
gerçekten kaliteye
önem veren bir
müşteri portföyü
oluşturmaya
çalışıyoruz.



Adnan Binay ve Ege Bölgesi'ndeki diğer distribütörlerimizden, Bölge Yöneticisi Burak Günal'ın görüşmesi.

güvenli bir şekilde karşılamak olarak tanımlıyor Adnan Binay. O'na göre ticaretin ana kuralı doğru malı, doğru şekilde ve kusursuz hizmetle vermek. Kar etmenin önemli olduğunu düşünüyor, çünkü hayatın bu yöle devam ettiriyor, ancak ticaretin ana amacının asla kar etmek olmasını gerektiği inancında. Doğru tüketiciye doğru yollarla ulaşmak en az kar etmek ve kazanmak kadar önemli O'na göre. İşinde Adnan Binay'ın en çok üzen ise müşteri memnuniyetsizliği yaşamak. Çünkü doğru yapıldığı iş sonrasında müşterilerinden olumlu dönüşler almak ticaretin en güzel tarafı Adnan Bey için. Adnan Binay'ın iş dışında gösterdiği ve ilişkilerini iş dışında da geliştirdiği pek çok müşterisi var. Müşteri portföyü ise sosyal ilişki kurabildikleriyle sınırlı. Yani hemen hemen her kesimden müşteriye sahip. Adnan Binay'a Denizli'deki çatı sektörünü sordüğümüzda, Denizli'de çok fazla



kalite gerektirmeyen ve dolayısıyla her markanın rahat girebildiği bir pazar olduğunu öğreniyoruz. Adnan Binay, bu karmaşık pazarda Kılıçoğlu'nun %30 luk bir payı olduğunu ve kaliteye önem veren müşteri portföyünü artırmaya çalıştıklarını söylüyor.

Yeni Mahalle
1244 Sokak No: 21
DENİZLİ

İzmit Değirmen Restoran' da Kılıçoğlu estetiği



Kılıçoğlu' nun mükemmel kiremit ve çatı sistemi ürünleriyle yaratılan mükemmel çatılar, Türkiye' nin farklı illerinde yerini alırken şehir estetiğine katkılarıyla da dikkatleri çekiyor. Gerek konutlarda gerekse de farklı kullanımlar için yapılan binalarda kullanılan Kılıçoğlu, şehrin ufkunda farklı ve estetik duruşuyla kendini gösterirken, sektöründeki liderliğini bir kez daha hissettiriyor. Yıllarca çatıdaki varlığını ilk günkü görüntüsüyle sürdüren Kılıçoğlu kiremitleri kullanılarak yapılmış yapılardan biri de İzmit'teki Yuvam Değirmen Restoran.

Yuvam Değirmen Restoran' ın yapımına 2005 yılında başlanmış. Geçtiğimiz Temmuz ayında ise açıldı. Değirmen Restoran' ın sahibi olan Ali Güneş ve Eyüp Güneş kardeşler, aslen Karadenizliler ve oradaki doğal ortamın güzelliklerinden esinlenerek değirmen fikrini düşünüp İzmit'e taşınmak istemişler. Bahçesine de minyatür bir su değirmeni kurarak son derece farklı ve hoş bir tarz yaratmışlar. Bahçe de dahil olmak üzere toplam 2500 metrekarelik bir alana sahip Değirmen Restoran, 3 kattan oluşan muazzam ortamında, birinci ve ikinci katlarda hem kapalı hem de açık mekan kullanıyor. Üçüncü kat ise tamamen kapalı alandandır. Toplam 500 kişiye hizmet verebilecek kapasiteye sahip olduklarını söylüyor Ali Güneş.

"Sorunsuz bir çatı istedik"

Kocaeli Otobüs Terminali' nin hemen karşısında Ali Kahya Bölgesi' nde yer alan Değirmen Restoran' ın çatısında toplam 6000 adet Granada Kiremit kullanılmış. Ayrıca bacaları, mahyaaltı çatılar gibi Kılıçoğlu çatı sistemi ürünleri kullanılmış. Ali Güneş'e neden Kılıçoğlu' nu seçtiklerini sorduklarımızda yıllar geçse de çatı konusunda sorun yaşamak istemediklerini, çünkü Türkiye' de en sağlam ve

uzun ömürlü kiremitleri Kılıçoğlu' nun ürettiğini söylüyor. Geniş kavslı, istten ve yandan kenetlerle dizaynı ile yapıları mimarisine eşiz bir güzellik ve ayrıcalık katan Granada' yı ise taşıdığı nostaljik motiflerle, yapıyla hoş bir bütünlük sağlayacağı için tercih ettiklerini ifade ediyor. Granada metrekaresinde 15 adet kullanımla çatı hafifliğini sağlarken geniş su tahliye yüzeyi sayesinde de çok yağış alan günlerde güvenle kullanılabilir. Dolayısıyla İzmit' in iklim şartlarında 300 kg kuvvet ağırlığına kadar dayanım gösterebilen Granada, hasar görmeden Değirmen Restoran' ın çatısındaki yerini koruyabilecek.

Değirmen Restoran KALİTEST ISO : 2001 belgesine sahip

Değirmen Restoran' da ağırlıklı olarak pide ve kebab çeşitlerinin yanı sıra kofte ve tatlı çeşitleri de var. Son derece modern ve aydınlık bir iç dekorasyona sahip restoranın en üst kat tavanında algaap lamba birer kullanılarak, pencerelerde yine algaap yapılmış çerçeveler kullanılmış. Değirmen Restoran' ın bahçesine de, kurulan kamelyalar altına masalar yerleştirilmiş ve çocuklar için de oyun alanları oluşturulmuş. Tesisin en önemli özelliklerinden biri de "KALİTEST ISO : 2001" kalite belgesine sahip olması.



Kılıçoğlu distribütörlerinden bayilere iftar

Kılıçoğlu distribütörleri, ramazanın gelmesiyle birlikte, geleneksel hale gelen toplu iftar yemeklerinde satış bayilerini ve sektörün profesyonellerini bir araya getiriyor.

Türkiye'de kiremit ve çatı sistemlerinde kalitenin adı Kılıçoğlu, geniş distribütör ağıyla günden güne güce katıyor. Kılıçoğlu'nun bu geniş ağına önemli yapı taşlarından olan ve buldukları bölgelerde Kılıçoğlu'nu en iyi şekilde temsil eden distribütörler, satış örgütleri ve alt bayileri için düzenledikleri etkinliklerle satıştaki güçlerini artırıyorlar. Alt bayilerin yanısıra, her yıl düzenlenen ve artık gelenekleşen bu iftar yemeklerinde pek çok usta, bayı, mimar ve mühendis de bir araya geliyor.

Iftar yemeklerinin ilk durağı Ankara'ydı. Kılıçoğlu'nun güçlü distribütörlerinden Güral Güven Ticaret, satış bayilerini 6 Ekim Cuma akşamı verdiği iftar yemeğinde topladı. Ankara Gazlı Osman Paşa'daki Hakan Restoran'da verilen yemeğe 110 bayı katıldı. Bayiler fasit eşliğindeki yemekte hoş dakikalar

yaşadılar. Kılıçoğlu Kiremit Pazarlama'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Osman Özyaydemir'in yanısıra bölge ve ürün yöneticilerinin de katıldığı ve her yıl düzenlenen yemek geç saatlere kadar devam etti.

yanısıra ustalar, inşaat mühendisleri ve mimarlar davetliydi. Yönetim Kurulu Üyesi Barış Özyaydemir ve Kılıçoğlu çalışanlarının katıldığı yemek Sakarya'daki yerel basın tarafından da ilgi gördü.



Ramazanın sıcaklığının ve huzurunun yaşadığı bir diğer iftar yemeği de Sakarya'daydı. Sakarya'daki güçlü Kılıçoğlu, Merkez Ticaret, bu ramazan ayında da gelenekini bozmadı ve Adapazarı Yuna Tan Tesisi'nde 7 Ekim Cumartesi akşamı bir iftar yemeği verdi. Toplam 300 kişilik bir katılım olduğu yemeğe bayilerin

Bursa'da Kılıçoğlu'nu en iyi şekilde temsil eden ve bu geniş ağına önemli bir elemanı olan Özdamar Ticaret de satış bayilerini unutmadı ve 9 Ekim Pazartesi günü bir iftar yemeği düzenledi. Bayilerin yanısıra, inşaat mühendisi, müzabih ve mimarlarla birlikte yaklaşık 100 kişilik katılım olduğu yemek, Bursa Cumhuriyet Lokantası'nda verildi. Yemek, pek çok Kılıçoğlu çalışanı da Bursa'ya taşırken, konuklar güzel ayrılanmanın hoşnutluğuyla gecedan ayrıldılar. Buldukları bölgede, mükemmel kiremitlerle mükemmel çatılar yaratan bayiler başlı buldukları distribütörlerle birlikte Kılıçoğlu'nu geleceğe taşıyorlar. Düzenlenen etkinlik ve organizasyonlarla ise motivasyonları hep diri tutuluyor.

DAHA ÇOK AYDINLIK:

Çatı pencereleri, çatı alanlarını aydınlatmak için bulunabilecek en mükemmel çözümdür. Çünkü tüm çatı pencereleri , dikey pencerelere oranla %50 daha iyi aydınlatma imkanı sağlar. Kılçoğlu çatı pencereleri ise kasa yapısındaki özel detay çözümleri sayesinde diğer çatı pencerelerine oranla %6 daha fazla aydınlatma imkanı sağlar.



HAYALANDIRMA:

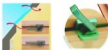
Kılçoğlu Çatı Pencereleri kapalı olduğunda bile kasa içindeki özel kanal sistemi ile sürekli ve azalmayan bir havalandırma sistemine sahiptir. Üstelik bu özel kanal sistemi sayesinde diğer çatı pencerelerinden çok daha iyi bir akustik ve filtre etme özelliğine sahiptir.



MİKRO AÇILMA ÖZELLİĞİ:

Kılçoğlu Çatı Pencere açma- kapama kulpunun tasarım üç farklı kitleme şekline sahiptir.

- Pozisyon 1 : Pencere kilitlidir.
- Pozisyon 2 ve 3 : İse pencere çerçevesi ile pencere kasa arasında boşluklar oluşturarak çatı arası mekanları havalandırmasını sağlar. Kılçoğlu Çatı Pencerelerinin mandal özelliği sayesinde ise istendiğinde pencere kasaındaki havalandırma ve filtre boşluğusun üst kısmı kilitlenebilir, bu sayede bir yandan diğer kısımlardan taze hava girişini devam etmesi sağlanırken diğer taraftan ıslanma ve açılmaya karşı güvenirltik sağlar.



MENTEŞE VE KULP ÖZELLİĞİ:

Kılçoğlu Çatı Pencereleri kasa üzerindeki menteşe sistemi sayesinde kasanın ortası eksenli doğrultusunda 180 derece dönmeye özelliğine sahiptir. Bu sayede pencerelerin dış yüzeyini temizliği çok kolay şekilde yapılabilmekte ve çatı arası mekanın havalandırması çok kolaylaşmaktadır.



Kılçoğlu Çatı Pencerelerinin açma-kapama kulpunun pencere kasasının en alt noktasında yer aldığı için açma ve kapama işlemleri için sandalye veya benzeri bir yükseltme ihtiyacı duyulmadan rahatlıkla açılıp kapatılabilir.

UZUN ÖMÜRLÜLÜK:

Kılçoğlu Çatı Pencereleri yüksek kaliteli cam malzemenle imal edilmiş olup, ince tabakalar halinde vakumla emdirilmiş çift kat boyalıdır. Dış yüzeyde kullanılan tüm aşıyapları üzeri UV ve soğünümiz polyester boyalı alüminyum ile kaplı ve dış yüzeyde kullanılan tüm vidalar ve metal aksam ise paslanmaz çelikten imal edilmiştir.



Ayrıca Kılçoğlu Çatı Pencereleri özel üretim kapsamında, ulaşılması güç yerler için elektrikli açılma sistemleri ve ekstra nem direnci gerekli olan ortamlarda kullanılmak üzere 4 kat beyaz polüüretan vernikli pencere sistemlerine de sahiptir. Merkez eksenli Pencere'nin 3 çeşitli bulunmaktadır. Hepsini aynı kalitede üretilir, aralarındaki fark teknik nitelikleridir. Banyo ve mutfak gibi yüksek nem oranına sahip, buhar ve buğu

oluşabilecek yerlerde, tipki diğer pencerelerimiz gibi yüksek standartla üretilen, ancak 4 kat lake cilâ uygulaması FTP-W penceremiz öneirir. Pencerenin üst kısmındaki entegre hava giriş bölmeleri odanın uygun şekilde havalandırmasını sağlar, elde edilen hava akımıyla da buğularınmayı azaltır.

FTP-W Çatı Pencereleri kullanma ve çürümeye karşı ekstra neistansa olan beyaz polüüretane ile kaplanmıştır. Ayrıca Fakro pencerelerin ortak özelliği olan aşıyap birleşim yerlerindeki köşe koruyuculara sahiptir. Temizliği çok kolaydır.

ARZ DIŞ PANJUR SİSTEMLERİ

ARZ PANJUR Sistemleri pivot pencereler için tasarım edilmiştir ve polyester kaplı alüminyum elamanlardan yapılmıştır. Tamamenly kapatıldığında güneş ışığını tamamen keser, ayrıca ses izolasyonu ve ekstra güvenlik sağlar. Çatıya çıkmadan içeriden kolayca monte edilebilir. Manuel kumanda edilebildiği gibi elektrikli motor yardımıyla da açılıp kapatılabilir.

KILÇOĞLU PİVOT KOLLU PENCERE EBADLARI

Pencere ebadleri (cm)	30x30	30x38	30x48
Cam alanı (m ²)	0,29	0,39	0,56
Pencere ağırlığı (kg)	30	35	50

Cam alanı (m ²)	0,29	0,39	0,56
Pencere ağırlığı (kg)	30	35	50



KILÇOĞLU PİVOT KOLLU PENCERE ÖZELLİKLERİ

Ü pencere kasa	1,3 W6xW6
Ü pencere çerçevesi	1,5 W6xW6
Çatı kulpunun ve menteşesi	40x40 mm
Pendörleme yöntemi	YTD
Montaj enine kapasitesi	20-30 cm/10
Yerlik kapasitesi	200 kg
Üstüne	40-50 mm/10
Menteşe ve kulp	çelik kullu menteşe

* İstendiğinde argon gazı yalıtımlı cam, mikro opening sistemi gibi özelliklere de sahiptir. Ayrıca havalandırma sistemi özelliği, 1. sınıf camdan ileri aşıyap çerçevesi içerir.

* Tüm ölçüdeğerleri bir EN ISO 12667-2 standartına metodoloji göre hesaplanmış diğerler için ayrı hesaplamaları uygulanır.

Kılıçoğlu Kiremit, ABD ihracatına başladı

Türkiye'nin en köklü ve en büyük kiremit üreticisi olan ve 2007 yılında 80. yılına girmeye hazırlanan Kılıçoğlu Kiremit, Amerika Birleşik Devletleri kasırgalarına karşı yapılan deneme testlerini geçerek "Türkiye'deki en dayanıklı kiremitleri" ile ABD'ye ihracat yapmaya başladı.



Kuruluşundan bu yana Türkiye'deki çatılarda kaliteyi ve güveni temsil eden Kılıçoğlu Kiremit, uzun yıllardır farklı ülkelere ihracatlarını sürdürüyor. Türkiye Cumhuriyetleri ve Ortadoğu ülkelerinin yanı sıra Belçika, Hollanda gibi ülkelere ihracatları da devren eden Kılıçoğlu, ihracat yaptığı ülkelere her geçen gün bir yenisini ekliyor. Ürdün ve İran'ı da önemli ihracat pazarları arasına katan Kılıçoğlu, kasırgalarıyla ünlü Amerika'ya da ihracat yapmaya başladı. Uzun zamandan beri Amerika'dan gelen yoğun talepleri değerlendiren Kılıçoğlu, yaptığı görüşmeler sonunda distribütörünü belirledi ve ilk kiremitlerini gönderdi. Ve zorlu test süreci başladı.

Kılıçoğlu, iki aşamalı testi başarıyla geçti

ABD'nin tüm eyaletlerinde saygınlığı ile tanınan ve sertifikaları geçerli olan "Miami Dade" kuruluşu tarafından uygulanan test iki aşamalı gerçekleşti. Test sürecinde kiremitler öncelikle tek tek ve sonrasında sistem içerisinde değerlendirilerek "Mekayık dayanım, rüzgar dayanım ve su geçirgenlik testleri" ne tabi tutuldu. Tüm bu testlerden başarılı sonuçlar alan Kılıçoğlu Kiremit ABD'ye, 300 Kg'l'a dayanıklı kiremit olan, yüzdede kırık problemi olmayan, öğütülmüş toprak teknolojisi ile özel olarak üretilen Türkiye'deki en dayanıklı kiremitleri ihraç ediyor.

Orta Doğu ve Balkanların en büyük kiremit fabrikası olma özelliğine de sahip olan Kılıçoğlu Kiremit'in ihracatının % 95'ini Kıbrıs ve Ortadoğu pazarı oluştururken yapılan kasırgalara dayanım göstermeyen shingle ürünlerin verdiği büyük ölçekli zararları ile her zaman gündemde olan Amerika Birleşik Devletleri Kılıçoğlu Toprak Sanayi için önemli bir ihracat pazarı olarak yer almaya başlıyor. Özellikle Florida bölgesinin mevcut ve yeni yapılarında çatı kiremitlerine dönmesi ve bu yöndeki talebi sadece Kılıçoğlu ürünlerinin karşılayacak nitelikte olması Kılıçoğlu'nun tercih edilme sebebi.

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

Yapıya model
Anadolu'da kiremit



Genellikle her yıl yine kiremit, 10 milyar dolar

Yabancılar Türk kiremitini



ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

Her kasırgada çatısı uçan ABD'li çareyi Türk kiremitinde arıyor



Ruhsuz
Büyüklük ve
kuşatma çareyi

Çatıların yitimi 40 milyar dolar zarar

Yabancılar bu çatlara karşı Türk kiremitini

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti

Önce Granada, arkasından Akdeniz Kiremit

Kılıçoğlu'nun ilk seferki gönderim miktarı, 200.000 adet. Çatılarda yeni bir tarz yaratana ve hem estetiği hem de dayanımı ile Kılıçoğlu'nun en fazla tercih edilen kiremitlerinden olan "granada" yı Amerika'ya ihraç eden Kılıçoğlu, bununla birlikte ilerleyen zamanlarda Akdeniz'de ekileyecek ABD ihraçat listesine, Kiremitlerle birlikte tüm çatı sistemi ürünlerinin de gönderileceği bu yeni pazarda Kılıçoğlu'nun iddialı olduğu bir diğer ürün de Garden Set.

ABD distribütörü Nortstar International

Nortstar International, Kılıçoğlu'nu ABD'de temsil edecek ve Kılıçoğlu ürünlerinin pazarlamasını yapacak olan distribütör, iki ortaklıktan oluşan ve kiremit dışında farklı inşaat malzemelerinin distribütörlüğünü de yapan NortStar International, büyük ve Florida merkezli bir şirket. Şirketin ortaklarından İhan

Aydın 40 yıldır Amerika'da yaşıyor ve daha önce "Goodyear" bayiliği yapmış. Dolayısıyla ABD pazarını iyi tanıyor. Kılıçoğlu ABD distribütörlüğünü hedefli, Türkiye'deki en büyük distribütörün kapasitesine ulaşmak ve sonra da pazarmı olduğu konusunda, Amerika'da enimimizdeki zamanlarda çok rağbet görüleceği düşünülen bir diğer ürün de Kılıçoğlu'nun Türkiye'nin en büyük kiremiti olan kiremiti ve yakın zamanda seri üretimine geçilecek olan "Meganon". Kılıçoğlu, Amerika distribütörüne web sayfasının hazırlanmasından, broşür ve promosyon ürünleri sağlanmasına kadar her konuda destek verecek ve Nortstar International alt bayilerini oluşturarak en kısa zamanda satış ağını kuracak. Çünkü Kılıçoğlu kalitesine çok güveniyor ve kaliteyi sağlamak zorlanmayacağı düşünüyor. Kılıçoğlu ayrıca, 2007 yılında yurtdışı fuarlarına da ağırlık vereceği için Amerika'daki fuarların takibini yapmaya başladı. Amerika'dan gelen talepte orada yaşanan şiddetli kasırgaların büyük rolü var. Çünkü Amerika'da halen kullanılan

çatı örtüleri bu şiddetli kasırgalara dayanım gösteremeyip uçuyor. Ve büyük masraflara sebep oluyor. Bu nedenle özellikle Florida Bölgesi'nde mevcut ve yeni yapılarda kil kiremitde dönüş yaşıyor.

ABD'nin karşı koyamadığı güç: Katrina

ABD'de yaşanan Katrina gibi büyük kasırgaların küresel ısınmalardan kaynaklandığı düşünülürken buna karşı çıkan ve kasırgaların küresel ısınmanın bir sonucu olmadığıne iddia eden bilim adamları da var. Ama sebebi ne olursa olsun yaşanan bu kasırgalar her yıl pek çok cana ve maddi zarara yol açıyor. Geçtiğimiz yıl Ağustos ayında meydana gelen Katrina Kasırgası 77 yıldır görülenlerin en kötüsüydü. Yaklaşık 1000 kişinin ölümüne neden olan kasırga, 75 milyar dolarlık zarara yol açtı. Bu zararın önemli bölümünü uçan çatıların dağılması Amerikan halkını kil kiremitde yönlendirdi. Söz konusu ihtiyaç için sızın yıllardır gelen talep ve teklifleri değerlendirilen Kılıçoğlu, ABD ihracatıyla bu önemli açığı kapatacak ve güçlü kasırgalardan, koruduğu evlerle, yüz akıyla çıkacak.



KIREMİTİN MARKAŞI OLDU

“Alternatif çatı örtüleri geçici bir moda ve fikri tembellik”

Türkiye'nin ilk mimarlık bürosu Tekeli-Sisa. Doğan Tekeli 1952 yılında mimarlık bölümünden mezun olduktan sonra sınıf arkadaşları Sami Sisa'yla birlikte ortak işler yapmaya başlamış ve bu bir süre sonra Türkiye'nin ilk kurumsallaşan mimarlık bürosu ortaklığına dönüşmüştür. O dönemde pek çok yarışmaya girdiklerini söylüyor Doğan Tekeli ve 10 yıl boyunca toplam 60 yarışmanın yirmisinde birincisi olduklarını, Türkiye'nin sayılı ustalarından Doğan Tekeli'ye konuk olduk, o da bu sayımızda bize...

Kilçoğlu'nu ne zamandan beri tanıyorunuz?

Biz en eski mimarlık bürosuyuz. Dolayısıyla Kilçoğlu'yla 1960'lı yıllardan beri tanışmışız var. O dönemde yapılarımızda doku cepheleyer yaratmak için tuğlayı tercih ediyorduk ve Kilçoğlu'nun pres tuğlalarnı kullandık. Bunları Eskişehir'den getirtirdik. Kilçoğlu'nun yine 1960'lı yıllarda yaptığı muntazam alaturka kiremitleri tercih ederdik. Bağlantı noktaları iyi hesaplanmadan kabaca yapılmış kiremitler yerine Kilçoğlu'nun fabrikasının kiremitlerini kullandık. Mesela o dönemden hatırladığım Boğaz'da o zamanın şartları için son derece büyük olan ve 1200 metrekaarelik çatıya sahip Sercozan Viliası'dır. Normalde müşterilerimize ürün alternatifleri sunarsanız, ancak Kilçoğlu'nun alternatifli yoktur. O yapı hala Bebek'te Ayşe Sultan Yalı'nda bütün estetiğiyle varlığını devam ettiriyor. 40 yılı geçmesine rağmen hala pırıl pırıl. Anadolu Hisarı'nda kendi oturduğum sitede de Kilçoğlu kiremitleri kullandık. Ve bu kiremitlerin uygulaması da güzel olduğu için yapıldığı gibi tertemiz. kırılmadan, bozulmadan ve bu 15 yıl içinde müdahale etmek zorunda olmadan bugüne kadar geldi. Dolayısıyla Kilçoğlu'yla böyle bir yakınlığımız var.

Hangi projeleri ağırlıklı çalışyorsunuz?

Son yıllarda ne sanayi yapıyı, ne de küçük konut yapıyoruz. Daha çok büyük kurumsal yapılar yapıyoruz. Bu da bizim seçimimiz değil. Büyük yapılarda kazandığımız ödüller bizi yeni projelere yönlendirdi. Ankara'daki yüksek öğretilen kompleks kiremit ve tuğla kullandığımız büyük yapılarımızdır. 17 yapının olduğu büyük bir kampüs orası. Ankara'da Bahçelievler'dedir. Orada da Kilçoğlu tuğlaları kaplıdır. Yeşillevin içindeki kampüste kırmızı tuğlalarla çok hoş bir eğitim kurumu atmosferi yaratacağımız düşündük ve çok severek kullandık. Son yıllarda ise büyük fırsatlarımız olmadı. Şimdi İYİ Bankası Binaları, Ankara'da Hazine Müsteşarlığı Binası gibi büyük ve kurumsal yapılar yapıyoruz daha çok. Halk Bankası binası, Metro City gibi projelerimiz oldu.

Kiremit kullanımını hakkında ne düşünüyorsunuz?

Havaalanı gibi çok büyük açıklıklarda daha endüstriyel ve kısa zamanda az emekle yapılan örtüler kullanmak zorunluluğu var. Kiremit çok daha sıcak ve insani bir malzeme ancak zaman ve işçilik gibi sebeplerden dolayı çok büyük yapılarda kullanma imkanı maalesef yok. Konutlarda alternatif çatı örtülerinin kullanılmasını hakkındaki düşüncemiz ne? Kiremit avarların tecrübesiyle sabit ve



denenmiş bir malzeme. Yeni sanayi ürünleri paneller, camlar v.b. gibi malzemelerin zaman içinde nasıl bir değişim gösterecekleri ve nasıl hareket edecekleri belli değil. Bu sardıç panellerin içinde yağışın mı oluyor paslanma mı oluyor henüz belli değil. Halbuki kil kiremit gibi doğal malzemelerin yüzyıllarca yaşadığını biliyoruz. Ayrıca konutlarda kiremit çatı örtüsü son derece sıcak bir malzeme. Evin ufukuna baktığımız zaman kiremit malzemesi evin homojen dokusuyla harikade bir görünüm oluşturuyor. Bir arkadaşım geçenlerde Atina'ya gitti. Onlarda hiç kiremit yok, dolayısıyla gri bir ufuk çizgisi hakim. Ve arkadaşım döndüğünde "İstanbul'da iyi ki kiremit çatılar var, İstanbul'un yeşilin arasında çok güzel görünüyor ve şehri kurtarıyor." dedi. Son yıllarda aldığımız teras çatılarını kent ölçeğinde, kent imgesine yaptığı etki maalesef çok kötü.

Dünyada doğal olana, yani kil kiremitine doğru bir yönelim varken ve en değerli, en pahalı çatı malzemesi kiremit iken neden Türkiye'de durum farklı sizce?

Türkiye’de değer yargıları farklı ve modaya oturan değer yargıları bunlar. Bundan yıllar önce önceki bir yapıyı koruma düşüncesi yoktu. Aşağıya bir an evvel yıkılan, beton tatsuş bir bina yapabilm düşüncesi vardı. Son yıllarda yeni yeni değeri anlayıldı ve kurtarma için çaba sarfedilmeye başlandı. Pek çok yer cam kaplanmaya başlandı sanki bu bir modernlik simgesi gibi. Bütün binalar baştan aşağı cam oldu. Kaç daire, kaç kat, penceresi var mı hiçbirini belli değil. Sadece bütün bir cam cephe görünüyor. İnsan dışıyla bir referansı yok. Bütün binalar cam kaplı olsa şehirler ne kadar tatlı ve soğuk olurdu. Bunların yerine bildiğimiz yapılar gibi olsa çok daha güzel olmaz mı? Ama bir modaya kapılıp gidiyoruz. Giyim kuşandaki moda gibi yani. Çatı örtülerindeki durum da farklı değil. Kiremit, çatı biçimi ve planlaması bakımından düz teras çatıya göre daha fazla emek ve bilgi gerektiriyor. Fikri terbelliğimiz olduğu için alternatif çatı örtülerini kullanılmaya başlandı. Kentte yapılar, yapı sahipleri, kent bilinci oluşturmaya başladıkça yapının büyüklüğünden çok kalitesinin önemi olduğu anlaşıldıkça bunlar değişecek ve bu moda da bitecek. Devlet konut yapıpı zaman kaç konut yapmış, kaç metrekare yapmış bunlar konuşular, ne kalitede olduğu konuşulmaz. Yatakhane gibi konutlar yapıyoruz. Hızlı kentleşme büyük nüfus artışı, büyük talep sonucunda binlerce konutla acele oluşturulmuş mahalleler yaratıyoruz. Büyük ve çok katlı binaların olduğu yerler kent değil ve insanları yalnızlığa sürüküyor. Toplumsal yalnızlık böyle başlıyor.



Bu bir süreç mi peki?

Tabii ki bir süreç. Dünyada Çin dışında toplu konut uygulaması bizdeki gibi olan bir ülke yok. Diğer gelişmiş ülkelerde kent merkezlerinin insanı öğelerle oluşturulması için çalışıyor.

Kent dışında kurulan toplu konutlarda insan kendini izole edilmiş hissediyor. Barınmak amacı güdüyor sadece.

Küçüğü olarak sektörde önemli yerli olan ustaları verdikimiz seminerlerle eğitiyoruz. Siz Türkiye’de çatı ustalarını yeterli buluyor musunuz?

Aslında bu çatı ustalarıyla ilgili değil sadece. Tüm yapı ustaları için alan bir durum bu. Türkiye’de ustaları eğiten sertifikalı veren bir kurum yok maalesef. Bir ustanın yanında birkaç yıl hatta birkaç ay çalışan biri usta olarak çalışmaya devam ediyor. Böz üniversitelerden bir yıl boyunca sadece tuğla örgüsü çitdik. Bugün böyle bir eğitim ne mimarlarımızda ne de ustalarımızda yok. Tuğla örnek harçla malzemeyi bir araya getirmek olarak algılandırı. Kaba taş duvar yapıyor gibi. Her alanda olduğu gibi bu alanda da çalışacak olan iççilerin bilinçlendirilmesi lazım. Sizin verdiklerimiz eğitimler onun için çok değerli. ve sektör için çok önemli. Çünkü bir mali sorun değil o mali doğru uygulanmaz önemlidir. Malzemenin akıbeti kontrol edilmelidir yani. Dolayısıyla yapı ustalarının "ustalık çiraklık" sisteminden çıkarılıp gerçek anlamda eğitim verilmesi. Ve bir belgeyle bu mesleğe girilmesi.

Malzeme seçerken sahip olduğunuz kalite belgelerine dikkat eder misiniz?

Elbette. Hatta bu da yermese. Devlet veya üniversite laboratuvarlarında dayanaklı testine tabii tutarız. Bütün bir çatıyı kapladuktan sonra bir sorun yaşanır mı anlamı yok. Dolayısıyla malzemeyi onaylarken bunlara dikkat ediyoruz.

Ne tür malzemeler size daha yakın?

Bir projeyi yaparken bir ön fikirle yola

çıkılmaz. Proje neyi gerektiriyorsa o malzemeyi kullanırız. O yapının özellikleri, kullanım amacı, inşa edildiği yer, çevre koşulları, büyüklüğü, detayları önemimizi bizim için.

Türkiye’de mimar olmak zor mu ve Türkiye’deki mimarlık eğitimi hakkındaki fikriniz ne?

Türkiye’de mimarlık mesleğinin gereklilerini yerine getirmek son derece güç. Yapının görünen kısmı bu dağın görünen kısmı gibi. Yaşanılan güçlükler bu dağın görünmeyen kısmında. Bir defa İyerenin yapıyla ilgili bilgi eksikliği çok fazla olduğu için sadece yapının büyüklüğü, çabuk kazanmak ve en kısa zamanda paraya dönüştürülebilir gibi noktalara önem veriyor. Yani belediye bir sınır koyar, İyeren o sınırı geçmek ister. Mimarlık eğitimi de bütün bu manzaraların yanında bir başka kaos. Mimarlık eğitimi veren hocalar arasında mimarlık okula öğretmeyi ama yapı yapmanın olanları var. Yani pratik eksiklikleri var. Biz de çalışmak isteyen yeni mimarların en az 1 yıl bitirilen staj görmelerini istiyoruz ki, bize yararları olabilir. Mezun olduklarında yapı yapmaya yetkilileri var. Ve şu anda İhtiyaçtan fazla mimarlık okulu var. Bunların bazılarında mimar hoca bile yok. Mimarlık her ne kadar yaratıcı bir gereklilik de bu belli sınırlar içinde şekillenmek durumunda. Şartlar bunu gerektiriyor çünkü. Esas mesele şu ki mimarlık müzik gibi resim gibi tek başına şekillenemir bir sanat değil. İyeren var, denetleyen toplum kuruluşları var, çevre var, fiziki koşullar var, malzeme var, müzaheret var. Mimar bütün bunların arasında bir orkestra şefi gibi herkesi idare ederek bir şey ortaya çıkaracak ve bütün bu güçlüklerin arasında dengeyi bulacak.

Bu güçlüklerin arasında ortaya çıkan eser mimarın istediği eser midir peki?

Mimarın sabrına iradesine ve feragatına bağlı. Eğer bezense hiçbir şey yapma şansı olmaz. Bezmeden, ahilki yükümlülüklerini de unutmadan bir derge bulmaya çalışmalı. Cambazlık da orda zaten.

İzmir'in yeni yaşam merkezinde Kılıçoğlu Alaturka estetiği

Bu sayımızın proje konusu İzmir'in ve Ege Bölgesi'nin en büyük ve ilk açık hava alışveriş merkezi olan ve büyük yankı uyandıran Forum Bornova Alışveriş Merkezi. Çatılarında Kılıçoğlu kalitesi ve estetiği tercih edilen Forum Bornova, 12 Ekim Perşembe günü açıldı.



İzmir ve Ege'den için yeni bir alışveriş ve yaşam merkezi olarak tasarlanan ve içinde pek çok mağaza, cafe, restoran ve 7 sinema salonunun olduğu Forum Bornova Alışveriş Merkezi açık havada alışveriş imkanı sağlamanın ve farklı konsept tasarımıyla dikkatleri çekiyor. Mimarisi T + T Design ve ERA- İstanbul imzasını taşıyan Forum Bornova projesinde 200 bin dar Alaturka Kiremiti kullanıldı. Proje ihalesinde pek çok kiremit ve çatı sistemi üreticisiyle yarışmaya gelen Kılıçoğlu yetkilileri, her türlü destek, tanıtım ve satış teknolojisini proje sahiplerine sunarak projeyi kazandı. Forum Bornova'da kullanılan kiremitle birlikte aynı metrajda Kılıçoğlu çatı sistemi ürünleri de kullanıldı.

Türkiye'de alışveriş köyü türündeki en büyük proje olması Forum Bornova'yı önemli yapan etkenlerden. 67 bin metrekarelik alan üzerine kurulan bu büyük projeden, İstanbul, Ankara, Denizli ve Trabzon gibi 10 büyük ilde daha yapılması planlanıyor.

Forum Bornova buluşma noktası olacak

Ege Üniversitesi'nin hemen yanında yer alan Forum Bornova, çok sayıda bilinen uluslararası markanın yanısıra İsviçreli mobilya ve aksesuar markası İKEA'nın Türkiye'deki ikinci mağazasına içinde yer verecek. Forum Bornova, özgün mimarisiyle dikkat çekerken, alışverişin yanısıra sosyal ve kültürel buluşmaların

da adresi haline gelecek. Alışveriş ve yaşam kompleksi içinde kütüphane ve sanat galerisinin de olduğu tek merkez olarak Ege'den ve İzmirli'lerin sosyal hayatlarında önemli yer tutacak. Multi Turkmali tarafından Türkiye'de hayata geçirilen ilk alışveriş merkezi projesi olan Forum Bornova'da her biri farklı tasarımların çözümler, gözetler, tenteler, palmiyeler, sokaklar, meydanlar ve insanların oturup etkinlikleri rahatça izleyebileceği teraslar yer alıyor. Kökleri antik çağlara kadar uzanan Ege kentlerinin temel öğeleri kullanılarak tasarlanan Forum Bornova'da İzmir'in önemli simgelerinden asansöre de yer verilmiş. Multi

Türkmall'ın CEO'su Levent Eyüboğlu, alışveriş merkezlerini şehrin bir parçası haline getirmeye çalıştıklarını söylüyor. İnsanları sadece alışveriş yaptıkları değil, aynı zamanda vakit geçirdikleri bir yer olmasını istediklerini ve bunun için "Forum" adını verdiklerini ifade ediyor. Ve ekliyor: Her alışveriş merkezi, o çevrenin mimarisine, kültürel değerlerine ve ihtiyaçlarına uygun şekilde dizayn ediyor ve mümkün olduğunca o yörenin doğal malzemeleri kullanıyor. Forum Bornova için de Alaçatı'dan Anıta kadar Türk ve Yunan köylerindeki evler araştırıldı.

Şehrin ortasında meydanları sokaklarıyla bir Akdeniz kasabası hissi veren ve çevresine güçlü bir kimlik kazandıran Forum Bornova, ana bulvar ve içindeki gületlerle çok geniş bir alanda olduğunuz hissini uyandırıyor ve ana meydanın ortasında olan sinema binasına yönlendiriyor. Bu meydan eğlence için düşünülmüş bir podyuma ve bir kuleye sahip. Her köşeyi döndüğünüzde ise bir fraksiye veya küçük bir anfi tiyatro gibi hoş bir sürprizle karşılaşabilirsiniz.



Kırcıoğlu Alaturka, Akdeniz estiliyle projeyi tamamladı

Projesinde Türk ve yabancı mimarların ortak çalıştığı alışveriş ve yaşam merkezinin her detayı en ince ayrıntısına kadar düşünülmüş ve hazırlanmış. Bütün yapılar da Ege ve Akdeniz mimarisinin özelliklerini taşıyan Forum Bornova'da Kırcıoğlu Alaturka kiremitlerinin tercih edilme sebeplerinden biri de bu. Akdeniz ükelerinin estetiklerini ve estetiğini çatıya taşıyan Alaturka Kiremit, gösterdiği üstün dayanımla da bu projede tercih edildi.

Bu önemli projede İzmir pazarına ilk defa girecek pek çok marka yer alıyor. Geçtiğimiz yıl ağıustos ayında temelleri atılan Forum Bornova'nın, 12 Ekim 2006 Perşembe günü İzmir Valisi ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı'nın da katıldığı resmi törenle açılışı yapıldı. Törende Tan Sağtürk ve dans ekibinin gösterileri de görülmeye değerdi. Resmi açılışın ertesi gün ise halkın açılışını kendisinin yaparak, kurdelesini kestiği törenle İzmir ve Ege'i ziyaretçilerine kapılarını açtı.



"Forum Bornova'nın Akdeniz bölgesinden farklı açılardan görüntüleri"

Forum sözcüğünün sözlük anlamı olan buluşma noktasından yola çıkılarak projenin sadece bir alışveriş merkezi olmadığını altı çiziliyor.

Rakamlarla Forum Bornova Alışveriş ve Yaşam Merkezi

- Mağaza sayısı: 130
- Restoran ve cafe sayısı: 21
- Restoran oturma kapasitesi: 900
- Otopark kapasitesi: 3000
- İstihdam: 1500 kişi
- Toplam alan: 67 bin metrekare
- Yatırım değeri: 120 milyon Euro
- Sinema salonu: 7

Basında Kılıçoğlu çıkarması

Kılıçoğlu Kiremit, Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Özaydemir' in ulusal medya kuruluşlarında yayınlanan röportajlarıyla ses getirdi ve adından sıkça söz ettirdi.



Türkiye'nin kiremit ve çatı sistemlerindeki lider ismi Kılıçoğlu, gerek kendi sektöründe gerekse de ilişkili sektörlerde, yaptığı ataklarla dikkatleri üzerine çekiyor ve kendinden söz ettiriyor. 79 yıllık tecrübesiyle, Türkiye'deki pek çok çatıyı kaplayan Kılıçoğlu, dünya çapındaki iddiasını da gösterdi ve ihracat yaptığı ülkelere bir yenisini, Amerika Birleşik Devletleri'ni ekledi. Yapılan bu ataklar Türkiye'nin pek çok ulusal, yazılı ve görsel basın aracında yer buldu. Pek çok önemli yayın organında, önemli yazarlarla röportajlar yapan ve önemli programlara katılan Özaydemir, bu haberlerle ilgi uyandırdı ve ölümü tepkiler aldı.

Savaş Özaydemir' in medya programı, Türkiye'nin en büyük gazetelerinden Hürriyet ile başladı. Hürriyet Gazetesi ekonomi yazarlarından usta gazeteci Nurten Erik ile 21 Ağustos'ta İstanbul'da bir araya geldi Özaydemir. Kılıçoğlu'nun kuruluşundan, günümüze geçirdiği evrelere, kursamsallaşma sürecine ve sektörde lider oluşunun altında yatan sebeplere kadar pek çok konuda kendisine yöneltilen sorulara cevaplayan Savaş Özaydemir ayrıntılı olarak Amerika ihracatına değindi. Haber 11 Eylül Pazar-

tesi günü, Hürriyet Gazetesi'nin İstanbul baskısında 16. sayfada, Anadolu baskısında ise 24. sayfada yayınlandı. Haber yayımlandığı gün oldukça ses getirdi. Hürriyet' in röportajıyla aynı gün bir başka televizyon programı çekimine konuk oldu Savaş Özaydemir. Kanal D'de yayınlanan "İş Dünyası" programı, Kılıçoğlu Kiremit'in dönemsel gelişmelerinin yanı sıra, ABD ihracatına geniş yer verdi. İş Dünyası, dünyadan ve Türkiye'den farklı iş kolları, en son teknolojiler, satış rekorları kıran ürünler ve göde fimalarla ilgili haberlerin yer aldığı bir program. Farklı iş alanlarında neler olup bittiğini ve yeni çıkan ürün ve hizmetleri ekrana taşıyan programın 3 Eylül Pazar günü saat 14.00'da yayınlanan bölümünde yer aldı Kılıçoğlu haberi.

Kılıçoğlu'nun ABD ihracatına yer veren diğer mecralar ise TRT 1 ve TRT 2 kanallarıydı. 23 ve 24 Ağustos tarihlerinde TRT 1, TRT 2 ve TRT İnt. kanalları ana haber bültenlerinde yer verilen haber oldukça ses getirdi. Pekçok sektörel dergide de kendine ve atımlarına yer bulan Kılıçoğlu, son olarak Türkiye'nin en çok tiraja sahip gazetesi Posta gazetesinde pek çok

okuyucuya ulaştı. Posta gazetesinin 29 Eylül Cuma günü yayınlanan "Evrim Emlak" ekinde "ABD'nin kasırgasına karşı Türk kiremiti" başlığıyla Kılıçoğlu'na ve ABD ihracatına geniş yer verdi.

Kılıçoğlu kiremit önümüzdeki yıl 80. yılını kutlayacak ve 80 yıla yakışır atımlarıyla her zaman gündemde ve lider olmaya devam edecek.



Üretimde yeni hat açıldı



Kılıçoğlu Kiremit üretimdeki kapasitesini sürekli artırarak pazardaki liderliğini sürdürüyor.

Kılıçoğlu Kiremit, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Endel tesislerinde kapasite artışı için yeni bir hat açtı. 1995 yılında yatırımına başlanılan ve ilk defa 1996 yılında üretime geçen Endel Kiremit Tesisleri'nde var olan iki hatta bir yenisini daha eklenerek şu anda faaliyette olan hat sayısı üçe çıkarıldı.



İkinci 1997 yılında, ikincisi ise 1998 yılında kurulan hatlarla Akdeniz ve Granada kiremit üretimi yapıyor. Üçüncü hat, 14 Ağustos Pazartesi günü Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Özyaydemir, Yönetim Kurulu Üyesi Barış Özyaydemir, Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Osman Özyaydemir, Kılıçoğlu Kiremit çalışanlarının katıldığı törenle açıldı. Dört gözlü otomatik prese sahip üçüncü hat, Alman Teknolojisi'nin bir ürünü. Birinci hatta Akdeniz, ikinci hatta Granada kiremit üretimi yapılan Endel tesisleri' nin kapasitesi üçüncü hattın açılmasıyla % 40 arttı. Üçüncü hatta şu anda sadece Granada üretimi yapıyor ve yapılan bu üretimle Granada üretim kapasitesi % 80 arttı. 1 yıl gibi kısa bir zamanda kurulan yeni hatta, önümüzdeki zamanlarda Kılıçoğlu'nun ABD ihracatıyla birlikte artan Granada talebini karşılamak ve Pazar hakimiyetini peçnilmek için büyüme hamlelerini sürdüren Türkiye'nin en köklü firmalarından Kılıçoğlu yaptığı bu ataklarla önemli bir istihdam da yaratıyor. Son açılan hatla birlikte hem Eskişehir sanayisine büyük katkı sağladı hem de pek çok insana iş olanağı açtı.

GEÇİŞTEN GÜNÜMÜZE KILIÇOĞLU...

1927	Alan Kiremit, Sabri Kılıçoğlu tarafından kuruldu.
1947	İkinci hatna kuruldu.
1948	İki ziggur form ve kurulumları yapılmaya başladı.
1949	Yüksekten yataklı yapımına ilk adım atıldı.
1951	Fabrika 2'inci kez genişletildi.
1952	Birinci hatta ikinci 2. ziggur form, kurulum form ve tuğla özel bir üretim kapasitesiyle 100 arttı.
1953	Fabrika 3'üncü kez genişletildi ve 300000 tuğla kapasitesine ulaşıldı.
1962	İkinci tuğla ve ikinci özel tuğla hatları kurulum yapıldı.
1972	Organize Sanayi Bölgesi'ne taşınarak tesislerin bir kısmı yeni yapıldı.
1973	Yüksekten yataklı üretimine başlandı.
1974	İkinci hatta ikinci ziggur form ve tuğla özel üretim kapasitesiyle 100 arttı.
1988	Denizli Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan alan Organize Kılıçoğlu Tesisleri'ne kurulum yapıldı.
1989	Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan alan Organize Kılıçoğlu Tesisleri'ne kurulum yapıldı.
1992	Savaş M. Özyaydemir Kılıçoğlu Tesisleri'ni ve Tünel Arama Sistemi'ni kurdu.
1995	Denizli Kılıçoğlu Tesisleri'ne kurulum yapıldı.
1995	Modern tesisler için Organize Sanayi Bölgesi'nde Endel Kiremit Tesisleri'ne kurulum yapıldı.
1996	Endel Kiremit Tesisleri'nde kurulum yapıldı.
1997	Endel Kiremit Tesisleri'nde Kılıçoğlu Akdeniz kiremit üretimi başladı.
1998	Endel Kiremit Tesisleri'nde ikinci hat kuruldu.
2006	Endel Kiremit Tesisleri'nde üçüncü hat kuruldu.
2006	2006 yılında Türkiye'nin en büyük kiremit üreticisi oldu.

—Kılıçoğlu'nun tarihi geçmişi—

Sektörün ustalarını eğitmeye devam



Kuruluşundan bu yana sektöründeki liderliğini tartışmasız sürdüren ve gerek ürün kalitesi, gerekse de hizmet anlayışıyla rakipsiz olan Kılıçoğlu, sahip olduğu bu sorumlulukla hareket etmeye devam ediyor. Sektörün en önemli üyelerinden olan ustalar için düzenlediği seminerler de bu farkındalığın en büyük göstergesi.

Kılıçoğlu usta eğitim seminerleri, geçtiğimiz aylarda aralıksız devam etti. Türkiye'nin farklı bölgelerinde yaklaşık 2000 satış noktasına ulaşan Kılıçoğlu, usta eğitim seminerleriyle de Türkiye'de farklı noktalara ulaşıyor. Ege Bölgesi'nde sektörün öncülüğünü yapanlar da bu seminerlerde unutulmadı. Kılıçoğlu Ege Bölge Yöneticisi Burak Günel tarafından Adnan Menderes Üniversitesi Aydın Meslek Yüksekokulu'nda 25 Nisan 2006 tarihinde verilen seminerin konukları İnşaat Teknolojisi Bölümü öğrencileri ve hocalarıydı. Yaklaşık 80 kişinin katılımıyla gerçekleşen seminerde Günel, katılımcılara bütün Kılıçoğlu ürünlerini anlattı. Dış cephelelerde farklı ve sıcak duruşuyla ilgi gören Kılıçoğlu'nun pres ve kaplama tuğlaları öğrenciler tarafından da büyük ilgi gördü.

Ege seminerleri üç gün boyunca devam etti

Aydın aynı gün içinde farklı bir seminere daha ev sahipliği yaptı. Aydın Menderes Park 'İnşaat'ı'nda Aydın bölgesi usta, bayii mimar ve inşaat mühendislerine verilen seminere 40 kişilik bir katılım oldu. Burada da bütün Kılıçoğlu kremit çeşitlerini anlatan Burak Günel, Kılıçoğlu çatı sistemi ürünlerine de geniş yer verdi. Ege Seminerleri Çeşme'de verilen usta

eğitim semineriyle devam etti. Dişç Otel'de, 26 Nisan 2006'da düzenlenen semineri yine Bölge Yöneticisi Burak Günel verdi. Usta, bayii, mimar ve inşaat mühendislerinin katıldığı seminerde yeni çatı sistemi ürünleri anlatıldı. Toplam 45 kişinin katıldığı seminere katılımcıların ilgi büyüktü. Ege seminerlerinde son durak, Uşak'ın Banaz ilçesiydi. Aynı katılımcı portfolyüne sahip seminere, 60 kişi katıldı. Işık Restoran'daki seminerde bölgede çok fazla tanınmayan şekilli kremitler tanıtarak uygulama metodlarıyla ilgili de bilgi verildi.

Kılıçoğlu, İç Anadolu'nun her noktasında

Seminerleri İç Anadolu Eğitim Seminerleri İzledi. Iğzart, Kırıkkale, Kayseri ve Kayseri/Sarıoğlan, Sivas, Kayseri, Nevşehir ve Kırşehir'de Kılıçoğlu Kremit Teknik Destek Yöneticisi Nurperli Özmen ve İç Anadolu Bölge Yöneticisi Semih Çolpan tarafından verilen seminerler bir hafta boyunca devam etti. Çok sayıda usta ve alt bayii'nin katıldığı eğitimlerde şekilli kremitlerin özellikleri ve uygulama teknikleri anlatıldı. Seminerler Ekişpahlı ustalarla devam etti. Ekişpahlı Yımpaş Otel'de düzenlenen seminere Bölge Yöneticisi Tamer Okşiz ev sahipliği yaptı. Kılıçoğlu ürün gamında olan bütün

ürünlerin özelliklerine değinilen seminer, ustalar için yine Yımpaş Otel'de verilen yemekle son buldu. Kocaeli ustalar da unutulmadı. Kılıçoğlu'nun eğitim organizasyonlarında, 13 Eylül Çarşamba günü İzmit Değirnen Restoran'da Bölge Yöneticisi Burak Günel tarafından düzenlenen eğitim seminerine yaklaşık 50 usta katıldı. Kılıçoğlu Eğitim Seminerlerinin son durağı Akşehir ve Iğır'dı. 21-22 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen seminere yoğun bir katılım oldu. Kılıçoğlu eğitim seminerleri, sektörün öncülerini bilgilendirmek, sektöre gerçek profesyoneller kazandırmak ve Kılıçoğlu ürünlerini doğru uygulamak amacıyla gerçekleştiriliyor ve karşılıklı görüş alışverişinde bulunulması dolayısıyla büyük ilgi görüyor.



Ustalar eğitimleri alanında Ekişpahlı Restoran çatı sistemlerinde uygulama Zeynep de Bayraktar

En iyi Valensiya'lı çatıya ödül

Kıtaçoğlu'nun, düzenlediği "En İyi Valensiya Kiremit Uygulama Yarışması" iki farklı bölgede devam ediyor. Ustalar tarafından büyük ilgi görüyor ödüllü yarışma.



Türkiye'deki ilk jekilli kiremit üreticisi olan Kıtaçoğlu, ürettiği yeni kiremitleriyle Türkiye'deki çatı kültürünü değiştirdi. Kaliteli çatıya taşıyan Kıtaçoğlu, jekilli kiremitleriyle estetiği de çatılara taşıdı. Bu yeni kiremitlerin özelliklerinin anlatılmasından uygulama metotlarına kadar uygulamacıların yanında olmayı ilke edinen Kıtaçoğlu düzenlediği seminerler ve yarışmalarla mükemmel çatılar yaratılması için çalışıyor. İlk önce Karadeniz bölge distribütörlerimizden Kismet Ticaret'in bölgesinde düzenlenen "En İyi Valensiya Kiremit Uygulama Yarışması", daha sonra Kocaeli Özyuva Ticaret Bölgesi ustaları için düzenlenen yarışmayla devam ediyor.

Valensiya ekstra su sızdırmazlık özelliğine sahip

Valensiya, dalgalı görünüşü ile oluşturduğu estetik yanında birbirini tam olarak örtten ve yandan kenetleyerek sağladığı ekstra su sızdırmazlık güvencesi ile çatıda ihtiyaç duyulan herşeye cevap veriyor. Gelişmiş su sızdırmaz dizaynı ve estetiği bir arada sunan Valensiya kiremit, geniş yüzeyi sayesinde akan suyu kolaylıkla ve sonsuzca tahliye ederek özellikle yoğun yağış alan bölgelerde yapılan koruyor. Özellikle birçok günü yağmur altında geçen Karadeniz ve Marmara bölgeleri çatılarına son derece uygun olan Valensiya'nın yeterince tanınması ve kullanım alışkanlığının kazanılması için seçilen iki

bölgeden de olumlu sonuçlar alındı.

Tüketici Valensiya'yı istemeye başladı

Kismet Ticaret bölgesinde düzenlenen yarışma 20 Temmuz 2006 tarihinde başladı ve 30 Kasım 2006 tarihine kadar devam edecek. Yarışma öncesinde yaklaşık yüz ustaya Valensiya kiremit uygulaması eğitimi verildi. Bakacakları: 100.Yil Tesisi'nde verilen eğitime birlikte yarışmaya katılan ustalar Valensiya hakkında bilgilendirildi.

"En İyi Valensiya KiremitUygulama Yarışması"nın diğer ayağı Kocaeli oldu. 15 Eylül 2006 tarihinde başlayan yarışma, Özyuva Ticaret bölgesinde 15 Aralık 2006 tarihine kadar devam edecek. Kocaeli'de de büyük ilgi gören yarışmada her iki bölgede tüketici Valensiya'yı tanımaya ve istemeye başladı.

Eskişehir'de Granada

Üsta yarışmalarının bir yenisi de Eskişehir'de Çankıran Ticaret bölgesinde başladı. 300 kg kuvvet ağırlığına kadar dayanım göstermesiyle her türlü darbeye karşı bir ömür, hasar görmeden çatılardaki yerini koruyan ve çatılarında nostaljiyi, estetiği ve kaliteyi ekonomik bir yolla sağlamak isteyenler için ideal bir seçim olan Granada, Eskişehirli ustaların da tercihi olacak. 5 Ekim 2006 tarihinde başlayan "En İyi Granada Kiremit Uygulama Yarışması" 5 Mart 2006 tarihine kadar devam edecek. Yarışmalara çok sayıda çatı ile katılmabiliyor. Ustalar her farklı çatı için

aynı katılam formu doldurmak koşulu ile yarışmaya istedikleri sayıda çatı ile katılabilecekler. Yarışma başlangıç tarihlerinden sonra yarışma arası Kıtaçoğlu Valensiya kiremit fabrika fotokopisi ile katılan kabul ediyor. Kıtaçoğlu tarafından belirlenecek uzman ekip tarafından yapılacak değerlendirmelerin ardından kazanan adaylar başyuru formlarına alındığı bayler aracılığıyla açıklanacak.

ÖDÜLLER

Birinci için;
Daire testere (Ahaş ketme)
Taçlama (Kiremit kesme)
Takım çantası

İkinci için;
Daire testere (Ahaş ketme)
Taçlama (Kiremit kesme)

Üçüncü için;
Daire testere (Kiremit kesme)
Takım çantası

Tüm katılımcılara Eskişehir'de bulunan üretim tesislerimize bir günlük gezi düzenlenecek.

Endel'de düğün sezonu

Kıfıçoğlu Kiremit markasını da bünyesinde bulunduran Endel Grup, yaz aylarında pek çok düğüne sahne oldu. Grup çalışanlarının ve ailelerinin katıldığı piknikte ise Endel ailesi üyeleri gönüllerince eğlendiler.



Yaz ayları derince ilk akla gelirdi Endel'de düğünler. Havalarda ısınmaya başlamasıyla birlikte düğün planları da yapılır. Evlilik mevsimidir yaz. Endel Grup çalışanları da geçtiğimiz yaz aylarını düğünlerle doldurdu. Çalışanlardan distribütörlerine kadar pek çok iyisi ev sahipliği yaptı bu düğünlere.

İlk düğün Kıfıçoğlu Kiremit'in Karadent Bölgesi distribütörlerinden Kismet Cin'in kızı Sevtaç'ındı. 15 Temmuz'da evlenen çiftin şahitlerinden biri Endel Grup Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Özyaydemir'di. Kıfıçoğlu Kiremit çalışanlarından Hakan Atalay oğlu Yiğithan'ın sünnet düğününü yaptı. Küçük Yiğithan'ın hayatının en önemli anılarından olan sünneti için yapılan düğün, Savaş Özyaydemir'in de katılımıyla 6 Ağustos akşamı Şamdan'ın ta gerçeğe dönüştü.

Kıfıçoğlu Kiremit İstanbul Şubesi'nden Zafer Artan 20 Ağustos'ta Ayşın Kocabaşak ile, İstanbul'da yaptıkları düğüne hayatını birleştirdi. Genç çiftin mutluluklarının gözlemlerinde okunduğu düğünde davetliler doyarsa eğlendi.

Düğünler ve geleneksel piknik bütün çalışanları bir araya getirdi

Bir sonraki düğün, Endel çalışanlarından Serpil Fincancı'nın kızı Zeynep ve Özgün Bakar'ın düğünüydü. 26 Ağustos günü yapılan düğüne bütün Endel ailesi ekolsüz katıldı. Endel Bilgi İşlem Merkezi çalışanlarından Yazılım Mühendisi



Piknikte en eğlenceli anımlardan biri de halvet çektirme yarışmasıydı.



Gökhan Yıldızak ve Sibel Balaban'ın düğünü de aynı gün akşam Eskişehir Gar Dükkan Salonu'nda yapıldı. Sibel ve Gökhan, güzel Ağustos akşamındaki açık hava düğünlerinde hayranlarının en güzel anılarını yaşadılar.

Sonbahar da düğünlerle başladı Endel'de. 9 Eylül'de ilk önce Kıfıçoğlu Kiremit Cari İşler Sorumlusu İbrahim Ökür'nün kızı Derya evlendi. Endel mensuplarının katıldığı düğünün ardından Kıfıçoğlu Toprak İşletme Müdürü Turgut Özyaydemir hayatını Melik Yeri ile düzenlenen nikah töreniyle birleştirdi. Özyaydemir ailesinin yansına pek çok davetlisini katıldığı nikah, Eskişehir Büyükşehir Belediyesi Nikah Salonu'nda yapıldı.

Endel Grup'un her yıl düzenlediği geleneksel piknikti bu yıl da keyifli anılar yaşattı çalışanlarına. 10 Eylül Pazar günü Eskişehir Orman Fidaniği'nde gerçekleştirilen pikniğe aileleriyle

katılan Endel çalışanları gönüllerince bir gün geçirdiler. Endel ailesi üyeleri, zengin mününün yansına düzenlenen eğlenceli aktivitelerle geçen haftanın yorgunluğunu atarken yeni haftaya da iyi başlamasının ilk adımı atıldılar. Yumurta taşına yarışmasından yoğunur yeme yarışmasına kadar pek çok yarışmada kıyasına mücadele eden Endel çalışanları ve aileleri için bir de sürpriz vardı. Eskişehirli ünlü sanatçı Saim Günel güzel şarkılarıyla çalışanları coşturdu ve eğlenceli doruğa çıkardı. Aynı zamanda Eskişehir Sanayi Odası başkanı da olan Endel Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Özyaydemir ve ailesinin de katıldığı piknik tüm gün devam etti. Piknik Savaş Özyaydemir'in kestiği paçantası yerleşile son buldu.



Kılıçoğlu Valensiya



RÜZGARDA

BAZI
ÇATILAR
UÇAR
KILIÇOĞLU
UÇMAZ



Çünkü Kılıçoğlu Kiremitleri, çatıda iyi kenetlenmesi ve bünye mukavemeti sayesinde (Kılıçoğlu Granada Kiremitleri 300 kgf. dayanımı ile standartların çok üzerindedir!) rüzgar, dolu ve en sert iklim koşullarına karşı uzun yıllar dayanıklıdır.

TS EN 1304 standardı S.4.2 eğilme dayanım maddesine göre kiremitler 128 kgf. yükü kırılmakızın dayanmaları gerekmektedir.

YAĞMURDA

BAZI
ÇATILAR
AKAR
KILIÇOĞLU
AKMAZ



Çünkü Kılıçoğlu Kiremitleri, TS EN 1304* kiremit standardında yer alan sızdırmazlık deneyine göre yapılan testlerde su geçirmemektedir.

TS EN 1304 standartlarına göre bir kiremitsiz 4 saat süreyle su geçirmemesi gereklidir.



Marka:
T: 0222 336 41 42
F: 0222 336 41 40

Santral/Şube:
T: 0212 347 43 48
F: 0212 347 43 42

Yükseklik Şube:
T: 0222 336 39 48
F: 0222 336 39 44

Ticaret Öncesi Hizmet:
0800 341 48 28

www.kilicoglu.com.tr