



Ferrolife Türkiye kurumsal iletişim yayınıdır

# ferrolife

Şubat 2010 **sayı.16**

*Nice* **20** *yıllara*

**Ferrolife**

### **Ferrolı Genel M¼d¼rl¼k ve Merkez Teknik Servis**

Organize Sanayi B¼lgesi 1. Cadde No:28

Y. Dudullu/İstanbul

Tel: (0216) 527 83 80 (pbx)

Faks: (0216) 527 86 83

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

[ferroli@ferroli.com.tr](mailto:ferroli@ferroli.com.tr)

### **D¼zce Fabrika**

2. Organize Sanayi B¼lgesi / D¼zce

Tel: (0380) 552 64 74

Fax: (0380) 552 64 94

### **İstanbul B¼lge M¼d¼rl¼ę¼**

Organize Sanayi B¼lgesi 1. Cadde No:28

Y. Dudullu/İstanbul

Tel: (0216) 527 83 80 (pbx)

Faks: (0216) 527 86 83

### **Ankara B¼lge M¼d¼rl¼ę¼**

Gersan Sanayi Sitesi 658.Sokak No:45

İstanbul Yolu Yenimahalle/Ankara

Tel: (0312) 256 04 02

Faks: (0312) 256 13 73

### **Konya ve G¼neydoęu Anadolu B¼lge M¼d¼rl¼ę¼**

Hacı Şaban Mah. Yenimeram Cad. No:189

42090 Meram / Konya

Tel: (0332) 325 00 16 - 325 00 17 (pbx)

Faks: (0332) 325 04 00

### **Kayseri B¼lge M¼d¼rl¼ę¼**

Osman Kavuncu Caddesi No:231 Melikgazi/Kayseri

Tel: (0352) 331 78 68

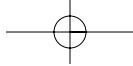
Faks: (0352) 331 77 75

### **Ege B¼lge M¼d¼rl¼ę¼**

Akçay Caddesi No: 211 Gaziemir/İzmir

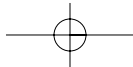
Tel: (0232) 252 41 13 (pbx)

Faks: (0232) 252 14 41



Ferrolu Türkiye kurumsal iletiŖim yayınıdır

Ŗubat 2010 **sayı.16**



# YOĞUŞMALI FERROLİ'LERİ TERCİH ETMEK İÇİN ÇOK FAZLA SEBEBİNİZ VAR

24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip  
Ferrolü kombi ve kazanlar, yoğunlama teknolojisinde yüksek verimlilik,  
düşük NOx ve CO emisyon oranları ile çeme dönerler, yakıt tasarrufu ile fark yaratır,  
verimlilik ve kapasiteyle her mekana uygun sağlar

Ferrolü yoğuşmalı kombi ve kazanlar



**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

**24 kW'tan 250 kW'a kadar 9 farklı kapasite seçeneğine sahip**

www.ferrol.com.tr



**Ferrolü**

**ferrolü**





## Önsöz



Değerli Yetkili Satıcılarımız ve Servislerimiz,

Ferrol, Türkiye pazarına girişinde 20. yılını doldurdu. Bir distribütörle başlayan serüven; 30 milyon Euro'yu aşan bir yatırımla ülkemize istihdam sağlayan, 300'den fazla satış noktası, 200'e yakın teknik servis ve 5 bölge müdürlüğüyle Türkiye çapında hizmet veren bir güce dönüştü.

20 yılda krizler geldi geçti. Pazar önce bebek adımlarıyla büyürken bir anda patlama yaşadı. Tekrar krizle yavaşladı. Yeni yasalarla, yönetmeliklerle, dünyanın değişen trendleriyle beraber sektörümüz yeniden yapılanırken Ferrol de bundan nasibini aldı. Hem organizasyonel yapımız, hem ürün gamımız, hem de hizmetlerimiz değişen ve gelişen bu ortama uyum sağlamak için büyük bir hız ve özveri ile değiştiriliyor, geliştiriliyor. Ve hepsinden önemlisi, tüm bunlar olurken çalışanlarımız, yetkili satıcı ve servislerimizle geniş bir aile olduğumuzu asla ama asla unutmuyoruz.

Bir insan yaşamında 20 yıl çok önemli bir süreç. Firmalar için de öyle. Ferrol'nin ilk gününden itibaren yanında olan yetkili satıcı ve servisleriyle bu sayımızda biraz nostalji yapmak istedik. Yalnız son yılı özetlemekle yetinmedik. Sizlerle beraber çıktığımız yoldaki bazı mihenk taşlarını irdeledik. Geleceğe dönük hedeflerimizi sizlerle paylaşmak istedik. Ferrol ailesinin en eski fertleriyle "Ferrol'li olmak" kavramını ve bunun onlar için değerini sizlere aktardık.

Bunlara ek olarak bu özel sayıda Ferrol ürünlerinin kullanıldığı bazı özel projeler, Venedik'te maskeli karnaval, doğada spor keyfi gibi farklı dosya konularına da yer verdik. Keyifle okuyacağınızı umuyoruz. 20 yıllık dostluğumuzun, daha uzun yıllar boyu sürmesi dileğiyle...

**Çetin Çakmakçı**  
**Ferrol Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü**

**Ferrol Life**  
Ferrol Türkiye adına  
Sahibi ve  
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
Alev Alagöz Eroğlu

**Ferrol Merkez:**  
Organize Sanayi Bölgesi 1. Cadde No: 28  
Y.Dudullu 34775 Ümraniye / İstanbul  
Tel: 0216 527 83 80 /  
Faks: 0216 527 86 83  
www.ferrol.com.tr

**Yayın Hazırlık**  
Lea Yayıncılık

Eski Büyükdere Cad. Dilaver Sok.  
Orkun İş Merkezi No:4 Kat:5  
4.Levent / İstanbul  
Tel: 0212 270 01 51 Fax: 0212 270 01 61  
www.leayayincilik.com  
info@leayayincilik.com

**Baskı**  
Gizben Matbaacılık  
Tel: 0212 270 40 78

## Haberler



## Çakmakçı, medya mensuplarıyla bir araya geldi



Ferrolife Türkiye Genel Müdürü Çetin Çakmakçı, 19 Ağustos 2009 tarihinde medya sektörünün temsilcileriyle İstanbul Levent'teki Şans Restoran'da bir araya geldi. Anadolu Ajansı'ndan Yıldız Taşdelen, Bugün'den Gökhan Kara, Dünya'dan Saime Başçı, Habertürk'ten Ender Bayar, Hürriyet'ten Demet Cengiz Bilgin, Milliyet'ten Beste Önkol,

Para'dan Erkan Kızılocak, Posta'dan Ahmet Çelik, Radikal'den Çağrı Bilgin, Referans'tan Derya Karayağız, Sabah'tan Barış Engin, Turkish Daily News'ten Hatice Utkan, Türkiye'den Adil Küçük, Zaman'dan Arif Bayraktar'ın katıldığı toplantıda Ferrolife Pazarlama Müdürü Alev Alagöz Eroğlu da hazır bulundu.

Çetin Çakmakçı, toplantıda, Türkiye'de yaklaşık 1 milyar dolar büyüklüğündeki ısıtma pazarının krizden en çok etkilenen sektörlerden biri olduğunu ve geçen yıla nazaran pazarda yüzde 25 oranında daralma beklediklerini açıkladı ve sözlerini şöyle sürdürdü: "Pazarın hareketlenebilmesi için desteğe ihtiyacımız var. Geçtiğimiz aylarda birçok sektöre uygulanan KDV indiriminin ısıtma sektörüne de acilen uygulanması gerekiyor. Devletin desteğiyle uzun soluklu düzenlenecek bir kampanya, böyle bir kriz ortamında ihtiyacı olan tüketiciyi satın almaya yöneltecektir. Bu durumun ısıtma sektörüne rahat bir nefes aldıracağını düşünüyorum."

Pazardaki genel talep daralmasına rağmen olumlu gelişmeler olduğunu da altını çizen Çakmakçı, "Tüketici artık verimi yüksek cihazları tercih ediyor. Enerji verimliliği yüksek olan yoğunlaşmalı ürünlerin 2007'deki yaklaşık satış adedi 47-48 bin civarındayken 2008'de bu rakamın 70 bin olarak gerçekleştiğini tahmin ediyoruz. Biz bu gelişmeyi öngörerek 2009-2010 sezonu için yoğunlaşmalı ürün gamımızı yeniledik. Bu yıl pazara sunduğumuz 7 yeni farklı modelle, şu anda Türkiye'de yoğunlaşmalı ürünlerde en geniş gama sahip olan firmayız" dedi.



### Ferrolife, Fortune Türkiye 500'e girdi

Amerika'da 1955'ten bu yana aralıksız yayınlanan ünlü "Fortune 500"ün 2008 yılı Türkiye listesinde, Ferrolife Türkiye 400'ncü sırada yer aldı. Dünyanın en itibarlı iş dergisi olan Fortune'un dünyanın en büyük şirketlerini açıkladığı "Fortune 500" listesi, şirketleri satış cirolarına göre sıralıyor. Fortune 500 içerisinde yer almak prestij sembolü olarak tanımlanıyor. İş aleminin dünya ligi niteliğindeki bu liste, zaman içinde ülkelerin, sektörlerin, firmaların ne yönde seyir izlediğini de ortaya koyuyor. Fortune Türkiye 500 listesi ise 2008'den beri uygulanıyor. Liste; imalat, ticaret, hizmet ve inşaat sektörlerini kapsıyor. Finansal kurumlar ve holding şirketler (üretim yapan holding şirketler hariç) bu çalışmanın kapsamına dahil edilmiyor.



## Ferrolife, 78. İzmir Enternasyonal Fuarı'ndaydı

Türkiye'nin uluslararası nitelikteki ilk fuarı olan İzmir Enternasyonal Fuarı, 78. yılında ülke ve firma katılımları, ticari delegasyonlar ve bağlantılar, dünyanın dört bir yanından gelen heyetler ve çeşitli etkinlikler ile 28 Ağustos- 6 Eylül 2009 tarihleri arasında gerçekleştirildi.



Fuara Ferrolife firmasını temsilen Buca yetkili satıcısı Net Akım Doğalgaz Isıtma Soğutma Sistemleri Sanayi ve Ticaret LTD. ŞTİ (Ersay Özgür ve Murat Karasoy) katıldı. Ferrolife, fuarda doğalgaz şirketlerinin ve yetkili İzmirgaz firmasının bulunduğu bölümde ürünlerini sergiledi. Ferrolife, mobil aracıyla da ziyaretçileri bilgilendirdi.

61 ülkeden 229'u yabancı, 774'ü yerli toplam 1003 firmanın katıldığı 78. İzmir Enternasyonal Fuarı bu yıl 1.498.054 kişi tarafından ziyaret edildi.

## Düzce'nin eğitimine katkı plaketi

Ferrolife, fabrikasının kurulu olduğu Düzce'deki anaokullarına takılmak üzere 200 metre radyatör bağışında bulundu.



Ferrolife, eğitime yaptığı bu katkı nedeniyle Milli Eğitim Bakanlığı, Düzce Valiliği ve Düzce Eğitim Gönüllüleri Derneği (DOGDER) tarafından teşekkür plaketiyle onurlandırıldı.



## Düzceli sanayiciler Ferrolife'nin fabrikasını ziyaret etti

Düzce Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu, Düzce meslek komiteleriyle çeşitli sivil toplum örgütlerinin başkanları ve üyeleri, bölgelerinde bulunan fabrikalara yaptıkları ziyaretler kapsamında Ferrolife Düzce Fabrikası'nı ziyaret ettiler.

Ziyaret kapsamında Düzce Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Metin Büyük, Meclis Başkanı Nusret Özsoy ve diğer üyeler Ferrolife Türkiye Genel Müdürü Çetin Çakmakçı ve Genel Müdür Yardımcısı Kemal Direk tarafından karşılandı, ardından da fabrika gezildi.

## Konya ve Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürlüğü'nün adresi değişti

Ferrolife'nin Konya ve Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürlüğü'nün adresi değişti. Müdürlük artık "Hacı Şaban Mah. Yenimeram Cad. No: 189 42090 Meram / Konya" adresinde faaliyetini sürdürüyor. Tel: 0332 325 00 16 - 325 00 17. Faks: 0332 325 04 00.

## Haberler



### 2009'da 1600 kişiye eğitim verildi

Ferrolife; 2009 yılı boyunca düzenlediği toplam 36 toplantıyla 1600 kişiye ulaştı, 200 saat eğitim verdi. Ocak 2009'da Düzce Fabrikası'nda düzenlenen şirket içi eğitim günleri ile başlayan eğitimler iki ana başlık altında yoğunlaştı.

Yıldız Teknik Üniversitesi ile ortaklaşa düzenlenen Enerji Verimliliği Bilgilendirme Projesi kapsamında, 9 ayrı merkezde toplantılar yapıldı ve 1100 kişiye ulaşıldı. Ferrolife yetkili satıcıları için de bireysel ve merkezi sistem tesisatları, Ferrolife ürünlerinin tanıtımları konularında 15 merkezde 23 toplantı düzenlendi. Bu toplantılara ise yaklaşık 500 kişi katıldı.

Ferrolife Eğitim ve Ürün Departmanları'nın gerçekleştirdiği eğitimler bu kadarla sınırlı kalmadı. Ayrıca Düzce Fabrikası'nda meslek liselerinin teknik bölüm öğrencilerine, bazı kamu kurumlarına ve enerji yöneticisi belgesi veren firmalara yönelik teknik eğitimler de gerçekleştirildi. 2010 yılında yapılacak yeni eğitim faaliyetleri için hazırlıklar ise sürüyor.

### SOS servis eğitimleri tam gaz

Ferrolife'nin Servis Otomasyon Sistemi (SOS) servis kullanıcıları eğitimleri 2009 yaz ve sonbaharı boyunca devam etti. Eğitimler; 10 Haziran'da İzmir Bölge Müdürlüğü'nde, 29 Temmuz'da ise İstanbul Genel Merkez'de Teknik Servis Departmanı'ndan Dilek Akçelik tarafından gerçekleştirildi. 7 Ekim ve 3 Aralık'ta da İstanbul Genel Merkez'de Ferrolife'ye yeni katılan yetkili servisler için tekrarlandı. Yetkili servislere; hizmet verdikleri tüketici ve



cihaz bilgilerine ulaşabilmeleri, hizmet fişini elektronik ortamda girebilmeleri, kendi performanslarını raporlayabilmeleri, parça ve işçilik fiyatını sorgulayabilmeleri, merkezden elektronik ortamda atanan işleri kabul ederek hizmet vermeleri, hak edişlerini sistem üzerinden takip edebilmeleri için bilgi verildi. Mart 2009'da başlayan SOS servis eğitimlerinin ardından, servis kullanıcıları sayısı 150'ye ulaştı; Ferrolife merkez servisten tüketicilere verilen randevular ve hizmetler online olarak takip edilmeye başlandı.

### Bir Ferrolife al, kullan da kullan!

Ferrolife, ürün kalitesi ve kullanım ömrüyle her zaman tüketicilerini mutlu eden bir marka. Ferrolife'nin Türkiye'de faaliyete geçtiği yıllarda sattığı kombilerin büyük kısmı, bugün bile kullanılıyor. Bu kombilerden biri geçtiğimiz ay içinde yeni model bir kombi ile değiştirildi.



Leyla - Şevki Pekin çiftinin 19 yıldır kullandığı Ferrolife NE100 bacalı kombi, Ferrolife'nin Mecidiyeköy yetkili satıcısı İrmak Doğalgaz - Mustafa İrmak tarafından Divatop C32 kombi ile değiştirildi.

19 yıllık NE100 kombi, şu an İrmak Doğalgaz Mağazası'nda, Ferrolife ürünlerinin kalitesinin bir simgesi olarak teşhir ediliyor.



## Şakirin Camii, Ferroli'yle ısıtıyor

Karacaahmet Mezarlığı'nın girişine Semiha Şakir Vakfı tarafından yaptırılan, farklı tasarımı ve gösterişli iç dizaynı nedeniyle büyük ilgi gören Şakirin Camii'nin ısıtma ve gashanesinin sıcak su tesisatının uygulaması Ferroli yetkili satıcısı Öztürk Isı Ltd. Şti. tarafından gerçekleştirildi. Uygulamada, kaskad sistemle bağlanan 4 adet Ferroli Econcept 50 A yoğunmalı kazan ve 1000 lt. boyler kullanıldı.

Semiha ve İbrahim Şakir'in anısı için çocuklarının girişimiyle İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin sağladığı arazi üzerinde inşa edilen Şakirin Camii'nin yapımı 4 buçuk yıl sürdü ve 2009 yılında hizmete açıldı. Mimari proje tasarımı Hüsrev Tayla tarafından gerçekleştirilen caminin iç dekorasyonunu mimar Zeynep Fadilloğlu yaptı ve yapı bu nedenle "bir kadın tarafından tasarlanan ilk camii" olarak tanındı. Üç tarafı camla çevrili olan 500 kişi kapasiteli caminin her biri 35 metre yüksekliğinde iki minaresi var.

## Masko Evleri, yoğuşmalı kazanları tercih etti



Kiptaş tarafından yapılan ve 7 bloktan oluşan İkitelli Masko Evleri'nde, 70 adet Ferroli Energy Top W 125 kW yoğuşmalı kazanlar kullanıldı. Isıtmayı ve sıcak kullanım suyunu sağlayan kazanlar, 10'lu kaskad sistemle yerleştirildi. Levent Acar tarafından çizilen projenin uygulaması ise İktes Mühendislik tarafından gerçekleştirildi.

## Audi Showroom'a 44 fan coil yerleştirildi

Gaziantep'de 3000 metrekarelik alan üzerine inşa edilmiş olan Audi Showroom'a Ferroli'nin 44 adet yer tipi ve gizli tavan tipi Topfan serisi fan coilleri yerleştirildi. Soğutma ve ısıtma yapabilen heat-pump serisi RGA 200 200 kw chiller cihazların kullanıldığı projenin dizayn ve uygulaması 2 B Mühendislik tarafından gerçekleştirildi. Kışın ısıtma, yazın soğutma yapılabilen cihazlarda, modülasyonlu fanlar kullanılarak cihaz ses seviyeleri düşürüldü. Ayrıca kompresörler, cihazın kabinine yerleştirilerek gürültü ve ses kirliliği önlendi.



## Yaşam Hastanesi, Ferroli ile soluklanıyor

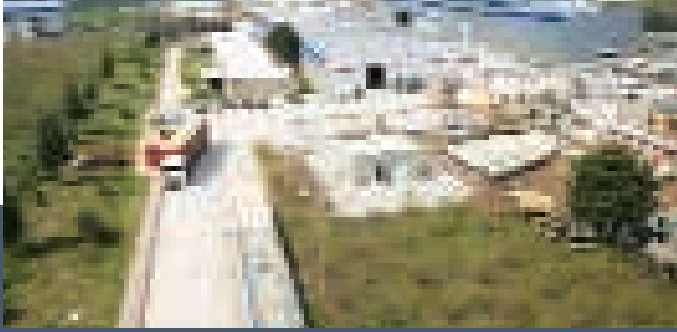
Tekirdağ'da 6500 metrekarelik alanda hizmet veren, 3



bloktan oluşan ve 75 yatak kapasitesine sahip Yaşam Hastanesi'nin ısıtma-soğutma sisteminin projesi ve uygulaması Mekanik Tesisat (İmdat Yıldırım) tarafından yapıldı.

Hastanenin poliklinikler kısmı, 1 adet chiller ve fancoiller; hasta odaları ve yönetim kısmı ise yüksek verimli R410A gazı ile çalışan hidrolik kit 420 kW heat-pump chiller cihaz ile ısıtılıp soğutuluyor. Sistemde kullanılan 180 adet 4 borulu fancoillerle, bir odada soğutma yapılırken, bir başka odada ısıtma yapılabilir.

## Haberler

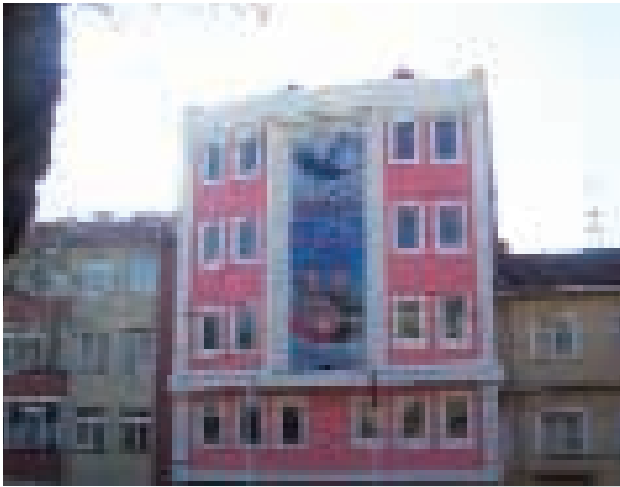


### Subor, tercihini Fer Mekanik Tesisat'tan yana kullandı



Cam elyaf takviyeli boru üretimi yapan Subor'un Sakarya Karabük'teki fabrikasına ilave edilen üretim ve fitting binasının mekanik tesisatlarının yapımı Ferrolü yetkili satıcısı Fer Mekanik Tesisat (Sadık Sargın) tarafından gerçekleştirildi. Sektörde 20 yıllık bir tecrübeye sahip olan Fer Mekanik Tesisat; çeşitli çaplarda SCH40 normunda 98 ton-16.000 m boru, 4 adet klima santrali, 1 adet roof top, 2 adet ısıtma kazanı, 1 adet boiler, 2 adet kompresör, 1300 m yuvarlak havalandırma kanalı, 700 metrekare dikdörtgen havalandırma kanalı, çeşitli tip ve kapasitelerde 20 adet pompa, yangın anında devreye girecek 5 adet çatı fanı, muhtelif amaçlar için çatıya monte edilmiş 7 adet emiş fanı, 1 adet dizel yangın pompası, 1 adet Ferrolü ısı geri dönüşüm cihazının montajını 7 aylık bir sürede servis elemanları hariç 30 kişilik bir teknik ekiple hayata geçirdi. Ayrıca tesisatların yangın ve kablolama dahil tüm otomasyonlarını yaptı.

Bu projenin en büyük zorluğu, yeni tesisatların ısıtma ve basınçlı hava ile ilgili kısımlarının, faaliyetini sürdüren eski üretim binasının kazan ve kompresör dairesine adaptasyonuydu. Fer Mekanik Tesisat, Subor fabrikasının kapasitesi yetersiz gelen kompresörlerinin yerlerine de, daha yüksek kapasiteli kompresör, kurutucu ve hava tanklarını taktı.



### Sınav Dershanesi'ne elektrikli kombi



Edirne'de bulunan Sınav Dershanesi binasına, Ferrolü Edirne yetkili satıcısı Çevdanış Mühendislik - Ünal Şenyurt tarafından elektrikli kombi uygulaması yapıldı. 120 metrekarelik 6 kattan oluşan Sınav Dershanesi binasının her bir katına Elektra 24 kW kombi yerleştirildi.

### Aytes Mühendislik'ten merkezi sistem atılımı

Yeni Enerji Yönetmeliği'nin görüşülmeye başlandığı tarihten itibaren merkezi ısıtma sistemlerine yönelip, alternatif enerji sistemleriyle ilgili çalışmalar yapan ve birçok tüketiciye güneş enerjisi sistemleri kuran Aytes Mühendislik, son olarak Emlak Bankası Koşuyolu



Konutları'nın (İstanbul) merkezi ısıtma ve mekanik tesisatlarının taahhüt ve projesini üstlendi. 15 firma ile 6 aylık bir rekabete girerek projeyi

uygulamaya hak kazanan Aytes Mühendislik, 193 dairelik toplam dört bloğa Ferrolü ürünlerini yerleştirdi.

Gerek anlaşma aşamasında, gerekse proje ve devreye alınma işlemleri sırasında Ferrolü'nün bire bir desteğini gördüklerini belirten Aytes Mühendislik'ten Makine Mühendisi Ali Onur, "Firmamız çağımızın olmazsa olmazı internet pazarlama çabamızın çalışmaya başlayarak en doğru, en tasarruflu ve kesinlikle çevreci sistemlerde gitgide uzmanlaşıyor; gelişimini sürdürüp hizmet vermeye ve müşterilerini memnun etmeye devam ediyor," dedi.



## Ayyıldız Apartmanı'nda özel bir Ferroli uygulaması



Taksim'de bulunan 85 yıllık Ayyıldız Apartmanı, Ferroli ürünleriyle ısınmaya başladı. Çelik Isı'nın gerçekleştirdiği uygulamada, apartmana 9 adet hermetik kombi takıldı. Bu kombilerden 4'ü bağımsız çalıştırıldı. Ancak binanın yapısı gereği diğer 5'i için baca çıkışı ortak bir baca sistemi uygulaması tercih edildi. Bunun için de Fransa'dan özel baca getirildi. Bu tür bir uygulama Türkiye'de ilk kez hayata geçirildi.

## Portre

### Yener Aş

#### İstikrar sembolü

1995 yılında Ferroli'nin Muhasebe Bölümü'nde çalışmaya başlayan Yener Aş, "Satış Destek Elemanı" ve "Satış Sorumlusu" görevlerini üstlendi. Halen "Anadolu Yakası Bölge Müdürü" olarak çalışıyor.

Önce Uludağ Üniversitesi İktisadi Bilimler-İktisat Bölümü'nü bitiren, ardından da mesleğine faydası olacağını düşündüğü için Halkla İlişkiler Bölümü'nde okuyan Aş; yaptığı işi pazarlama ve insan ilişkileri olarak tanımlıyor.

Satışla ilgili tüm birimlerde çalışmasının kendisini başarılı kıldığını düşünüyor. Ferroli'nin en eski elemanlarından biri olarak şirketinin Türkiye'de üretim yapacak düzeye gelmesinden de büyük mutluluk duyuyor. Ona göre bu başarı, şirket içi ilişkilerin aile sıcaklığında yürütülmesinden ve herkesin büyük bir özveriyle çalışmasından kaynaklanıyor.

Atletizm hakemliği de yapan Yener Aş, tarihle iç içe olmayı, kitap okumayı, çiçekleriyle uğraşmayı ve ailesiyle birlikte zaman geçirmeyi seviyor.



## Aramıza Katılanlar

### Nurettin Arslan



1964 Hafik doğumlu. İTÜ Uçak Mühendisliği Bölümü'nden 1985'de mezun oldu.

1986 yılından itibaren sırasıyla Taç Madeni Eşya'da "Üretim ve Proses Mühendisi";

General Elektrik'te "Üretim Mühendisi" ve sonrasında "Üretim Müdürü"; Uzunyol Ambalaj'da "Fabrika Müdürü" olarak çalıştı. Aralık 2009'da Düzce Fabrikası'nda "Fabrika Müdürü" oldu.

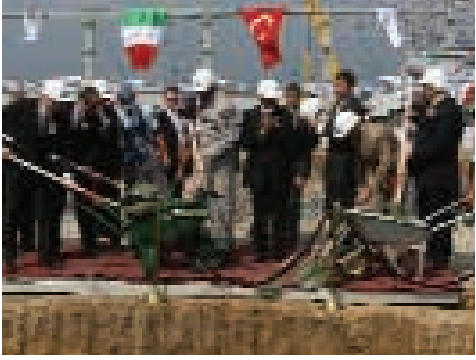
### Funda Çekmez



1975 İstanbul doğumlu. 1992'de Pertevniyal Lisesi'nden mezun oldu. 1995'de Enter Bilgisayar'da Satış Temsilcisi olarak çalıştı. Kasım 2009'dan itibaren İstanbul

Merkez'de "Santral ve Resepsiyon Sorumlusu" olarak çalışmaya başladı.

## 20'inci Yıl Özel



# Nice 20 yıllara Ferrolife

*Ferrolife, 1989'da distribütör olarak girdiği Türkiye pazarındaki 20'nci yılını geride bıraktı. Ferrolife'nin istikrarlı bir büyümeyle devam eden Türkiye yolculuğu, Düzce'de açılan fabrikasıyla taçlandı. Ferrolife Life, bu yolculuğun bazı satırbaşlarıyla karşınızda.*

1955 yılında Dante Ferrolife tarafından İtalya'nın Verona şehrinde kurulan ve bugün Avrupa'da ısıtma-soğutma sektörünün lider kuruluşları arasında yer alan Ferrolife, Türkiye pazarına 1989 yılında distribütörlük bazında girdi. 1991, Ferrolife Türkiye'nin anonim şirketi olduğu yılı. Sonraki süreçte İstanbul Genel Müdürlüğü'nü ve Ankara Bölge Müdürlüğü'nü kuran Ferrolife Türkiye, doğalgaz dağıtım ihalelerinin hızlanmasıyla birlikte etki alanını artırmaya başladı. Birbirinin peşi sıra, çeşitli illerde yeni bölge temsilcilikleri ve müdürlükleri oluşturdu. Ferrolife'nin 2002 yılı sonunda 25 kişi olan personel sayısı, doğan ihtiyaçlar nedeniyle farklı departmanların oluşturulmasıyla 2006 yılı sonunda 75 kişiye, 2010 itibarıyla da 144 kişiye ulaştı. 2006, Ferrolife Türkiye için bir rüyanın gerçekleşme yılıydı. Düzce'deki Ferrolife Fabrikası'nın temelleri, Dante Ferrolife'nin de katıldığı bir törenle atıldı. Ferrolife'nin 65 bin metrekare alanda 30 milyon Euro maliyetli fabrika yatırımı, 2006'da Türkiye'de yapılan tüm yatırımlar arasında 87'nci sıraya yerleşti. Ferrolife Grubu, bu yatırımla beraber İtalya, İspanya,

Almanya, Polonya ve Çin'de yer alan üretim tesislerine bir yenisini eklemiş oldu. Fabrikasının 2008'deki açılışının ardından Ferrolife Türkiye, grup içinde en fazla ciro elde eden 3'ncü firma konumuna yükseldi. Şu anda havlupan ve radyatör üretimi yapılan, üretiminin yarısı ihraç edilen fabrikada kısa bir süre sonra kombi üretimi de başlayacak. Düzce Fabrikası ve sermaye artışıyla birlikte organizasyon yapısını genişleterek pazarlama çalışmalarına hız veren Ferrolife Türkiye, 2008 yılında sektörün üstünde bir performans göstererek yılı yüzde 20 büyüme ve 72 milyon Euro ciroyla kapattı. 2009 yılında global ekonomik kriz nedeniyle hızını bir miktar düşüren Ferrolife Türkiye, 2010'da yatırımlarına kaldığı yerden devam etmeyi planlıyor. Ferrolife markasının en önemli özelliği çok geniş bir ürün gamına sahip olması ve bu ürünlerin tamamına yakını kendi üretim tesislerinde üretmesi. Kombi pazarında önemli bir pazar payına sahip olmasına ve yoğun olarak bir kombi markası olarak algılanmasına rağmen Ferrolife; endüstriyel kazanlar, buhar jeneratörleri, endüstriyel su soğutma





grupları, merkezi sistem kazanlar, fancoiller, güneş enerjisi sistemleri gibi son derece güçlü bir teknolojik alt yapı gerektiren sistem çözümlerini de sunuyor. Ferroli markasının diğer markalardan ayrıştığı en önemli nokta da bu.

Dünya standartlarında üretilen Ferroli ürünleri, Ferroli Türkiye'nin güler yüzlü ve tecrübeli satış organizasyonu ve yetkili satıcı ağı sayesinde tüketiciyle buluşuyor. Yetkili satıcıları genellikle taahhütçü firmalardan oluşan Ferroli, aynı zamanda toplu konut ve endüstriyel satışlar da gerçekleştiriyor. Ferroli, yetkili satıcılarını ve teknik servislerini il bazında ve bölgesel eğitim toplantılarıyla montaj ve teknik unsurların yanında; serviste ve mağazada davranış, kalite ve yönetim konularında da bilgilendirmeye devam ediyor. Isıtmasoğutma sektöründe satış sonrası hizmetin zamanında, doğru, tam olarak yetkili ve ehliyetli kimseler tarafından sağlanması gerekliliğinden hareket eden Ferroli, bu açıdan da fark yaratıyor. Zaman zaman ürün kalitesinin dahi önüne geçen bir özellik olan satış sonrası hizmetler Ferroli'de titizlikle uygulanıyor. Ferroli Türkiye, yalnız sektörel büyüme ve atılımların peşinde koşmakla kalmıyor; spora, sosyal sorumluluk projelerine, kültür ve sanat etkinliklerine de sürekli destek vererek Türk insanının yaşam konforuna da sıcaklık ve renk katmayı hedefliyor. Ferroli Türkiye bu kapsamda pek çok çalışma gerçekleştirdi; "Hababam Sınıfı Üç Buçuk" ve "Maskeli Beşler I.R.A.K" filmlerinin sponsorluğuyla Burçak Evren'in editörlüğünde hazırlanan "İstanbul'da İtalyan İzi" adlı kitap bunlardan sadece birkaçı.

## Rakamlarla Ferroli

573

**Türkiye'deki toplam satış noktası**

248

**Yetkili satıcı sayısı**

184

**Yetkili servis sayısı**

144

**Çalışan sayısı**

54

**Türkiye'de bayilerinin bulunduğu il sayısı**

2008

**Düzce Fabrikası'nın açılış yılı**



20'inci Yıl Özel

# “Hep bir adım ileri”

*Ferrolı Türkiye Yönetim Kurulu yesi ve Genel Müdür etin akmakı, Şirketlerinin Türkiye'deki 20'inci yılını değerlendirdi ve “En büyük baŐarımız üretim yapmaya baŐlamıŐ olmamızdır” dedi. Orta vadeli hedeflerininse ISO 200'de yer almak olduğunu söyledi.*

**Ferrolü Türkiye olarak 20'inci yilinizi bitiriyorsunuz. Ferrolü, Türkiye'de 20 yilda neler başardı, size göre en büyük başarısı nedir?**

Ferrolü, 1989 yılında ufak bir distribütörle başladığı Türkiye macerasında bugün Türkiye'nin önde gelen ısıtma-soğutma kuruluşları arasında, Türkiye'de üretim yapan ender firmalardan biri haline geldi. En büyük başarısı üretim yapmaya başlamış olması. Gerçi bunların hepsi birbirine bağlı. Çünkü o gerekli aşama yapılmışaydı, özellikle son 10 yıl içinde gerek pazar payları, gerek firma imajı, gerek ürün kalitesi imajı yaratılmış olmasaydı fabrikayı kurmak zor olurdu.

**Isıtma-soğutma sektörü 20 yilda nelere tanıklık etti?**

Isıtma-soğutma sektörünün 20 yilda ciddi sıçramaları var. Birincisi doğalgazın Türkiye'ye getirilmesi; Ankara, İstanbul, Bursa, Eskişehir gibi illere verilmesi. Bu ilk patlama 1990'lı yıllarda oldu. İkincisi ise bundan yaklaşık 10 yıl sonra geldi, doğalgaz Anadolu illerine dağıtılmaya başladı. İki patlama arasında süreç uzadı ama ondan sonra çok hızlı bir şekilde ilerlendi. 2003 yılından 2010'a kadar Türkiye'deki kombi satışı iki katına çıktı. 1989'da yok denebilecek bir pazar söz konusuydu. şu anda onlarca firmanın mücadele ettiği, binlerce insanın çalıştığı, 5-6 tane fabrikanın hizmet verdiği bir dev haline geldi ısıtma-soğutma sektörü.

**2010 yılının Ferrolü'ye neler getireceğini düşünüyorsunuz?**

Hedeflerimiz hiç değişmedi. Hep bir adım ileri gitmeye çalışıyoruz. Ferrolü olarak bu kötü yılı en az hasarla atlattığımızı düşünüyorum. 2010'un 2009'dan sonra iyi bir yıl olacağını konusunda herkes hemfikir. 2009 yılında bir miktar durakladıktan sonra 2010 yılında inşallah kaldığımız yerden devam edeceğiz. Biliyorsunuz, 2005 sonlarında başlattığımız yatırım mücadelesinin en büyük meyvesini fabrikayı kurarak aldık. Ama fabrikanın içinde yapmamız gereken yatırımların aşamaları vardı. Bunların birinci aşamasını yaptık, ikinci ve üçüncü aşama biraz geç kaldı. 2010 yılı ve sonrası bu aşamaların yapılacağı yıl olacak.

**BAYİLERİMİZ VARSA BİZ DE VARIZ**

**Bayileriniz için nasıl bir 2010 öngörüyorsunuz?**

Biz bayi odaklı bir şirketiz. Bayilerimiz varsa biz de varız, biz varsak onlar var. Herkes bunu biliyor. Biz onlarla şirket-bayi gibi değiliz; bir ortaklık ilişkisi içindeyiz. Makro bazda çalışarak bayilerimizin çevrelerindeki etki alanlarını genişletmek, satışlarını, kazançlarını artırmak gibi hedeflerimiz var.

**Enerji Verimliliği Yönetmeliği'ndeki değişiklikler Ferrolü'yi nasıl etkileyecek?**



Bizim Ferrolü olarak Türkiye'deki ilk bulunuş sebebimiz merkezi sistemlerle ilgiliydi. Kısa bir süre önce uygulamaya giren Enerji Verimliliği Yönetmeliği'nin getirdiği sistem değişikliklerine en çabuk ayak uyduracak firmaların başında geliyoruz bu nedenle. Bizim A'dan Z'ye bütün ısıtma ve soğutma sektörü ürünlerini tek marka altında üretebilme kapasitemiz var. Üstelik de bunu son teknolojiyle yaparak verimliliği en üst seviyede tutabiliyoruz. O açıdan bu yönetmeliğin bize olumlu yansımaları olacağını düşünüyorum

**Önümüzdeki 5 yıl için Ferrolü'yi nasıl konumlandırıyorsunuz?**

Ferrolü'yi tek marka olarak, pazar payında ikinci ya da üçüncü sırada görüyoruz. Tek marka diye özellikle belirtiyorum, çünkü rakiplerimiz birden fazla markayla bizle yaşıyorlar. İmaj olarak ise ilk üç içindeyiz. Bizim süregelen bir hedefimiz var; İstanbul Sanayi Odası kayıtlarında ilk 200'e girmek. İnşallah bu seneki hedefleri tamamladıktan sonra bu hedef üzerine yoğunlaşacağız. İhracatımızı ve yurtiçi pazar payımızı artıracaağız ve sıra ISO 200 içine girmeye gelecek.

# “Çalışanlarımızın desteğiyle hedeflerimize ulaşacağız”

*Ferrolife Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Kemal Direk, 2010'daki ciro hedeflerini 60 milyon Euro olarak açıkladı. Kriz dönemini fabrika yatırımının getirdiği artılar ve çalışanların desteğiyle geçirdiklerini söyleyerek, “Şirkete ve işimize, kendi işimiz gibi sahip çıkıyoruz,” dedi.*

## **Ferrolife Türkiye'nin 2010 ciro hedefi nedir?**

2010 yılı, 2009'dan sonra nispeten daha iyi bir yıl olacak. 2009 yılının başında ciro hedefi olarak belirlediğimiz rakamlar, krizin derinleşmesiyle bir miktar saptı ve 50 milyon Euro olarak gerçekleşti. 2010'da ise 55-60 milyon Euro civarında bir ciro hedefliyoruz.

## **2009, tüm dünya için zor bir yıl oldu. Ferrolife ne gibi tedbirlerle geçirdi bu dönemi?**

Bu dönemde Düzce'deki fabrikamızda yatırıma ve fabrikayı verimli çalıştırmaya odaklandık; bunu da ciddi ölçüde başardık. Özetle fabrikanın var olmasının bütün artılarını gördük. Bunun yanında Enerji

Verimliliği Yönetmeliği'ne adapte olmakla ilgili girişimlerimiz ve ürün gamına kattığımız ürünlerimiz oldu, bunların da ilk faydalarını almaya başladık. Merkezi sisteme ve 10 dairelik apartmandan 1500 konutluk siteye kadar çok geniş bir yelpazeye uygun bu cihazların en büyük özelliği kaskad sistem olarak uygulanabilmeleri. Bu cihazlarla ciddi bir mesafe kat ettiğimizi düşünüyoruz. Kısa süre içinde TOKİ'nin ve Kiptaş'ın yeni kurulan projelerinde 5000 kadar yeni konutun ısıtılmasını sağladık.

**Ferrolî bundan sonra merkezi sisteme mi ağırlık verecek?**

Türkiye'de 4-5 yıl daha bireysel ısıtma mevcut önemini yitirmeden devam edecek. Ama sonrasında trend merkezi sisteme kayacak gibi

görünüyor. Yenileme pazarında ise talebin yoğunlaşması kombilerden yana artacağını düşünüyoruz.

**"PAZARDAKİ İMAJIMIZ VE YERİMİZ İYİ"**

**Isıtma-soğutma sektörünün durumunu ve Ferrolî'nin sektördeki yerini değerlendirir misiniz?**

Avrupa'daki bazı markaların üretim tesislerini tasfiye etmesi, ülkemizdeki belli başlı markaların ise üretime başlamasıyla Türkiye, ısıtma-soğutma sektöründe önemli bir merkez olmaya başladı. Bulunduğu konum itibarıyla de, hem Avrupa'ya hem de kuzey ülkelerine hizmet verilmesi söz konusu. Tabii Ferrolî'nin de orta ve uzun vadeli planları bu yönde. Kombi özelinde, Türkiye'de 30 tane marka var. Bu rekabet ortamında Ferrolî, kalite ve servis hizmeti gibi özellikleriyle sınırlarak kendine yer ediniyor. Pazardaki imajımızın ve yerimizin iyi olduğunu düşünüyorum.

**Ferrolî Türkiye'nin, 20 yıldaki en büyük başarısı nedir size göre?**

Ferrolî, henüz kombinin çok yaygın kullanılmadığı



zamanlarda merkezi sistem kazanlarla Türkiye'de faaliyete başladı. O zamanlarda da bana kalite çağrışımı yapardı, içine girdikten sonra da bunu çok net gördüm. Ferrolî'nin en önemli özelliği kalitesidir. Ferrolî, kalitesinin karşılığını da zaman içinde görmeye başladı. Bizim orta ve uzun vadeli planlarımız içinde, İstanbul Sanayi Odası'nın ilk 200 firması içinde yer almak bulunuyor. İki yıldır yaşadığımız kriz süreci bunun bir miktar ertelenmesine neden oldu. İtalya'nın önemli üretimlerini, yatırımları devam eden Düzce'deki fabrikamıza kaydırmasını bekliyoruz. Fabrikamızda birbirinden bağımsız parçalı bir yatırım söz konusu. Radyatör bölümümüz, şu anda yüzde 80 kapasiteyle çalışıyor. Pazarın gelişimine göre

muhtemelen yeni bir radyatör hattı daha ekleyeceğiz.

Ayrıca çok kısa bir süre sonra kombi hattını hayata geçireceğiz. Sonrasında ise merkezi sistem, soğutma grupları ve kazanlar gibi ürünlerin de ilave edilmesi mümkün olacak. Tesis altyapımız tüm bunlara uygun.

**20'inci yılınızda çalışanlarınızla nasıl bir paylaşım içinde olacaksınız?**

Ferrolî'nin Türkiye'de 20 yıllık geçmişi var. Biz de 10 yıldır şirketteyiz. Enteresan bir çalışma şeklimiz var; şirkete ve işimize, kendi işimiz gibi sahip çıkıyoruz. Kriz dönemlerinde her zamankinden çok kenetlenerek motive oluyoruz. Bu kriz döneminde de çalışanlarımızdan olağanüstü destekler aldık. Biz de, işleriyle ilgili kaygı duymamalarını sağlayarak onlara karşılık vermeye çalışıyoruz. Ferrolî'de kriz dönemlerinde alınacak tedbirler içinde eleman istihdamına yönelik tedbirler hemen hiç yer almaz. Çalışanlarımızın desteğiyle orta ve uzun vadedeki hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyoruz, onlara çok müteşekkirimiz.

20'inci Yıl Özel



## Onların Ferrolife'si

Her biri çok önemli ve değerli. Ama bu kez söz Ferrolife'nin en eski yetkili satıcı ve servislerinde. Onlar 20'inci yaşındaki Ferrolife'yi nasıl görüyor ve değerlendiriyorlar?

### “Ferrolife'nin her zaman artı bir değeri vardır”

**Naci Şişekoğlu**  
Ar Ticaret

20 yıllık yetkili satıcı



“Önce İstanbul'da çalıştık, uzun zamandır da Kayseri'deyiz. Bu kadar yıl içinde hiçbir zaman Ferrolife'yi değiştirmeyi düşünmedim. Ferrolife'nin her zaman artı bir değeri vardır benim için. Güzel bir beraberlik oldu ve böyle süreceğinden eminim.

Ferrolife, problemlerimizi her zaman sıcak bir yaklaşımla çözümlendi. Satış yapmamız için her türlü desteği verdi.

Müşteri memnuniyeti

odaklı çalıştığı için, müşterilerimizi hiç üzmedik. Ürün problemi zaten yok; bu en büyük artısı. Ayrıca servis ve müşteri şikayeti en az firmadır.

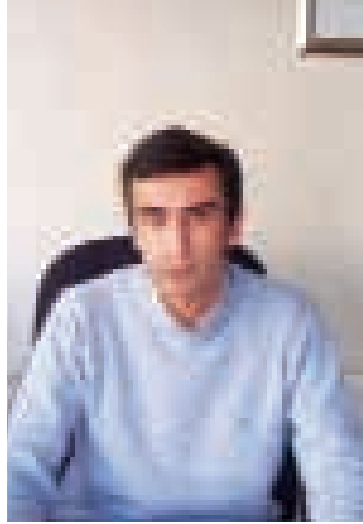
Ferrolife, bugüne kadar daha çok doğalgaza dönüşüm işlerine ağırlık veriyordu. Ancak Enerji Verimliliği Yönetmeliği'nden sonra görülen o ki, daha çok yeni yapılan konutlar ağırlıklı olmak zorunda. Bu dönemde toplu konutlara ve müteahhitlere daha ağırlık veren bir yaklaşım ve ürün yelpazesinde buna göre bir artış doğru bir yaklaşım olacaktır.

Ferrolife zaten sektörümüz içinde ilk dört firmadan biri, hatta Kayseri'de birinci firma. Ferrolife'nin “güvenilir marka” imajının daha da sağlanmasını diliyorum.”

### “Bu aileye bir kere katılan bir daha ayrılmıyor”

**Cemal Turan**  
Işın Mühendislik

14 yıllık yetkili servis



“Ferrolife'nin en çok hoşuma giden taraflarından biri, yönetimler değişse de “Biz bir aileyiz” yaklaşımını hiçbir zaman bırakmaması. Bu aileye bir kere katılan bir daha ayrılmıyor. Teknolojik olarak da sürekli kendini yenileyen ve her zaman ilkleri yaratan bir firma olması da dikkat çekici. Ürünlerinin dizaynını yaparken satış sonrası hizmeti düşünerek

hareket etmesi bir başka artısı. Herhangi bir arıza oluşumunda cihaz içindeki parçalara ulaşmak çok kolay oluyor; bu da parçanın değişimi veya onarımı yapılırken bir başka parçanın zarar görmesi riskini ortadan kaldırıyor. İşin servis kısmında çok önemli olan zaman unsurunu bize kazandırıyor.

Ferrolife geçtiğimiz yıllarda yaptığı satışlarla kendinden söz ettirmeye başladı ve hızla büyüme trendine girdi. Ferrolife'yi her zaman birinci sıralarda göreceğimize inanıyorum.

Tabii bu kadar güzelliğin yanında piyasa koşullarının ve yeni yatırımların getirdiği sıkıntıların servisleri etkileyebildiğini de söylemeliyim. Buna rağmen Ferrolife ile olan aile bağımızın ve ürün kalitesinin, birlikteliğimizi ileriki yıllara da taşıyacağından eminim.”

## “Dileğim Ferroli'nin lider konumuna yükselmesi”

**Murat Öztürk**  
Öztürk Isı ve Sıhhi Tesisat  
19 yıllık yetkili satıcı



“Ferroli ile bunca yıl karşılıklı anlayış ve güvenle geçti. Olumsuz hiçbir şey olmadı, biz de Ferroli ile bir araya geldiğimiz için hiç pişmanlık duymadık. İlk günlerde Ferroli'yi halkımız bilmiyordu. Ama Ferroli'nin cihazlarının kalitesi bir anlamda reklamı oldu, tabii bunda yetkili satıcıların da çabası var. Bugün ise müşteriler Ferroli diye geliyor. Ferroli ile birlikte olduğumuz yıllar boyunca cihazların

kalitesi, arıza çıkarmaması, müşteriden şikayet gelmemesi bizi çok mutlu etti.

Dileğim, zaten sektörümüzün en tanınan markalarından olan Ferroli'nin lider konumuna yükselmesi. O zaman bizim işimiz de daha kolay olacak.”

## “Ferroli dışında bir markaya meyil göstermedik”

**Sefer Özbasan**  
Özfer Mühendislik  
19 yıllık yetkili satıcı

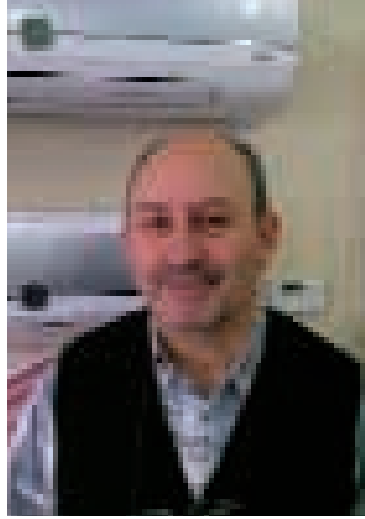


“Ferroli'yle bugüne kadar iyi bir diyalog içinde çalıştık. Ekonomik koşullar içinde sıkıntı çektiğimiz günler de oldu, rahat çalıştığımız günler de ama büyük bir problem yaşamadık. Ferroli'nin ilk yetkili satıcılarından biriyiz. İşleri asıl olarak oğlumla damadım yürütüyor ve genel olarak iş yapma cesaretimiz olduğunu söyleyebilirim. Biz her zaman için, gelen müşteriye ilk olarak

Ferroli ürünlerini lanse ediyoruz. Çünkü üretimine ve servisine çok güveniyoruz. Bugüne kadar Ferroli dışında bir markaya meyil göstermedik. Bu durum böyle devam edecek.”

## “Ferroli vazgeçilmez oldu benim için”

**Adem Yüzbaşıoğlu**  
Isı Tesisat  
19 yıllık yetkili satıcı



“19 yıl önce Ferroli'nin ismini duyduğumda, bir telefon ettim, hemen ilgilendiler. Bu şekilde başladık Ferroli'yle çalışmaya. Sonra da vazgeçilmez bir şey oldu benim için. Hââ böyle düşünüyorum. İnsani ilişkileri çok iyi, hepsi çok değerli insanlar. Ferroli'nin cihazları da çok kaliteli, bugüne kadar en ufak bir sorun yaşamadım. Müşteriyle karşı karşıya geldiğim için bu çok önemli benim için.

Ticari olarak da dört dörtlük bir firma, kimse aksini söyleyemez. Bizi çok iyi tutuyorlar. Diğer yetkili satıcılarla da ilişkilerimiz çok iyi.

Dileğim, el birliğiyle iyi ticaret yapmayı sürdürmemiz.”

## “Bugün geldiği nokta bizi çok mutlu ediyor”

**Müslüm Volkan**  
Volkan Isı ve Mak.San.  
19 yıllık yetkili satıcı



“19 yıl önce Ferroli'nin ürünlerini Frankfurt'ta bir fuarda gördük, kaliteli olduğuna inandık ve çok bilinçli olarak Ferroli'yle çalışmaya karar verdik. Zaman içinde de yanılmadığımızı gördük. Tahmin ettiğimiz gibi Ferroli ilerledi; bugün geldiği nokta bizi çok mutlu ediyor. Cihazları çok kaliteli. Servisi iyi, gerçekten de 24 saat servis garantisi var

Ferroli'de. Müşterimiz de artık tanıyor markayı. Ferroli, hızlı değil sağlıklı büyüyen bir firma. Bugüne kadar hata yapmadılar, bundan sonra da yapacaklarını sanmıyorum. Bizim firma olarak bir özelliğimiz var, kolay kolay saf değiştirmiyoruz. Bundan sonra da Ferroli'yle birlikteyiz.”

# Venedik'te maskeli karnaval

*Kanalların ve gondolların şehri Venedik, rengarenk maskelerin başrolde olduğu bir karnavalın da sahnesi aynı zamanda. Her yılın şubat ayında yapılan Maske Karnavalı'nda, kendilerini maskelerinin ardına gizleyen Venedikliler sokaklara dökülüyor ve şehre büyümlü bir dokunuş daha katıyorlar.*



Kırmızıllı, yeşilli, pembeli, tüylü, boncuklu, her biri bir sanat eseri niteliğindeki maskeler, Ortaçağ'dan bu yana Venedik sokaklarının başkahramanlarından biri. Venedikliler, maskelerinin arkasına gizlenip sonsuz bir hayal gücünün ürünü olan gösterişli giysilerine bürünerek her yıl 2 Şubat'tan itibaren 10 gün boyunca Maske Karnavalı'nı yaşıyorlar; eski düelloları canlandırıyor, konfetiler atıyor, dev kuklalarla gösteriler yapıyor, dans edip şarkı söylüyorlar. Çok eğleniyorlar ve turistlere de unutulmaz görüntüler sunuyorlar.

Venedik Maske Karnavalı'nın geçmişi 13. yüzyıla kadar gidiyor. Kaynaklar bu karnavalın ilk kez 1268'de düzenlendiğini gösteriyor. Maske takma geleneğinin nereden kaynaklandığıyla ilgili en kabul gören varsayımın, sosyal sınıf ayrımcılığına tepki göstermek olduğu söyleniyor. Maske takmak, hem kadınlar hem de erkekler için bir özgürlük aracı olmuş eski dönemlerde. Toplumun farklı statülerinden insanlar, kendilerini maskelerin ve uzun pelerinlerin arkasına gizleyerek hiç değilse karnaval boyunca eşitlenmişler. Bir diğer varsayım ise çeşitli davalar için bilgi toplamak isteyen yargıç ve düklerin maske takarak halkın arasına karışmalarıyla bu geleneğin başladığı yönünde. Maskelerin fonksiyonellikten sıyrılıp sanat eseri niteliği kazanmaya başlaması ise 16. yüzyılda Venedik'te yaygınlaşan sokak pandomim sanatçıları ile etkisiyle gerçekleşmiş. Pandomimde kullanılan farklı renk ve şekiller, maskelerde yansıma bulmuş. Venedik'te kültür ve sanatın gelişmesi de maske karnavalının çok daha gösterişli hale gelmesini sağlamış. Karnaval döneminde Venedik bir başka güzel ve eğlenceli oluyor. Şehrin her köşesinde, sabahın çok erken saatlerinden gece yarısına kadar maskeli ve kostümlü insanlara rastlanıyor; adeta bir maskeli balo atmosferi solunuyor. Merkezi St. Marks Meydanı olan karnaval her yıl farklı

al

bir tema üzerine şekilleniyor. Tarihi mekanlar, balolar ve karnavalda giyilen kostümler de bu temaya göre düzenleniyor.

Deri veya kartonpiyerden yapılan maskeler, altın yapraklarla, rengarenk tüylerle, el boyamalarıyla, kurdelelerle ve renkli taşlarla süsleniyor. Venedik Maske Karnavalı'nda dört farklı türde maske kullanılıyor; bauta, moretta, larva ve punchinella. Bauta; tüm yüzü kaplayan ve ağız için bir boşluğu olmayan bir maske ve oldukça süslü. Eski zamanlarda, daha çok suçlular, yüzünde yara olan hastalar veya umutsuz aşıklar kullanırmış ve onlar için oldukça yararlı olurmuş. Moretta ise oval, siyah kadife kaplı ve kadınlar tarafından giyiliyor. Genelde önlerinde bir de duvak bulunuyor. Kadınların feminen yanlarını ortaya çıkardığından çok beğeniliyor. Larva adlı maskeler, tamamen beyaz oluyor ve "tipik Venedik" olarak adlandırılıyor. Bir pelerin ve üç kenar kalkık bir şapka türü olan tricorn ile giyiliyor. Bu maskeler diğerlerine kıyasla çok daha hafif ve takıldıklarında rahatsızlık vermiyor. Punchinella da upuzun ve sarkık burun görünümüyle hemen fark edilen bir maske.

Karnavaldaki tüm maskelerin ortak özelliği, gizemli ve çılgın olmaları. Bu özellikleri kediler ile özdeşleştirip, kedi maskesi takanlara da rastlanıyor.



# Doğada spor keyfi

*Giderek daha çok ilgi gören outdoor aktiviteleri, doğayla baş başa olma keyfinin yanı sıra heyecan ve adrenalin de vaat ediyor. Kar safarişi, orienteering, free running, parkour ve paraşütle yüksek atlama outdoor sporların yeni gözdeleeri.*

Kaya tırmanışı, rafting, trekking, snowboard, dağ bisikleti, kayak, scuba, su kayağı, windsurf, yamaç paraşütü, bungee jumping... Bunların hepsi de son derece aşına olduğumuz, açık havada yapılan ve "outdoor" olarak tanımladığımız sporlar. Kimi sakin, kimi bol adrenalinli. İnsanın doğayla kucaklaşma, heyecan ve arayış tutkusu bu tür sporlara sürekli yenilerinin katılmasını ya da az bilinen bazılarının yaygınlaşmasını sağlıyor.

Ferrolife'da bu tür sporlardan kar safarişi, orienteering, free running, parkour ve paraşütle yüksek atlamayı (wingsuit base jumping) konuk ediyoruz.

Öncelikle kar safarişinden söz etmek lazım. Son dönemde yıldızı parlayan bu outdoor aktivitesi, Türkiye'de daha çok ATV adlı dört çekerli, üstü açık arabalara yapıyor. Kayak ve snowboard yapmayı bilmeyen ve kar üstünde yeni denemeler yapmak isteyenlerin ilgi gösterdiği kar safarişeri, kayak merkezlerince ya da tur şirketlerince düzenleniyor. ATV'ler dışında motosiklet ve ciple yapılan kar safarişeri de mevcut.

Aile veya arkadaşlarla bir arada yapılan çok keyifli bir başka outdoor aktivitesi ise orienteering; anlamı ise koşarak ve yürüyerek hedef bulmak. Katılımcıların açık bir arazide, kontrol noktalarını harita ve pusula yardımıyla en kısa zamanda bulması üzerine kurulu olan orienteering, "koşarken satranç oynamak" olarak tanımlanıyor. Çünkü koşarken düşünemeyi, kaybolmadan ilerlemeyi, araziyi iyi okuyabilmeyi ve haritayı üç boyutlu düşünmeyi gerektiriyor. Orienteering'i benzerlerinden ayıran en önemli unsur koşarken takip edilecek bir liderin veya işaretlenmiş bir parkurun olmaması. Bulunulan yerden gidilecek yere



**ATV'lerde yapılan kar safarişi kış ayları için çok uygun bir outdoor aktivitesi (sağda-yukarıda).**



**Free running ise gençlere hitap ediyor.**



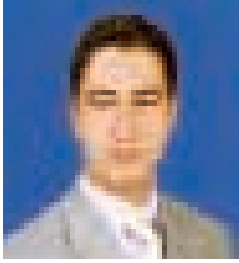
**Havayla dolan özel bir giysi kullanılarak yapılan paraşütle yüksek atlama, kuş gibi süzülme isteyenler için ideal.**



ulaşmak için her sporcuya göre değişen sonsuz sayıda farklı seçenek bulunuyor. Orienteering'in bu özelliği yarışmacılar arasındaki fiziksel özellik farkını ortadan kaldırıyor. İsveç'te 1800'lerin sonunda doğan bu spor Türkiye'de 1970'lerden beri yapılıyor ancak son dönemde daha popüler olduğu da bir gerçek. Outdoor aktivitelerden daha fazla hareket bekleyenler ise free running ve parkour adlı iki sporla tanışabilirler. Free running ve parkour, Türkiye'de yeni yeni yapılmaya başlandı, yurtdışında ise gündün güne yaygınlaşıyor. Filmlerde, reklamlarda ve video oyunlarında sıklıkla rastlıyoruz bu sporlara. Herhangi bir özel ekipmana gereksinim duyulmuyor ve bir mekan sınırı da yok. Sokakta, kırsal alanda, terk edilmiş bir binada yapılan free running ve parkour'da amaç çeşitli engellere rağmen istenilen yere en kısa sürede ulaşmak. Birbirlerinden farkı ise şu: Parkour'da önemli olan süre ve kendi yolunu oluşturmak. Free running'te ise estetik kaygılar da ön planda. Kuşlar gibi uçmak isteyenler için de bir outdoor sporu var; paraşütle yüksek atlama. Kanatlı, özel bir elbise giyen sporcular; yüksek bir binadan, bir köprüden ya da doğal bir yükseltiden kendilerini atıyorlar. Havayla dolan özel elbiseleriyle gerçekten de kuş gibi süzülüyorlar. Heyecanlı ama bir o kadar da keyifli bir deneyim.



**Hedef bulma oyunu orienteering, ailelerin tercih ettiği aktivitelerden.**



**Serdar Öksüz**  
Eğitim Uzmanı/  
Makine Mühendisi

## Doğalgazlı sistemlerde çatı tipi kazan daireleri

Doğalgazın kullanımıyla birlikte kazan dairelerinde yakıt depolama mecburiyeti ortadan kalktı. Kazan dairelerinin çatıya tesis edilmesi, bodrum katlarından garaj veya kullanım alanı olarak yararlanmak isteyen binalar için büyük avantajlar getirebiliyor.

Konuyla ilgili Bayındırlık ve İskan Bakanlığı'nın yayımladığı "Binalarda Isı Yalıtımı Yönetmeliği"nde şu maddeler yer alıyor: "Sıvı ve gaz yakıt kullanılması durumlarında kazan daireleri, gerekli tedbirleri almak koşuluyla çatıda tesis edilebilir. Bu durumda;

**1** Statik hesaplarda kazan dairesindeki yüklemenin etkisi dikkate alınmalıdır. (Yaklaşık 1000 2000 kg/m)

**2** Çatının altında ve yanındaki mahallere rahatsızlık verebilecek etkileri aktarmamak için yeterli akustik yalıtım uygulanmalıdır. Kazanların altına titreşim izoleli kaide yapılmalıdır.

**3** Kazan dairesinden çıkış için uygun merdiven yapılmalıdır. Kapı ve pencereler kaçış yönünde, kiltsiz ve kolay açılacak şekilde düzenlenmelidir.

**4** Yakıt boru hattı doğal havalandırılmalı, kolay müdahale edilebilen bir dikey tesisat kanalı veya merdiven boşluğunda duvara yakın olacak şekilde düzenlenmelidir.

**5** Havalandırma ve diğer kriterler bodrum kazan daireleri ile aynı olmalıdır."

Yönetmeliğe paralel olarak projelerde gaz dağıtım firmaları da kazan dairesinin binaya olan yükünün göz önünde bulundurulmasını istiyorlar. Örneğin İGDAŞ Şartnamesi'nde, "Kazan dairesi ara kat veya çatı katında ise binadaki yeni statik yük dağılımı, İnşaat Mühendisleri Odası'na kayıtlı inşaat mühendisinin vereceği onay raporu neticesinde kontrol edilmelidir" maddesi yer alıyor. Günümüzde duvar tipi

yoğuşmalı kazanlarla az sayıda cihazla yüksek kapasiteli, otomatik kontrollü kaskad sistemler kurulabiliyor. Bu cihazlarla dizayn edilen yeni nesil kazan dairelerinin bina statığı için olumsuz bir etkisi olmayacağı söylenebilir.

### AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI

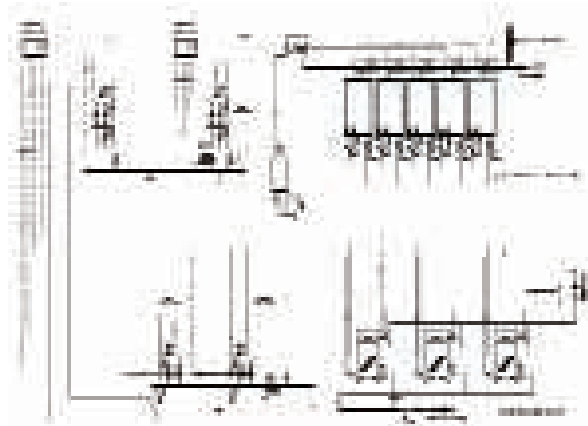
Çatı tipi kazan dairelerinin en önemli avantajlarından biri baca tasarımlarıdır. Bina altına kurulan sistemlere göre daha düşük

metrajlarda bacalar projelendirilebilir. Çatıya kurulan kazan daireleri büyük çaplı, uzun baca sistemleri ve bunlar için yapılması gereken izolasyon maliyetleri açısından avantajlıdır. Bodrum katlara kurulacak özellikle kot altında ve kör noktalarda olan kazan dairelerinde havalandırma için ekstra maliyetler ortaya çıkabilir. Kurulması gereken cebri havalandırma sistemleri hem yatırım hem de işletim maliyetlerini artırır. Ayrıca baca temizlik maliyetleri de çok azalır. Doğalgaz havadan hafif olduğundan bir gaz

kaçığı olması durumunda da çatı tipi kazan dairesinin daha emniyetli olduğu söylenebilir. Çatı tipi kazan dairelerinde kazanlar üzerinde statik basınç olmaz ve diğer tesisat elemanları da düşük basınçta çalışırlar. Bu sayede özellikle statik basıncın sistemi fazlaca etkilediği yüksek binalarda normal hesaplamalar ve cihaz seçimleri yapılabilir. Dezavantajlarına gelince: Bu tip kazan dairelerinde özellikle üflemeli tip klasik yer tipi kazanlar kullanıldığında ses problemi olabilir. Ayrıca çatı katları kazan dairesi olarak dizayn edilmeye uygun olmayabilir (Yetersiz yükseklik, elektrik ve şebeke borularının çatıya taşınma zorluğu vb).

### Kaynaklar:

- Bayındırlık ve İskan Bakanlığı, "Binalarda Isı Yalıtımı Yönetmeliği"
- İGDAŞ Şartnamesi



## İtalyan Ferroli Türkiye'de kombi üretimine de başlıyor

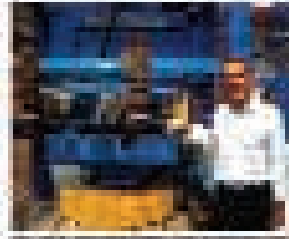


Hürriyet

## Ferroling sektörüne katkı sağlıyor



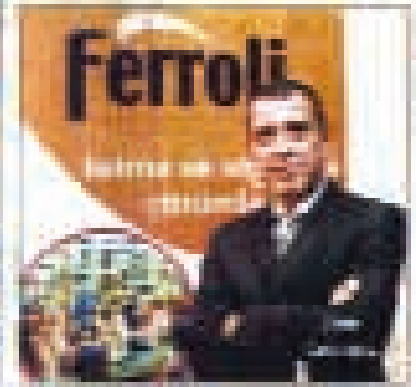
Hürriyet Daily News



## Ferroli Türkiye 2010'da kombi üretimine başlıyor



Referans



## Ferroli, Türkiye'de kombi üretip dünyaya satacak

**Kritik sektöre katkı sağlıyor**  
İtalyan Ferroli, Türkiye'de kombi üretip dünyaya satacak. Ferroling sektörüne katkı sağlıyor. Ferroling sektörüne katkı sağlıyor. Ferroling sektörüne katkı sağlıyor.

Posta

## Ferroli, Türkiye'de kombi üretecek



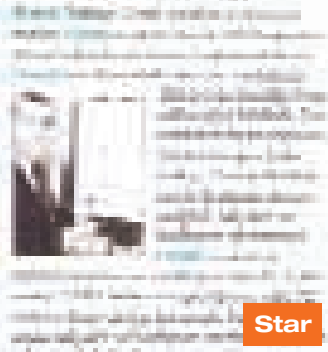
Radikal

## İtalyan Ferroli, Dünya'da kombi üretiyor



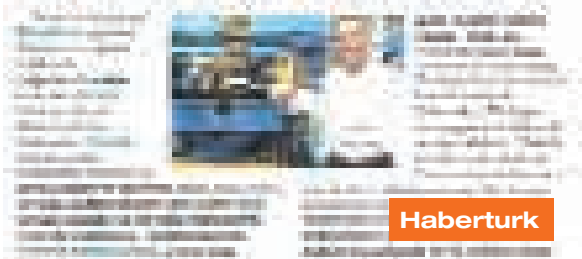
Milliyet

## Ferroli Türkiye'de kombi üretecek



Star

## Ferroli, Türkiye'de yılda 130 bin kombi üretecek



Haberturk

## Kombi pazarını genişletiyor

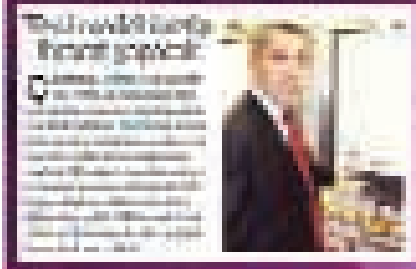


Sözcü

## TÜKETİCİ KOMBİDE DE TASARRUFU SEÇTİ

Tüketici, kombi seçerken de tasarrufu seçti. Tüketici, kombi seçerken de tasarrufu seçti. Tüketici, kombi seçerken de tasarrufu seçti.

Bugün



## Ferroli Türkiye'de kombi üretecek, tüm dünyaya ilaah edecek



Dünya