



TEMA BANYO



Değerli İş Ortaklarımız ve Tema Banyo Ailesi'nin Sevgili Üyeleri,

Yapı malzemeleri sektöründe 40 yılı geride bıraktığımız şu günlerde yeni hedeflere doğru koşmanın da heyecanı içindeyiz...

Hedefimiz sektörümüzdeki öncü konumumuzu sürdürürken tüketicilerimizin hayat kalitesini artıracak, onların konforuna katkıda bulunacak yenilikçi ürün ve uygulamaları hayatı geçirmeyi sürdürmek...

Hem sizlerle iletişimimizi sürdürülebilir kılmak hem de hedeflerimizi paylaşmak üzere, sektördeki gelişmeleri de içeren haberlerle birlikte belirli aralıklarla gönderdiğimiz bültenlerden ikinci e-bültenimizi bilginize sunuyoruz...

Yeni haberlerde görüşmek dileğiyle,

*Oğuz ODABAŞI*  
Genel Koordinatör

**TEM**PF

**SIAMP**  
Monaco

Tüm Hakkı Saklıdır 2015©



TEMA BANYO  
**Aralık** 2014

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

**SIAMP**  
Monaco

TİMDER - 01 Aralık 2014

## TİMDER Yönetim Kurulu Tema Banyo'yu Ziyaret Etti



Serdar Dönmez, Cemal Küçük, Oğuz Odabaşı, Nurhan Tanyeli, Derya Arslan, Sami Uyanık, Kamil Çelik, Mahmet Ali Yedek ve Bircan Şahin

TİMDER'den

12

TİMDER Yönetim Kurulu geleneksel

sektör ziyareflerine devam ediyor.

TİMDER Üyelerinden olan ve sektörün önemli oyuncuları arasında yer alan Tema Banyo'yu, 15 Aralık 2014 tarihinde firmannın üretimini kalıcı olarak ziyelendirdiği Beylikdüzü fabrikasında gerçekleştirildi.

TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Çelik, Başkan Yardımcısı Serdar Dönmez, Yönetim Kurulu Üyeleri; Bircan Şahin, Cemal Küçük, Mehmet Ali Yedek ve Genel Koordinatör Nurhan Tanyeli'nin katılımıyla gerçekleştirilen ziyarette, Tema Banyo Şirket Başkanı Sami Uyanık ve Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı kارşıladı. Fabrikayı gezen TİMDER Yönetim Kurulu fabrika, üretim ve pazar yapılanması hakkında firma yetkililerinden bilgi aldı. TİMDER Yönetimi de son dönemin faaliyetleri hakkında bilgi paylaşımında bulundu. Keyifli bir öğle yemeği yapan ekib sektör üzerine sözleşti.



Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, fabrika ziyareti sonrası yapmış açıklamada, Tema Banyos'un iç pazarda "Tema banyoyu tamamı" sloganıyla güçlü bir yer edindiğini dikkat çekerek,

"Türkiye'de asyilan biri ayan bayımızda yenilikçi ve kaliteli ürünlerimizi tüketiciye bulutta bulunuyoruz. 2015 yılında büyümeye hedefimiz yüksek ve bunu gerçekleştireceğimize inanıyoruz. Türkiye, Ukrayna ve Yunanistan'daki büyümeye paralel olarak Selanik'te yahremizmizza yerlerini eklemeyi planlıyoruz" dedi.

Oğuz Odabaşı, yaptığı konuşmelerinde ürün ve hizmet kalitesinin önemini de vurguluyor, bunun tüm sektörün görevi olduğunu ifade etti. Odabaşı, "Bunun için bizim gibi tüm dernek Üyesi kuruluşların görevi, tüketicileri bilgilendirmek olmalıdır" diye konuştu.

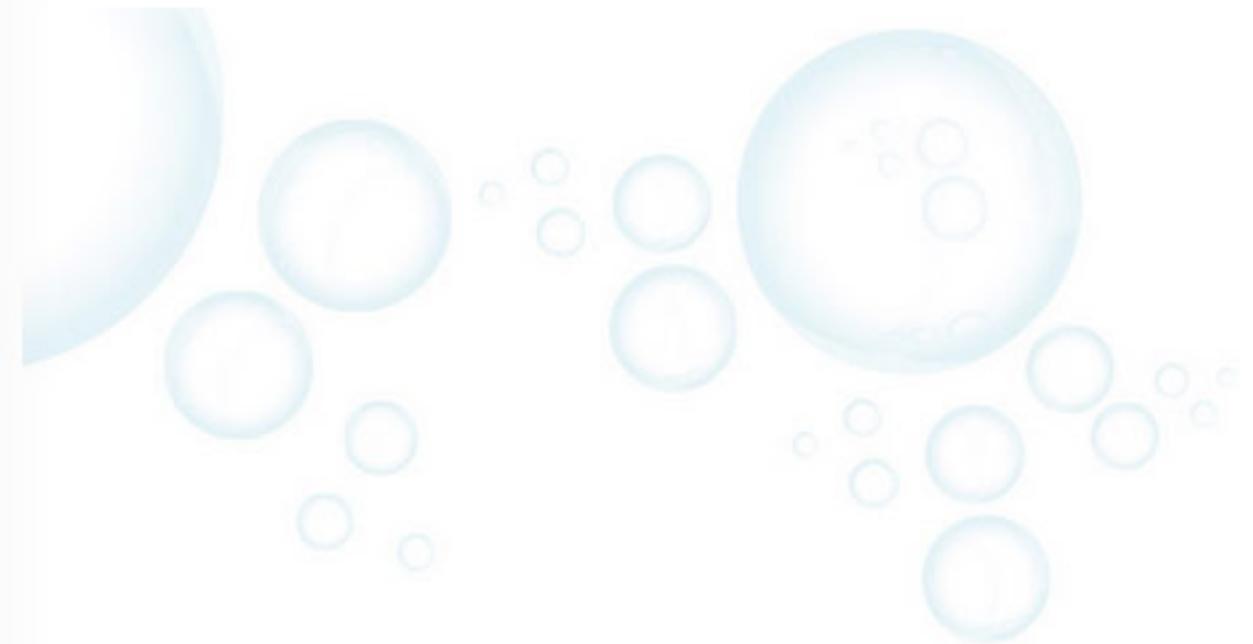
# TEMA BANYO

TİMDER YÖNETİM KURULU TEMA BANYO'YU ZİYARET ETTİ

TİMDER Yönetim Kurulu Tema Banyo'yu Ziyaret Etti



Tüm Hakkı Saklıdır 2015©



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



## TEMA BANYO'DAN YENİLİKÇİ ÜRÜN

Tema Banyo'dan Yenilikçi Ürün: El Değmeyen Rezervuar Yenilikçi ürünlerıyla yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, tuvaletlerde el değişmeden rezervuar kullanımını sağlayan yeni ürünü 'gömmme rezervuar'ı satışa sundu. Özellikle hastane, okul, iş merkezi, havalimanı, otel gibi genel kullanım alanlarında hijyen sağlayacak olan bu yeni ürün sayesinde el değişmeden ayak yardımıyla rezervuar kullanılabilicek. Ürün, hem duvardan hem de yerden gömmeli olarak pazara sunuluyor ve kullanıldığı alanlarda hijyen sağlıyor.

### Tema Banyo'dan Yenilikçi Ürün: El Değmeyen Rezervuar

Yenilikçi ürünleryle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, tuvaletlerde el değişmeden rezervuar kullanımını sağlayan yeni ürünü 'gömmme rezervuar'ı satışa sundu. Özellikle hastane, okul, iş merkezi, havalimanı, otel gibi



SON SAAT - 01 Ocak 2015

## Tema Banyo 2015'e Güçlü Hedeflerle Girdi!

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, 2015 yılı strateji toplantısını bölge satış yöneticilerinin katılımıyla Kıbrıs'ta gerçekleştirdi. Türkiye genelinde bin bayisi aracılığıyla ürünlerini tüketicilerle buluşturan Tema Banyo'nun yeni dönem strateji toplantılarında sektör analiz edilirken pazarlama stratejileri ve hedefler



de masaya yatırıldı. Verimli geçen strateji toplantıları sonucunda çıkan kararlara göre; Tema Banyo 2015 yılına güçlü bir büyümeye hedefi ve yeni yatırımlarla girecek.

# TEMA BANYO 2015'E GÜÇLÜ HEDEFLERLE

Tema Banyo 2015'e Güçlü Hedeflerle Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, 2015 yılı strateji toplantısını bölge satış yöneticilerinin katılımıyla Kıbrıs'ta gerçekleştirdi. Türkiye genelinde bin bayisi aracılığıyla ürünlerini tüketicilerle buluşturan Tema Banyo'nun yeni dönem strateji toplantılarında sektör analiz edilirken pazarlama stratejileri ve hedefler de masaya yatırıldı. Verimli geçen strateji toplantıları sonucunda çıkan kararlara göre; Tema Banyo 2015 yılına güçlü bir büyümeye hedefi ve yeni yatırımlarla girecek.

**1- Mutfakta yenilik arayanlara**  
Silverline Ankastre, mutfaklarda teknolojinin derinliğini hissetiren bir yeniliğe daha imzasını atıyor. Hangi ocak gözü kullanılıyorsa o gözün üzerindeki havalandırma paneline dokunulunca açılan panel ile aktif pişirme alanına erişebilir. To the Point davamlı mutfakta işini kolaylaştırıyor. Sadece pişirme alanına dokunulan çekici sistem ile harcadığı enerjiyi minimuma indirerek maksimum performans gösteren To the Point davamlı, kontrol panelinde dokunmatik ekranıyla aynı zamanda sık ve hızlı yönlendirme yapabilecek. Kullanılmadığında zeminden 60 litre ve çukur alanlarını göleyen hafiflikli panelin, hem de temizleme katayı ve yılan formıyla modern ve ikonik bir görünüm yaratıyor.  
[www.silverline.com.tr](http://www.silverline.com.tr)

**2- Garantili usta dönemi başladı**  
Tarihi kimyasalları sektörünün lideri Kalekim, yeni hayatı geçirdiği Garantili Usta Sistemi ile dünyada bir ilk gerçekleştirecek, ustalar ve tüketiciler için yepyeni bir dönem baylattı. Garantili Usta Sistemi ni, 65 ilde, 2 bin 500 usta ile faaliyete geçirilenin belirlen Kalekim Genel Müdürü Altuğ Akbaş, "Ustalarla saflaşdırarak hayatın pazarda tüketicilerin hedefinde kalıcılaşan sistem ile başta 11 ilde 5 bin usta utrapnak" dedi. Garantili Usta Sistemi'nin tüketiciler ve ustalarca çok öncü katkıları olacak, projenin ilk ortaya çıkışının 1 Ocak'ta gerçekleştiğini kaydetti.  
[www.kalekim.com.tr](http://www.kalekim.com.tr)

**3- Bulaşık makinesinde devrim**  
Samsung WaterWall, beyaz eşya pazarına su ana kadar sunulmuş bulaşık makinalarından çok farklı, radikal bir teknolojiye sahip. Hesaplı teknoloji ürünü WaterWall, 160 yıldır kullanılmış bulaşık makinalarında pera alan döner püskürtmeli kıl mekanizması yerine, "lineer" mekanizması ya da sıfır. Lineer mekanizması üzerinde makromatik kompozit boyasına hizmet eden, sıfır na pürüzsüz her köşeye dönen püskük su hizmeti sağlıyor. Bulaşık makinesinde bir kişiden diğerine gidiyor bir su dönen olumsuzluklarından, her seferinde tüm bulaşıklarını tek tek yıkayarak maksimum performans sergiliyor.  
[www.samsung.com.tr](http://www.samsung.com.tr)

**4- Su tasarrufu Ürünlerde İddia!**  
Geleneksel banyo kültürümüzün gönülümüzde modern yaşama uygun tasarımlarla overlayan Tema Yapı, özellikle su tasarrufu ürünlerde alıcığa iddiayı ve son derece teknolojik bir üretim testisine sahip. Tema Yapı, Mütəmmidli Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı, firmamızın kattandır. Teknolojileri ve pikefiklerimiz teknolojiye tek tek açmış oluyor. "Türkiye de çağda firma teknolojiye uzan duruyor. Türkiye de rızaçık pikefiklerin böyük kısmı yeni nesil teknolojiyi kullanıyor. Yüksek teknoloji, ik yorum malıyetlerinin yüksek olması rağmen, sağlıdaly ve memnuniyetle ve analizle çalışma sayesinde kendini yollar içindeki amortı ediyor" dedi.

# BANYO MUTFAK HABER

Garantili usta dönemi başladı Yapı kimyasalları sektörünün lideri Kalekim, yeni hayatı geçirdiği Garantili Usta Sistemi ile dünyada bir ilk gerçekleştirecek, ustalar ve tüketiciler için yepyeni bir dönem başlattı. Garantili Usta Sistemi'ni, 65 ilde 1 bin 500 usta ile faaliyete geçirdiklerini belirtken Kalekim Genel Muduru Altuğ Akbaş, "Ustalarla sağladığı katkının yanında, tüketicilerin hayatını kolaylaştıran sistem ile öncelikli hedefimiz 81 ilde 5 bin ustaya ulaşmak" dedi.

Garantili Usta Sistemi'nin tüketicilere ve ustalara çok önemli katkıları olacağını vurgulayan Akbaş, projenin ilk ortaya çıktıgı andan itibaren nihai tüketicinin memnuniyetine ve avantajlarına öncelik verdiklerini kaydetti. [www.kalekim.com.tr](http://www.kalekim.com.tr) 1-Mutfakta yenilik arayanlara Silverline Ankastre, mutfaklarda teknolojinin derinliğini hissettiren bir yeniliğe daha imzasını atıyor.

Hangi ocak gözü kullanılıyorsa o gözün üzerindeki havalandırma paneline dokunulunca açılan panel ile aktif pişirme alanına →

**1- Mutfakta yenilik arayanlara**  
Silvertine Ankastre, mutfaklarda teknolojilerini bizzat bir yeniliğe dala imzasını atıyor. Küçük evdeki kotlantıya ve gelen üzünlükleri havadanınla paneller dokundurulucu açılan panel ile sade pişirme alanına odaklanan To the Point davlumbaz mutfakta işinizi kolaylaştırıyor. Sade pişirme alanına odaklanan çekiş sistemi ile harcadığınız enerjiyi minimuma indirerek maksimum performans gösteren To the Point davlumbaz, kontrol paneli dokunmatik ekranıyla aynı zamanda pik ve fonksiyonel. Kullanılmadığı zamanlarda on filtre ve çekiş alanlarını gizleyen hareketli panelles, temizlenmesi kolay ve yalın formıyla modern ve ikonik bir görünüm yaratıyor.  
[www.silvertinc.com](http://www.silvertinc.com)

**2- Garantili usta dönemi başladı**  
Tüm kıymasızlan sektörünün lideri Kalekim, yeni hayatı şeytirdiği Garantili Usta Sistemi ile dünyada bir ilk gerçekleştirecek, ustalar ve tüketiciler için şeytiri bir dönem baylattı. Garantili Usta Sistemi'ni, 65 Adet, 2 bin 500 usta ile faaliyette gerçekleştirilenin belirlen Kalekim Genel Müdürü Altug Aktaş, "Ustalarla saflaşırarak kazınan pannde, tüketiciye uygun kaliteli ürünlerin sistem ile üretilmiş 81 Adet 5 bin istasyonu ulaşımak" dedi. Garantili Usta Sistemi'nin tüketiciye ve ustalara çok önemli katkıları olacakmış uyarulan Aktaş, projenin ilk istasyonu açılışında bulunan tüm tüketiciye teşekkür ettiğini ve "uyarıya karşı verliğimizi kaybetmeyeceğiz" dedi.  
[www.kalekim.com.tr](http://www.kalekim.com.tr)

**3- Bulaşık makinesinde devrim**  
Samsung WaterWall, beyaz eşya pazarına şua kadar sunulmuş bulaşık makinelerinden çok daha farklı, radikal bir teknolojiye sahip. Yeni teknoloji ürün WaterWall, 160 yıldır kullandığımız bulaşık makinelerinde yer alan döner püskürtmeli kot mekanizması yerine, lineer mekanizmaya sahip. Lineer mekanizmanın sağlayacağı makineye alt kısmı boyunca hizmet eden, dökü su jetlerinde her köşeye dikenli püskürtme sağlıyor. Bulaşık makinesinde bir köşeden diğerine gidiyor bir su davanı olusmadıktan, her seferinde tüm bulaşıkların teker teker püskürtmek maksimum performans sergileyen.  
[www.samsung.com.tr](http://www.samsung.com.tr)

**4- Su tasarruflu ürünlerde iddiayı**  
Geleneksel banyo kültürümüzün günümüzde modern yaşama uygun tasarımlarla uyarlayan Tema Yapı, özellikle su tasarruflu ürünlerde oldukça iddialı ve son derece teknolojik bir üretim tesisi sahip. Tema Yapı Mützesi Genel Koordinatörü Ömer Özbaş, firmamızın kullandığı teknolojilerin tek teknolojiye bağık açısından deplik, "Türkiye de çağda firma teknolojiye uzak duruyor. Türkiye de rüyap teknolojinin büyük kısmı yeni nesil teknolojiler kullanıyor. Yüksek teknoloji, ek yarım malzemelerin yüksek almaması rağmen, sağladığı verimlilik ve yazılıcılık çalışma sayesinde kendini yollar içinde kendini atırmış ediyor" dedi.  
[www.temabanyo.com.tr](http://www.temabanyo.com.tr)

← Sadece pişirme alanına odaklanan çekiş sistemi ile harcadığınız enerjiyi minimuma indirerek maksimum performans gösteren To the Point davlumbaz, kontrol panelsiz dokunmatik ekranıyla aynı zamanda sık ve fonksiyonel. Kullanılmadığı zamanlarda on filtre ve çekiş alanlarını gizleyen hareketli paneller, temizlenmesi kolay ve yalın formıyla modern ve ikonik bir görünüm yaratıyor.  
[www.silvertinc.com](http://www.silvertinc.com) 3- Bulaşık makinesinde devrim Samsung WaterWall, beyaz eşya pazarına şua kadar sunulmuş bulaşık makinelerinden çok daha farklı, radikal bir teknolojiye sahip. Yepyeni teknoloji ürünü WaterWall.

160 yıldır kullandığımız bulaşık makinelerinde yer alan döner püskürtmeli kot mekanizması yerine, lineer mekanizmaya sahip. Lineer mekanizması sayesinde makinenin alt kısmı boyunca hareket ederek, dikey su jetleriyle her köşeye düzenli yüksek su basıncı sağlıyor. Bulaşık makinesinde bir köşeden diğerine gidiyor bir su davanı olusmadıktan, her seferinde tüm bulaşıkların teker teker püskürtmek maksimum performans sergiliyor.

[www.samsung.com.tr](http://www.samsung.com.tr) 6- Su tasarruflu ürünlerde iddialı Geleneksel banyo kültürümüzün günümüzün modern yaşamına özgün tasarımlarla uyarlayan Tema Yapı, özellikle su tasarruflu ürünlerde oldukça iddialı ve son derece teknolojik bir üretim tesisi sahip. →



← Tema Yapı Malzemeleri Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, firmalarının kullandığı teknolojileri ve şirketlerinin teknolojiye bakış açısına ilişkin. "Türkiye'de çoğu firma teknolojiye uzak duruyor. Türkiye'de rakip şirketlerin büyük kısmı yeni nesil teknolojiyi kutlanmıyor. Yüksek teknoloji; ilk yatırım maliyetlerinin yüksek olmasına rağmen, sağladığı verimlilik ve aralıksız çalışma sayesinde kendini yıllar içerisinde kendini amorti ediyor" dedi.

TESİSAT MARKET - 01 Ocak 2015

# TEMA BANYO KAPILARINI TİMDER'E AÇTI!

Tema Banyo kapılarını TİMDER'e açtı!



Yapı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, üretiminin kalbi olarak nitelendirilen Beylikdüzü fabrikasının kapılarını Tesisat İngat Malzemecileri Derneği (TİMDER) üyelerine açtı. Sektördeki gelişmelerin masaya yatırıldığı, 2015 hedeflerinin aktarıldığı bu özel organizasyona Tema Banyo Yönetim Kurulu adına Sami Uyanık ve Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı ev sahipliği yaparken TIMDER'i ise Kemal Çelik başkanlığında kalabalık bir üye grubu temsil etti.

Oğuz Odabaşı, yapı malzemelerinde ürün ve hizmet kalitesinin önemini de vurgulayarak, bunun tüm sektörün görevi olduğunu ifade etti. Odabaşı, "Bunun için bizim gibi tüm demek üyesi kuruluşların görevi, tüketicileri bilinçlendirmek olmalı" diye konuştu.



Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, fabrika ziyareti sonrası yaptığı açıklamada, Tema Banyo'nun iç pazarda 'Tema banyoyu tamamlar' sloganıyla güclü bir yer edindiğine dikkat çekerek, "Türkiye'de sayıları bini aşan bayımızla yenilikçi ve kaliteli ürünlerimizi tüketiciyle buluşturuyoruz. 2015 yılında da büyümeye hedeflerimiz yüksek ve buna geleceğimize inanıyoruz. Türkiye, Ukrayna ve Yuramıstdaki büyümeye stratejilerine paralel olarak Selanik'te yarınlarımıza 'yemelerini eklemeyi planlıyoruz" dedi.



Kalitenin yükseltilmesi sektörün görevi

Tema Banyo kapılarını TİMDER'e açtı! Yapı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, üretiminin kalbi olarak nitelendirdiği Beylikdüzü fabrikasının kapılarını Tesisat İngat Malzemecileri Derneği (TİMDER) üyelerine açtı. Sektördeki gelişmelerin masaya yatırıldığı, 2015 hedeflerinin aktarıldığı bu özel organizasyona Tema Banyo Yönetim Kurulu adına Sami Uyanık ve Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı ev sahipliği yaparken TIMDER'i ise Kemal Çelik başkanlığında kalabalık bir üye grubu temsil etti.

Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, fabrika ziyareti sonrası yaptığı açıklamada, Tema Banyo'nun iç pazarda Tema banyoyu tamamlar' sloganıyla güclü bir yer edindiğine dikkat çekerek, "Türkiye'de sayıları bini aşan bayımızla yenilikçi ve kaliteli ürünlerimizi tüketiciyle buluşturuyoruz.



Tema Banyo kapılarını TİMDER'e açtı!



**Y**apı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, üretiminin kalbi olarak nitirlendiği Beylikdüzü fabrikasının kapısını Tesisat İngat Malzemecileri Derneği (TİMDER) üyelerine açtı. Sekildeki gelişmelerin masaya yatırıldığı, 2015

hedeflerinin aksanlığı bu özel organizasyona. Tema Banyo Yönetim Kurulu adına Sami Uyanık ve Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı ev sahipliği yapan TİMDER ise Kemal Çelik başkanlığında katılınak bir üye grubu temsil etti.

Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, fabrika ziyareti sonrası yaptığı açıklamada, Tema Banyonun iç pazarda "Tema banyoyu tamamlar" sloganıyla güçlü bir yer edindiğine dikkat çekmek, "Türkiye'de sayılan bini aşan bayimizle yemlikçi ve kaliteli ürünlerimi tüketiciye buluşturuyoruz. 2015 yılında da büyümeye hedeflerimiz yüksek ve bunu gerçekleştireceğimize inanıyoruz. Türkiye, Ukrayna ve Yunanistan'daki büyümeye stratejilerine paralel olarak Selanik'te yatırımlarımıza yenilerini eklemeyi planlıyoruz" dedi.

Kalitenin yükseltilmesi sektörün görevi

Oğuz Odabaşı, yapı malzemelerinde ürün ve hizmet kalitesinin önemini de vurgulayarak, bunun tüm sektörün görevi olduğunu ifade etti. Odabaşı, "Bunun içim bizim gibi tüm dernek üyesi kuruluşların görevi, tüketicileri bilinçlendirmek olmalı" diye konuştu. 28 m.b.s.



← 2015 yılında da büyümeye hedeflerimiz yüksek ve bunu gerçekleştireceğimize inanıyoruz. Türkiye, Ukrayna ve Yunanistan'daki büyümeye stratejilerine paralel olarak Selanik'te yatırımlarımıza yenilerini eklemeyi planlıyoruz" dedi. Kalitenin yükseltilmesi sektörün görevi! Oğuz Odabaşı, yapı malzemelerinde ürün ve hizmet kalitesinin önemini de vurgulayarak, bunun tüm sektörün görevi olduğunu ifade etti. Odabaşı, "Bunun içim bizim gibi tüm dernek üyesi kuruluşların görevi, tüketicileri bilinçlendirmek olmalı" diye konuştu. 28 m.b.s.

# TEMA BANYO 'DAN TÜRKİYE İLE YUNANİSTAN ARASINDA DOSTLUK KÖPRÜSÜ

## Tema Banyo'dan Türkiye ile Yunanistan arasında dostluk köprüsü

- 2015 yılında yurtdışında da büyümeye hedefleyen Tema Banyo, komşu ülke Yunanistan'dan ürünlerini satan 20 firmanın sahip ve yöneticilerini İstanbul'da ağırladı.

İSTANBUL - Türkiye'nin yanı sıra yurtdışındaki yatırımlarıyla da dikkat çeken Tema Banyo, Yunanistan'dan gelen müşterilerini İstanbul'da ağırladı. Tema Hellas SA yetkilileri ile başta Atina olmak üzere üzere 12 şehirden İstanbul'a gelen Yunan misafirlere Tema Banyo yönetimini tarafından hem İstanbul'u tanıma fırsatı sunuldu hem de ticari hedefler aktarıldı.

Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, Türkiye'nin yanı sıra ihracat pazarlarında da 2015 yılında büyümeye hedeflerinin yüksek olduğunu dikkat çekerek, "Özellikle Yunanistan'a büyük önem veriyoruz. İki ülke arasındaki ticaretin ve dostluk ilişkilerinin gelişmesi sektör için bir fırsat" dedi.

Yunanistan'dan Tema Hellas SA



yetkilileri ile birlikte Tema Banyo Grünlörini satan 20 farklı firmanın sahip ve yöneticilerini ağırladıklarını açıklayan

Odabaşı, bu yıl ikinci gerçekleştirildikleri davetin her yıl geleneksel hale getirmesini hedeflediklerini de ifade etti.

2015 yılında yurtdışında da büyümeye hedefleyen Tema Banyo, komşu ülke Yunanistan'dan ürünlerini satan 20 firmanın sahip ve yöneticilerini İstanbul'da ağırladı. İSTANBUL - Türkiye'nin yanı sıra yurtdışındaki yatırımlarıyla da dikkat çeken Tema Banyo, Yunanistan'dan gelen müşterilerini İstanbul'da ağırladı.

Tema Hellas SA yetkilileri ile başta Atina olmak üzere üzere 12 şehirden İstanbul'a gelen Yunan misafirlere Tema Banyo yönetimini tarafından hem İstanbul'u tanıma fırsatı sunuldu hem de ticari hedefler aktarıldı. Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, Türkiye'nin yanı sıra ihracat pazarlarında da 2015 yılında büyümeye hedeflerinin yüksek olduğunu dikkat çekerek, "Özellikle →

## Tema Banyo'dan Türkiye ile Yunanistan arasında dostluk köprüsü -

- 2015 yılında yurtdışında da büyümeye hedefleyen Tema Banyo, komşu ülke Yunanistan'dan gelen ürünlerini satan 20 firmanın sahip ve yöneticilerini İstanbul'da ağırladı.

İSTANBUL - Türkiye'nin yanı sıra yurtdışındaki yabancılarla da dikkat çeken Tema Banyo, Yunanistan'dan gelen müşterilerini İstanbul'da ağırladı. Tema Hellas SA yetkilileri ile başta Atina olmak üzere 12 şehirden İstanbul'a gelen Yunan misafirlerine Tema Banyo yönetimini tarafından hem İstanbul'u tanıma fırsatı sunuldu hem de ticari hedefler aktandı.

Tema Banyo Genel Koordinatörü Öğuz Odabası, Türkiye'nin yanı sıra ihracat pazarlarında da 2015 yılında büyümeye hedeflerinin yüksek olduğuna dikkat çekerek, "Özellikle Yunanistan'a büyük önem veriyoruz. İki ülke arasındaki ticaretin ve dostluk ilişkilerinin gelişmesi sektör için bir fırsat" dedi.

Yunanistan'dan Tema Hellas SA



yetkilileri ile birlikte Tema Banyo ürünlerini satan 20 farklı firmanın sahip ve yöneticilerini ağırladıklarını açıklayan

Odabası, bu yıl ikinci perşembeştikleri davetin her yıl geleneksel hale getirilmesini hedeflediklerini de ifade etti.

← Yunanistan'a büyük önem veriyoruz. İki ülke arasındaki ticaretin ve dostluk ilişkilerinin gelişmesi sektör için bir fırsat" dedi. Yunanistan'dan Tema Hellas SA yetkilileri ile birlikte Tema Banyo ürünlerini satan 20 farklı firmanın sahip ve yöneticilerini ağırladıklarını açıklayan Odabası, bu yıl ilkini gerçekleştirdikleri davetin her yıl geleneksel hale getirilmesini hedeflediklerini de ifade etti.

# KAPILARINI TİMDER'E AÇTI

## Kapılarını TİMDER'e açtı



Oğuz Odabaşı

Yapı malzeme sektörünün gücü oyuncularından Tema Banyo, üretiminin kalbi sayılan Beylikdüzü fabrikasının kapılarını TİMDER üyelerine açtı. Geniş bir katılımın olduğu özel organizasyonda firma, yeni yatırımlann müjdesini verdi. Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, fabrika ziyareti sonrası yaptığı açıklamada, iç pazarda "Tema banyoyu tamamlar" sloganıyla güçlü bir yer edindiklerine dikkat çekerek, "Türkiye'de sayıları bini aşan bayımızle yenilikçi ve kaliteli ürünlerimizi tüketicilerle buluşturuyoruz. 2015'te de büyümeye hedeflerimiz yüksek" dedi.

Kapılarını TİMDER'e açtı Yapı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, üretiminin kalbi sayılan Beylikdüzü fabrikasının kapılarını TİMDER üyelerine açtı. Geniş bir katılımın olduğu özel organizasyonda firma, yeni yatırımlann müjdesini verdi. Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, fabrika ziyareti sonrası yaptığı açıklamada, iç pazarda "Tema banyoyu tamamlar" sloganıyla güçlü bir yer edindiklerine dikkat çekerek, "Türkiye'de sayıları bini aşan bayımızle yenilikçi ve kaliteli ürünlerimizi tüketicilerle buluşturuyoruz. 2015'te de buyume hedeflerimiz yüksek" dedi.

DÜNYA - 13 Ocak 2015

## YENİ ORÜN

## Tema Banyo'dan el değiştirmeyen rezervuar

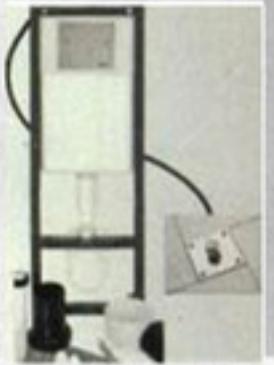
Tema Banyo; otel, havalimanı, okul, hastane gibi genel kullanım alanlarında hijyen sağlama ya yönelik yenilikçi ürünü 'gömme rezervuar'ı satışa sundu. El değimeden ayak yardımıyla kullanılabilen bu ürünün satış fiyatı ise 350 ile 420 TL arasında değişiyor. Özellikle hastane, okul, iş merkezi, havalimanı, otel gibi genel kullanım alanlarında hijyen sağlayacak olan bu ürünle el değimeden ayak yardımıyla rezervuar kullanılabilecek.

# TEMA BANYO'DAN EL DEĞDİRMEYEN REZERVUAR

Tema Banyo'dan el değiştirmeyen rezervuar Tema Banyo; otel, havalimanı, okul, hastane gibi genel kullanım alanlarında hijyen sağlamaya yönelik yenilikçi ürünü 'gömme rezervuar'ı satışa sundu. El değimeden ayak yardımıyla kullanılabilecek bu ürünün satış fiyatı ise 350 ile 420 TL arasında değişiyor. Özellikle hastane, okul, iş merkezi, havalimanı, otel gibi genel kullanım alanlarında hijyen sağlayacak olan bu ürünle el değimeden ayak yardımıyla rezervuar kullanılabilecek.

PARA - 25 Ocak 2015

## Gömme rezervuar devi



Türkiye'de kendi alanında büyük şirketler vardır ama onları sektörleri dışında kimse tanımaz. Özellikle de yan sanayi sektörlerinde çok sayıda 'gizli dev' vardır. Çatısı altına altı şirketi toplayan Akkurt Grubu da böylesi gizli devlerden. Vahit Uyanık'ın sahibi olduğu grup, gömme rezervuarda (duvar içine monte edilen rezervuar) büyük bir üretici. Türkiye'de yılda 600 bin adet gömme rezervuar tüketilirken grup yılda 400 bin adet üretim

yapıyor. Bu gücüyle de Avrupa'da ilk üçte yer alıyor. Grup şirketlerinden Siak İnşaat

Malzemeleri Sanayi'ye bu işte dünyada bir numara olan Monaco merkezli Siamp Cedap S.M.A'in ortak olduğunu belirtelim. Tema markasıyla bilinen firma halen Beylikdüzü'nde 35 bin metrekare kapalı alandaki fabrikasında 300 çalışıyla üretimini sürdürüyor. Gömme rezervuarlarının

İç takımını da kendisi ürettiği için bu alanda yüzde 100 yerli üretim yapan tek firma olarak biliniyor. Akkurt Grubu, kurumsallaşma çalışmaların kapsamında kısa bir süre önce, uzun yıllar Eczacıbaşı Yapı Grubu'nda yöneticilik yapan Oğuz Odabaşı'nı transfer etmiş. Tema Yapı Malzemeleri Genel Koordinatörü Odabaşı, bu yıl 100 milyon dolar ciro hedeflediklerini söylüyor.

Sıhhi tesisatta yapı marketlerin en büyük tedarikçi olan grubun ürünlerinin yurtdışında bin satış noktasına ulaşğını söylüyor. Odabaşı görevde geldikten sonra Uyanık Alesi'ni yeni bir alana yatırım yapma konusunda ikna etmiş. Konya Aksaray'da 1 megavatlık güneş enerjisi santrali fırçası alan aile, 1,8 milyon dolarlık bütçe ile güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor.



Banyo Tema



## GÖMME REZERVUAR DEVI

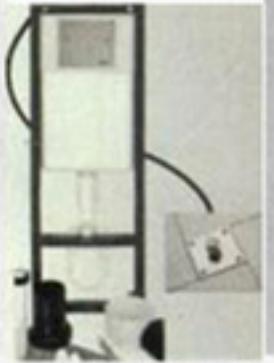
Türkiye'de kendi alanında büyük şirketler vardır ama onları sektörleri dışında kimse tanımaz. Özellikle de yan sanayi sektörlerinde çok sayıda 'gizli dev' vardır. çatısı altına ato şirketi toplayan Akkurt Grubu da böylesi gizli devlerden, vahit Uyanık'ın sahibi olduğu grup, gömme rezervuarda (duvar içine monte edilen rezervuar) büyük bir üretici.

Türkiye'de yılda 600 bin adet gömme rezervuar tüketilirken grup yılda 400 bin adet üretim yapıyor. Bu gücüyle de Avrupa'da ilk üçte yer alıyor. Grup şirketlerinden Siak İnşaat Malzemeleri Sanayi'ye bu işte dünyada bir numara olan Monaco merkezli Siamp Cedap S.M A'in ortak olduğunu belirtelim.

Tema markasıyla bilinen firma halen Beylikdüzü'nde 35 bin metrekare kapalı alandaki fabrikasında 300 çalışıyla üretimini sürdürüyor. Gömme rezervuarlarının iç takımını da kendisi ürettiği



## Gömme rezervuar devi



Türkiye'de kendi alanında büyük şirketler vardır ama onları sektörleri dışında kimse tanımaz. Özellikle de yan sanayi sektörlerinde çok sayıda 'gizli dev' vardır. Çatı altına altı şirketi toplayan Akkurt Grubu da böylesi gizli devlerden. Vahit Uyanık'ın sahibi olduğu grup, gömme rezervuar'da (duvar içine monte edilen rezervuar) büyük bir üretici. Türkiye'de yılda 600 bin adet gömme rezervuar tüketilirken grup yılda 400 bin adet üretim

yapıyor. Bu gücüyle de Avrupa'da ilk üçte yer alıyor. Grup şirketlerinden Siak İnşaat

Matzermeleri Sanayi'ye bu işte dünyada bir numara olan Monaco merkezi Siamp Cedap S.M.A.'nın ortak olduğunu belirtelim. Tema markasıyla bilinen firma halen Beylikdüzü'nde 35 bin metrekare kapalı alandaki fabrikasında 300 çalışıyla üretimini sürdürüyor. Gömme rezervuarlarının

çalışmasını da kendisi ürettiği için bu alanda yüzde 100 yerli üretim yapan tek firma olarak biliniyor. Akkurt Grubu, kurumsallaşma çalışmalarının kapsamında kısa bir süre önce, uzun yıllar Eczacıbaşı Yapı Grubu'nda yöneticilik yapan Oğuz Odabaşı'nı transfer etmiş.

Tema Yapı Matzermeleri Genel Koordinatörü Odabaşı, bu yıl 100 milyon dolar ciro hedeflediklerini söylüyor. Sıhhi tesisatta yapı marketlerin en büyük tedarikçisi olan grubun ürünlerinin yurttaşının bin satış noktasına ulaştığını söylüyor. Odabaşı görevde geldikten sonra Uyanık Ailesi'ni yeni bir alana yatırım yapma konusunda ikna etmiş. Konya Aksaray'da 1 megavatlık güneş enerjisi santrali lisansı alan aile, 1.8 milyon dolarlık bütçe ile güneş enerjisine

yatırım yapmaya hazırlanıyor.



Oğuz

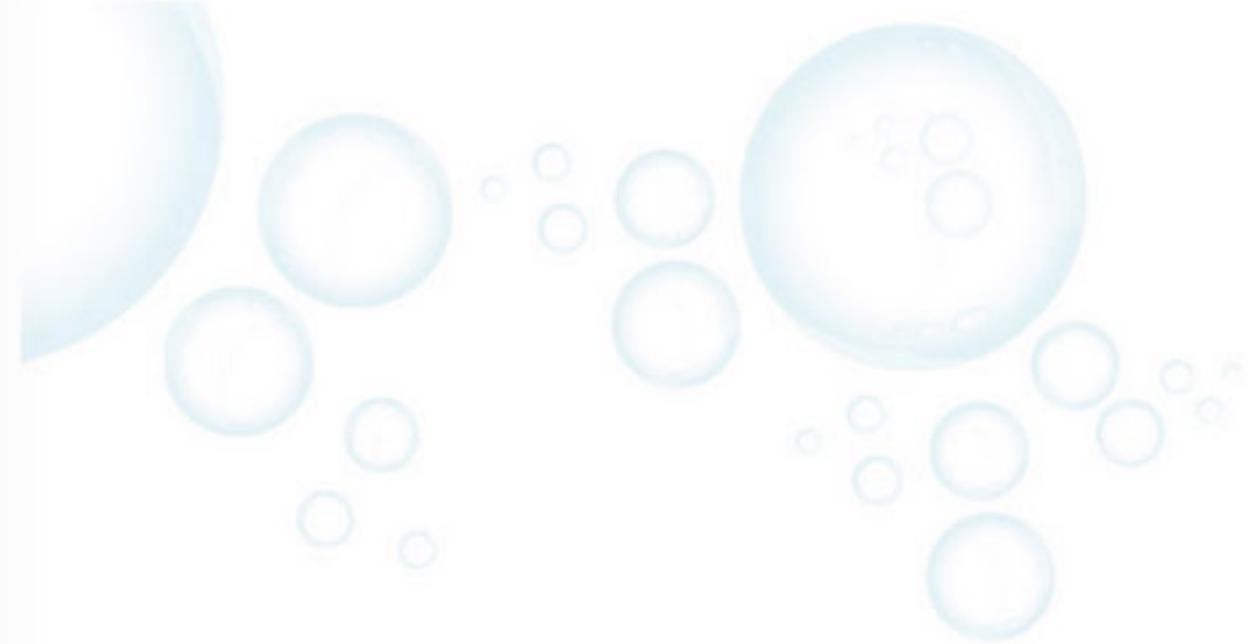
← için bu alanda yüzde 100 yerli üretim yapan tek firma olarak biliniyor. Akkurt Grubu, kurumsallaşma çalışmaları kapsamında kısa bir süre önce, uzun yıllar Eczacıbaşı Yapı Grubu'nda yöneticilik yapan Oğuz Odabaşı'nı transfer etmiş.

Tema Yapı Matzermeleri Genel Koordinatörü Odabaşı, bu yıl 100 milyon dolar ciro hedeflediklerini söylüyor. Sıhhi tesisatta yapı marketlerin en büyük tedarikçisi olan grubun ürünlerinin yurttaşının bin satış noktasına ulaştığını söylüyor. Odabaşı görevde geldikten sonra Uyanık Ailesi'ni yeni bir alana yatırım yapma konusunda ikna etmiş. Konya Aksaray'da 1 megavatlık güneş enerjisi santrali lisansı alan aile, 1.8 milyon dolarlık bütçe ile güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor.

**TEM** 

**SIAMP**  
Monaco

Tüm Hakkı Saklıdır 2015©



TEMA BANYO  
**Şubat** 2015

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

**SIAMP**  
Monaco



ALMANYA, FRansa, BELÇİKA VE HOLLANDA'YA YILDA 300 BİN REZERVUAR SATIYOR

# BATI AVRUPA'NIN REZERVUARCISI



TEMA Yapı Malzemeleri, yılda 1 milyon 750 bin rezervuar iç takımı üretiyor ve Almanya başta olmak üzere Batı Avrupa ülkelerine yılda ortalama 300 bin adet rezervuar ihracatı gerçekleştiriyor. Firmanın kurucusu Vahit Uyanık, Selanik'te aldığı 20 dönüm arsada bütün Avrupa için lojistik üs kuruyor.

**T**EMA'nın rezervuar arsasında ilk TSE belgesine sahip firmanın olan Tema Yapı Malzemeleri Sanayi ve Ticaret Ltd (Tema), 30 ülkeye rezervuar yapabilmek için bir sanayici komşusundur. Geçen yıl 180 milyon lira civarında temsilciliyeler firması, yılda 701 Batı Avrupa ülkelerine olmak üzere 18 milyon dolardır da rezervuar şubesindeki Pernaros'un kurucusu Vahit Uyanık, yılda 1 milyon 750 bin adet rezervuar iç takımı üreterek, Almanyaajoriteli olmak üzere Avrupa'ya 1 yılda yaklaşık 300 bin adet rezervuar üretmek üzere 20 dönüm arsa alarak 2013'te işe başlamış ve business Avrupa için lojistik ta baltice getirerek onları. Çin'de de Çin pazarına üretim planlaşdırılmışsa anlaşılmaktır. Vahit Uyanık şöyle anlatıyor: "Yakın gelecekte"

#### MALATYALI ÖĞRENCİ

"Malatyalı, İlkinde Malatya'da okudum. Sabah ayaklı kahve emiydi. 1997'den beri de İstanbul'da şube ve 6 yıl yetiş okudum. Bir önce de Marmara İletimciye girdim. Üniversite eğitimiyle de 1 Temmuz 1998'de Akıbet Plastik'e eleman olarak girdim. 4. Liseye kadar her sınıf imalathaneyi. Personel olarak çalışıyorum 2 yıl sonra firmamın sahip olduğunu gördim. Sanan sanan paha bana yüze 20 hizmet verdi ve sen bu işin



1995'e kadar satıcılar arasında bu türde çok büyük ivme gördük. Ana türümüz rezervuar olarak tıpkı. Yerimiz Demirkapı'daydı ve artık yerimize sağlamyorduk. 1995'te Beylikdüzü'nde (Mermerciler) 2.400 metrekare arsa aldık ve 6 ay sonra da burada üretmeye başladık. Şu anda toplam kapalı alanımız 30 bin metrekareye kadar yükseldi durumda.

Arından Fransızlarla da ortak şirket kurduk. Amaçımız küresel çapta atak yapmak ama açığa umduğumuzu bulamadık. Onlara iç takımları üremeye başladık. Ben onlara "dönüşmeye açılayım" derken onlar benim sertuma bittimiş oldular. Aynısından ama umduğumuz gibi de olmadı. Vitri ile çalışmaya başladık. Onlara ilk gömme rezervuarlarını tıttık.

#### ALMANLAR GİBİZ

"İhracatımız geçen yıl 18 milyon dolar oldu. 30 ülkeye ihracat yapıyoruz. Toplam circa 180 milyon lira civarında ve bordromsunda da 280 kişi var. Aksaç, gömme rezervuar, iç takım hepsi içi edebiliyoruz. Ama ihracatımızın yüzde 701 Avrupa'ya. Ayrıca Fransa, İngiltere, Belçika, Hollanda yanı Batı Avrupa'ya ihracat yapıyoruz. Yine büyük bölümü Almanya'ya olmak üzere Batı Avrupa'ya yılda ortalama 300 bin adet civarında rezervuar satıyoruz. Çünkü Almanlar kadar iyiyiz. Doğu ülkelerini de ihmal etmiyoruz. Hindistan'a da satıyoruz."



## Selanik'ten 20 dönüm arsa alıp şirket kurduk

TEMA Yönetim Kurulu Başkanı Vahit Uyanık, Avrupa'daki krizi yatırım için fırsatı dönüştürdüğini de anlatıyor ve şöyle konuşuyor: "Yunanistan'ı 2008 krizinden itibaren mercek altına aldık. Çünkü orada da müşterimiz vardı ve firma da kurmuştu. Krizde oradaki fırsat gördük ve ekspertiz değerinin beşte biri fiyataya Selanik'te 20 dönüm yer aldı. Orayı çevresindeki hinterland için lojistik üs olarak yapacağız. Türkiye içinde çok yaygın ve güçlüğümüz ama Avrupa'nın tamamına da yayılmak istiyoruz. Son olarak Çin'de de şirket kurduk. Orada da o pazar için üretim planlıyoruz. Zaten Hong Kong üzerinden bu pazara ihracata da başladık."

Hürriyet - 17 Şubat 2015

# BATI AVRUPANIN REZERVUARCISI

**BATI AVRUPANIN REZERVUARCISI ALMANYA, FRANSA, BELÇİKA VE HOLLANDA'YA YILDA 300 BİN REZERVUAR SATIYOR BATI AVRUPA'NIN TEMA Yapı Malzemeleri, yılda 1 milyon 750 bin rezervuar iç takımı üretiyor ve Almanya başta olmak üzere Batı Avrupa ülkelerine yılda ortalama 300 bin adet rezervuar ihracatı gerçekleştiriyor. Firmanın kurucusu Vahit Uyanık, Selanik'te aldığı 20 dönüm arsada bütün Avrupa için lojistik üs kuruyor.**

**Selanik'ten 20 dönüm arsa alıp şirket kurduk m. TEMA Yönetim \*** Kurulu Başkanı Vahit Uyanık, Avrupa'daki krizi yatırım için fırsatı dönüştürdüğini de anlatıyor ve şöyle konuşuyor: "Yunanistan'ı 2008 krizinden itibaren mercek altına aldık. Çünkü orada da müşterimiz vardı ve firma da kurmuştu. Krizde oradaki fırsatı gördük ve ekspertiz değerinin beşte biri fiyataya Selanik'te 20 dönüm yer aldı. Orayı çevresindeki hinterland için lojistik üs olarak yapacağız. Türkiye içinde çok yaygın ve güçlüğümüz ama Avrupa'nın tamamına da yayılmak istiyoruz. Son olarak Çin'de de şirket kurduk. →

# BATI AVRUPA'NIN REZERVUARCISI



TEMA Yapı Malzemeleri, yılda 1 milyon 750 bin rezervuar iç takımı üretiyor ve Almanya başta olmak üzere Batı Avrupa ülkelerine yılda ortalama 300 bin adet rezervuar ihracatı gerçekleştiriyor. Firmanın kurucusu Vahit Uyanık, Selanik'te aldığı 20 dönüm arsada bütün Avrupa için lojistik üs kuruyor.

**T**ÜRKİYE'nin rezervuar alanında ilk TSE belgesine sahip firmam olan Tema Yapı Malzemeleri Sanayi ve Ticaret Ltd (Tema), 30 ülkeye ihracat yapmaktadır. Böyle bir konumda, Geçen yıl 180 milyon lira civarında tamamlayan firma, yüzde 70'i Batı Avrupa ülkelerine olmak üzere 18 milyon dolardır da ihracat gerçekleştirdi. Firmanın kurucusu Vahit Uyanık, yılda 1 milyon 750 bin adet rezervuar iç takımı üreterek, Almanya'ya ağırlıklı olarak Avrupa'ya 1 yılda yaklaşık 300 bin adet rezervuar ihracat yapmaktadır. Uyanık, Selanik'te krizi fırsat bilerek 20 dönüm arsa aldıktan ve burasına Avrupa içi lojistik üs haline getireceklerini, Çin'de de Çin pazan için üretim planlaşdırılmışlarını anlatır. Vahit Uyanık şöyle anlatıyor söylemek:

#### MALATYALI ÖĞRENCİ

"Malatyalı, İlkokulu Malatya'da okudum. Babam ayakkabı esnafiydi. 1970'lerin başında İstanbul'a gitti ve 6 yıl kaldı. Ondan sonra Marmara İşletmecilik'te 1 Temmuz 1976'da Akkurt Plastik'e eleman olarak girdim. 4. Levenet'te küçük bir sifon imalathanesiyi. Personel olarak çalışırken 2 yıl sonra firmanın satışı gündeme geldi. Satın alacak şahıs bana yüzde 20 hisse verdi ve 'sen bu işin



1995'e kadar satışlarında bu ürünlerin çok büyük ivme gövdür. Ana ürünümüz rezervuar olarak ilerledik. Yerimiz Demirkapı'daydı ve artık yerimize sağlamadık. 1995'te Beylikdüzü'nde (Mermerciler) 2.400 metrekare arsa aldık ve 6 ay sonra da burada üretimine başladık. Şu anda toplam kapımız 30 bin metrekareye kadar çıktı. Ardından Fransızlar da ortak şirket kurduk. Amacımız kireçel çapta atak yapmak ama açığa umduğumuzu bulmadık. Onlarla iç takımları üretmeye başladık. Ben onları 'dünçaya açmayı' derken onlar benim surtuna binmiş odlardı. Aynılmadık ama umduğumuz gibi de olmadı. Vitra ile çalışmaya başladık. Onlara ilk gönüm rezervuarları ürettiğim."

#### ALMANLAR GİBİYİZ

"İhracatımız geçen yıl 18 milyon dolar oldu. 30 ülkeye ihracat yapıyoruz. Toplam cirosu 180 milyon lira civarında ve bordroemde da 280 kişi var. Aksesuar, gömme rezervuar, iç takım hepsi içi içe edebiliyoruz. Ama ihracatımızın yüzde 70'i Avrupa'ya. Ayrıca Fransa, İngiltere, Belçika, Hollanda yanı Batı Avrupa'ya ihracat yapıyoruz. Yine büyük bölümü Almanya'ya olmak üzere Batı Avrupa'ya yılda ortalama 300 bin adet civarında rezervuar satıyoruz. Çünkü Almanlar kadar iyiiz. Doğu ülkelerini de ihmal etmiyoruz. Hindistan'a da satıyoruz."



## Selanik'ten 20 dönüm arsa alıp şirket kurduk

TEMA Yönetim Kurulu Başkanı Vahit Uyanık, Avrupa'daki krizi yaratım için fırsatı değerlendirdiğini de anlatıyor ve söyle konusuyor: "Yunanistan'ın 2008 kritiinden itibaren merkez altına aldık. Çünkü orada da müsterimiz vardı ve firma da kurmuştu. Krizde oradaki fırsatı gördük ve ekspertiz değerinin beşte biri fiyatta Selanik'te 20 dönüm yer aldık. Orası çevresindeki hinterland için lojistik üs olarak yapacağız. Türkiye içinde çok yaygın ve güçlüyiz ama Avrupa'nın tamamına da yayılmak istiyoruz. Son olarak Çin'de de şirket kurduk. Orada da o pazar için üretim planlıyoruz. Zaten Hong Kong üzerinden bu pazara ihracata da başladık."

← Orada da o pazar için üretim planlıyoruz. Zaten Hong Kong üzerinden bu pazara ihracata da başladık." TÜRKİYE'nin rezervuar alanında ilk TSE belgesine sahip firması olan Tema Yapı Malzemeleri Sanayi ve Ticaret Ltd (Tema), 30 ülkeye ihracat yapabilen güçlü bir sanayici konumunda. Geçen yılı 180 milyon lira civarında tamamlayan firma, yüzde 70'i Batı Avrupa ülkelerine olmak üzere 18 milyon dolarlık da ihracat gerçekleştirdi. Firmanın kurucusu Vahit Uyanık, yılda 1 milyon 750 bin adet rezervuar iç takımı ürettiklerini, Almanya ağırlıklı olarak Avrupa'ya 1 yılda yaklaşık 300 bin adet rezervuar ihracatını yapıklarını söylüyor. Uyanık, Selanik'te krizi fırsat bilerek 20 dönüm arsa aldıktan ve burasına Avrupa içi lojistik üs haline getireceklerini, Çin'de de Çin pazan için üretim planladıklarını anlatıyor öyküsünü: MALATYALI ÖĞRENCİ "Malatyalıyız, ilkokulu Malatya'da okudum. Babam ayakkabı esnafiydi. 1970'lerin başında İstanbul'a geldi ve 6 yıl kaldı. Ondan sonra Marmara İşletmecilik'te 1 Temmuz 1976'da Akkurt Plastik'e eleman olarak girdim. 4. Levenet'te küçük bir sifon imalathanesiyi. Personel olarak çalışırken 2 yıl sonra firmanın satışı gündeme geldi. Satın alacak şahıs bana yüzde 20 hisse verdi ve 'sen bu işin başında kal ve yönet' dedi. 1985'e kadar küçük ortak olarak

Firmanın kurucusu Vahit Uyanık, yılda 1 milyon 750 bin adet rezervuar iç takımı ürettiklerini, Almanya ağırlıklı olarak Avrupa'ya 1 yılda yaklaşık 300 bin adet rezervuar ihracatını yapıklarını söylüyor. Uyanık, Selanik'te krizi fırsat bilerek 20 dönüm arsa aldıktan ve burasına Avrupa içi lojistik üs haline getireceklerini, Çin'de de Çin pazan için üretim planladıklarını anlatıyor öyküsünü: MALATYALI ÖĞRENCİ "Malatyalıyız, ilkokulu Malatya'da okudum. Babam ayakkabı esnafiydi. 1970'lerin başında İstanbul'a geldi ve 6 yıl yatıldı okudum. Bitirince de Marmara İşletmecilik'te 1 Temmuz 1976'da Akkurt Plastik'e eleman olarak girdim. 4. Levenet'te küçük bir sifon imalathanesiyi. Personel olarak çalışırken 2 yıl sonra firmanın satışı gündeme geldi. Satın alacak şahıs bana yüzde 20 hisse verdi ve 'sen bu işin başında kal ve yönet' dedi. 1985'e kadar küçük ortak olarak

Üniversite öğrencisiyken de 1 Temmuz 1976'da Akkurt Plastik'e eleman olarak girdim. 4. Levenet'te küçük bir sifon imalathanesiyi. Personel olarak çalışırken 2 yıl sonra firmanın satışı gündeme geldi. Satın alacak şahıs bana yüzde 20 hisse verdi ve 'sen bu işin başında kal ve yönet' dedi. 1985'e kadar küçük ortak olarak

# ALMANYA, FRansa, BELCİKA VE HOLLANDA'YA YILDA 300 BİN REZERVUAR SATIYOR **BATI AVRUPA'NIN REZERVUARCISI**



TEMA Yapı Malzemeleri, yılda 1 milyon 750 bin rezervuar iç takımı üretiyor ve Almanya başta olmak üzere Batı Avrupa ülkelerine yılda ortalama 300 bin adet rezervuar ihracatı gerçekleştiriyor. Firmanın kurucusu Vahit Uyanık, Selanik'te aldığı 20 dönüm arsada bütün Avrupa için lojistik iş kuruyor.

ALMANLAR GİBİYİZ

Ihracatımız geçen yıl 18 milyon dolar oldu. 30 ülkeye ihracat yapıyoruz. Toplam ciromuz 180 milyon lira civarında ve bordroemzdonda da 280 kişi var. Akseuar, gömme rezervuar, iç takım hepsini ihrac edebiliyoruz. Ama ihracatımızın yüzde 70'İ Avrupa'ya. Ayrıca Fransa, Ingiltere, Belçika, Hollanda yanı Batı Avrupa'ya ihracat yapıyoruz. Yine büyük bölüm Almanya'ya olmak üzere Batı Avrupa'ya yılda ortalama 300 bin adet civarında rezervuar satıyoruz. Çünki Almanlar kadar iyi yiy. Doğu ülkelerini de ihmal etmiyoruz. Hindistan'a da satıyoruz.

Orada da inşaat firmaları var ve firma da kurmuştu. Krizde oradaki fırsatı gördük ve ekspertiz değerinin beside biri fiyat Selanik'te 20 dönüm yer aldı. Orayı çevresindeki hinterland için lojistik üs olarak yapacağız. Türkiye içinde çok yaygın ve güçlüyüz ama Avrupa'nın tamamına da yayılmak istiyoruz. Son olarak Çin'de de şirket kurduk. Orada da o pazar için üretim planlıyoruz. Zaten Hong Kong üzerinden bu pazara ihracata da başladık."

## Selanik'ten 20 dönüm arsa alıp şirket kurduk

**TEMA** Yönetim Kurulu Başkanı Vahit Uyanık, Avrupa'daki krizi yarınım için fırsatı dönüştürdüğünü de anlatıyor ve şöyle konuşuyor: "Yunanistan'ı 2008 krizinden itibaren mercek altına aldık. Çünkü orada da müsterimiz vardı ve firma da kurmuştu. Krizde oradaki fırsatı gördük ve ekspertiz değerinin beste biri fiyatta Selanik'te 20 dönüm yer aldık. Orayı çevresindeki hinterland için lojistik iş olarak yapacağız. Türkiye içinde çok yaygın ve güçlüyüz ama Avrupa'nın tamamına da yayılmak istiyoruz. Son olarak Çin'de de şirket kurduk. Orada da o pazar için üretim planlıyoruz. Zaten Hong Kong üzerinden bu pazarlara ihracatı da başladık."

← çalıştım. PATRON OLDU Ancak ben kazandığımı kârı biriktirdim ve şirkete sermaye olarak ekledim. Çünkü yeni patron gayrimenkul zenginiydi ve firmadan elde ettiği kârı çekiyordu. Bir süre sonra (1985) benim ortaklık yüzde 50'ye ulaştı.

1985'te ortağımın babası vefat etti ve kendisine çok büyük gayrimenkuller kaldı. İyi bir insandı ama hazır para kalınca fabrika işi onun için önemsiz ve biraz da zahmetli hale geldi. Ben de askerliğimi yapmış gelmiştim. Ortağım 'satalım artık' dedi. Satılığa çıkardık, teklifler alındı. Genellikle vadeli teklifler oldu. Rakamlar belli olunca da bana teklif etti ve 'bu şartlarla sen alır mısın' dedi. Bu arada benim de kardeşimle ayrıca kauçuk işimiz vardı. Teklifi değerlendirdik ve kardeşim Sami ile kauçuk firmamızı sattık. 1986'da yarı yarıya ortak olup tamamım aldık.

HIZLI BÜYÜDÜK Şirketi alınca üretimi devam ettirdik ama ben bu arada Almanya'ya gittim ve 'farklı ne üretelim' diye inceleme yaptım. Rezervuar konusunda Türkiye'de olmayan yeni ürünler araştırdım. Çünkü o dönemde Türkiye'deki teknoloji geriydi. 1989'da yeni bir ürünle piyasaya çıktıktı ki, o ürünle Türkiye'de rezervuardaki ilk TSE belgesini de biz aldık. 1995'e kadar satışlarımıza bu ürünle çok büyük ivme gördük. Ana ürünümüz rezervuar olarak ilerledik. Yerimiz Demirkapı'daydı ve artık yerimize sığmıyordu. 1995'te Beylikdüzü'nde (Mermerciler) 2.400 metrekare arsa aldık ve 6 ay

# ALMANYA, FRansa, BELÇİKA VE HOLLANDA'YA YILDA 300 BİN REZERVUAR SATIYOR **BATI AVRUPA'NIN REZERVUARCISI**



TEMA Yapı Malzemeleri, yılda 1 milyon 750 bin rezervuar iç takımı üretiyor ve Almanya başta olmak üzere Batı Avrupa ülkelerine yılda ortalama 300 bin adet rezervuar ihracı gerçekleştiriyor. Firmanın kurucusu Vahit Uyanık, Selanik'te aldığı 20 dönem arsada bütün Avrupa İçin lojistik iş kuruyor.

1995'e kadar satışlarında bu ırıltı ile çok büyük ivme gördük. Ana ırınçımız rezervuar olarak işlendi. Yerimiz Demirkapı'daydı ve artık yerimize sağlamydı. 1995'te

Beylikdüzü'nde (Mermerciler) 2.400 metrekare arsa alındı ve 6 ay sonra da burada diretme başlandı. Şu anda toplam kapalı alanımız 30 bin metrekareye kadar yüksüştür. Ardından Fransızlarla da ortak şirket kurduk. Amacımız kışisel çapta atak yapanaklı ama açıkçası undağımızı bulamadık. Ocularla iç takımları üremeye başladık. Ben oocular 'dünçaya aplayım' derken onlar bittiğim sırıtma bittiğim oldular. Ayrılmadık ama undağımızı gitte de olmaz. Vitr ile çalınmayı başladık. Ocular ilk gönümme rezervuarları doldurduk.

ALMANI ARGİBLÝÝZ

**İHRACATIMIZ**  
Bu yıl 18  
milyon dolar oldu. 30 ülkeye  
İhracat yapıyoruz. Toplam  
ciptomuz 180 milyon lira civarında  
ve bordromunda da 280 kişi var.  
Aksesuar, gömme reservuar, k  
takım hepini İhrac edebiliyoruz.  
Ana İhracatımızda yine de 701  
Avrupa'ya. Ayrıca Fransa,  
İngiltere, Belçika, Hollanda yanı  
Bati Avrupa'ya ihracat yapıyoruz.  
Ülkemizdeki büyük bölgeler Almanya'ya  
gölmek üzere Bati Avrupa'ya yilda  
ortalama 300 bin adet civarında  
enverus satıyoruz. Çünkü  
Almanlar kadar iyi yiyiz. Doğu  
ülkelerini de ihmali etmiyoruz.  
Hindistan'a da satıyoruz.

**Selanik'ten 20  
dönüm arsa alıp  
şirket kurduk**

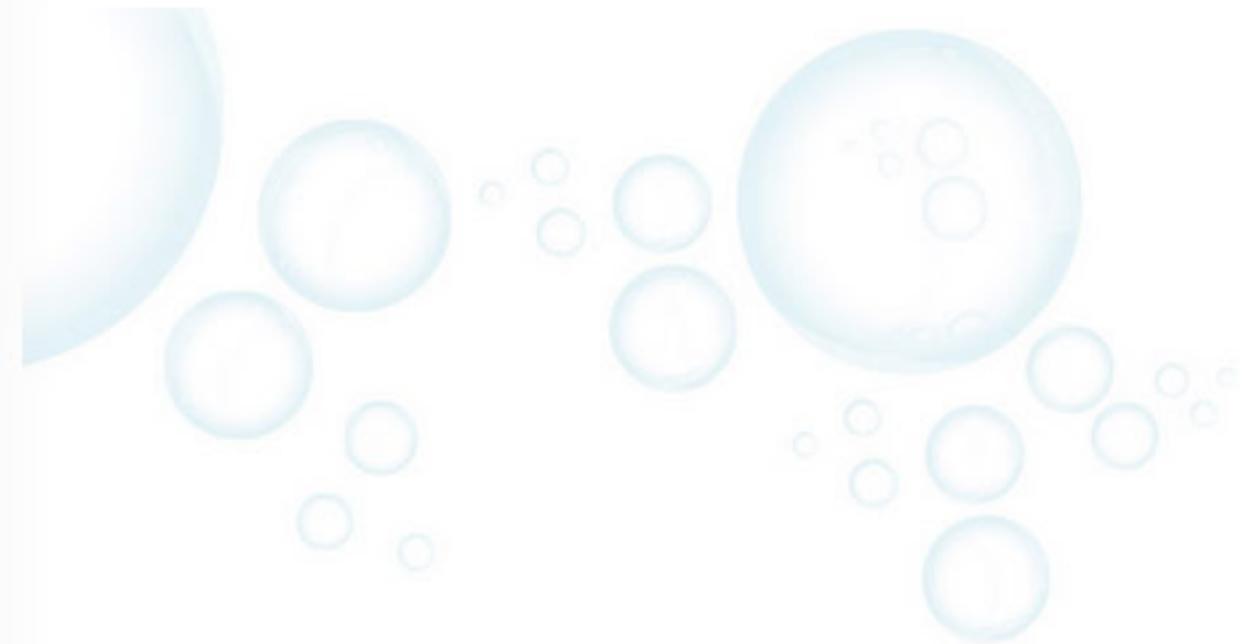
**TEMA** Yönetim  
Kurulu Başkanı Vahit  
Uyanık, Avrupa'daki  
krizi yatırım için fırsatı  
dönüşürtüğünü de  
anlatıyor ve şöyle  
konuşuyor: "Yunanistan'ın  
2008 krizinden itibaren  
mercek altına alındı. Çünkü  
orada da müşterimiz vardı  
ve firma da kurmuştu.  
Krizde oradaki fırsatı  
gördük ve ekspertiz  
değerinin beşte biri fiyatta  
Selanik'te 20 dönüm yer  
alındı. Orası çevresindeki  
hinterland için lojistik üs  
olarak yapacağız. Türkiye  
îçinde çok yaygın ve  
güçlüyüz ama Avrupa'nın  
tamamına da yayılmak  
istiyoruz. Son olarak Çin'de  
de şirket kurduk. Orada  
da o pazar için üretim  
planlıyoruz. Zaten Hong  
Kong üzerinden bu pazara  
ihracata da başladık."

← Beylikdüzü'nde (Mermerciler) 2.400 metrekare arsa aldık ve 6 ay sonra da burada üretime başladık. Şu anda toplam kapalı alanımız 30 bin metrekareye kadar çıkışmış durumda. Ardından Fransızlarla da ortak şirket kurduk. Amacımız küresel çapta atak yapmaktı ama açıkçası umduğumuzu bulamadık.

Onlarla iç takımları üretmeye başladık. Ben onlarla 'dünyaya açılayım' derken onlar benim sırtıma binmiş oldular. Ayrılmadık ama umduğumuz gibi de olmadı. Vitra ile çalışmaya başladık. Onlara ilk gömme rezervuarları ürettik. ALMANLAR GİBİYİZ İhracatımız geçen yıl 18 milyon dolar oldu. 30 ülkeye ihracat yapıyoruz. Toplam ciromuz 180 milyon lira civarında ve bordromuzda da 280 kişi var. Aksesuar, gömme rezervuar, iç takım hepsini ihraç edebiliyoruz. Ama ihracatımızın yüzde 70'i Avrupa'ya. Ayrıca Fransa, İngiltere, Belçika, Hollanda yani Batı Avrupa'ya ihracat yapıyoruz. Yine büyük bölümü Almanya'ya olmak üzere Batı Avrupa'ya yılda ortalama 300 bin adet civarında rezervuar satıyoruz. Çünkü Almanlar kadar iyiyiz. Doğu ülkelerini de ihmal etmiyoruz. Hindistan'a da satıyoruz.



Tüm Hakkı Saklıdır 2015©



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



# GÖMME REZERVUARDА HİJYENİK KULLANIM

Gömme rezervuarda hijyenik kullanım Tema Banyo'dan el  
değmeden ayakla hijyenik kullanım kolaylığı sağlayan gömme  
rezervuarları Toplu kullanım alanları için ideal çözümler sunuyor...  
Hill Lux Krom kaplı Hill sürgü seti, kare krom kaplı paslanmaz ss  
304 boru, 5+1 duş fonksiyonu, 160cm ince, çift kenetli örgülü duş  
spirali ve 75cm ince, çift kenetli örgülü su bağlantı spirali ile dikkat  
çekiyor... [www.temabanyo.com.tr](http://www.temabanyo.com.tr)



## TEMA BANYO

### Tema Banyo

Hijyen konusunda yeni bir çözümü geçilebilecek. Çelik kumanda hayata geçirilen Tema Banyo'nun Ar-Ge ekiplerince geliştirilen yerden basmalı "gömme rezervuar" lt/sn boşaltma hızı ile hastanelerden havaalanlarına kadar toplu yaşam alanlarında hijyen sağlanırken aynı zamanda klasik gömme rezervuarlarının yanlış kullanımından kaynaklanan maliyet artışlarının da önüne



panele sahip rezervuarlar düşük ses seviyesi, dolum kolaylığı, 2.75 yerden basmalı "gömme rezervuar" lt/sn boşaltma hızı ile öne çıkıyor. [www.temabanyo.com.tr](http://www.temabanyo.com.tr)

Tema Banyo Hijyen konusunda yeni bir çözümü geçilebilecek. Çelik kumanda hayata geçirilen Tema Banyo'nun panele sahip rezervuarlar düşük Ar-Ge ekiplerince geliştirilen ses seviyesi, dolum kolaylığı, 2.75 yerden basmalı "gömme rezervuar" lt/sn boşaltma hızı ile öne çıkıyor. ile hastanelerden havaalanlarına www.temabanyo.com.tr kadar toplu yaşam alanlarında hijyen sağlanırken aynı zamanda klasik gömme rezervuarların yanlış kullanımından kaynaklanan maliyet artışlarının da önüne

## **2015'te büyümeye hedefte**

The year concluded with a **Carnival** held at the  
station. It was the largest ever held at the NDLR station.  
Yester evening the **22nd** a **rodeo** was held.

**Arama Kötü**  
**T**üm Barış  
Birlikte  
fabrikasının kapısını  
fırsatın içinden  
Matemotiv Denizli  
(MDK) juster etti.  
Sekizinci juster, geçen yıl  
müzakere sürecinin, 2015  
yılından beri devam eden  
bu juster organizasyonu firma  
Barış Yenişehir Kurye  
adlı Samsun İşyerine ve Genel  
Koordinatör Gökhan Gözdeye  
en hafiflik justerini  
ETKİDER'den Kemal Çetin  
saygı dolu bir kutubla Bır  
sayı grubuna törenle verdi.

**www.toyota.com**



Kaliteli ve urunlenmis  
sakatliklerde  
Bulutluhanehane, 2013-  
yilinda da buyume  
hedeflemisken yasak ve  
durum  
gençlikteki ortaöğretim  
şartnameyi Türkiye,  
Ukrayna ve Kumanistan'da  
Buyume sınırlarına  
paralel olarak, Sertifikat  
ve yetkinliklerin de penitans



**"Kaleimin yükseltilemesi  
sektörde görev"**  
Güler Özdamar, 1998  
majlis meclisinde urun ve  
hizmet katibinin sözleşmesinde  
dir kürşatçılar, hizmet  
kum sektöründen gelen  
stüdyolarla, Aude etti.  
Özdamar, "Bunun için birey  
genetik damgası Lysine  
kurişmalarına girece.  
Kaleimin büyütülmesini  
isteyen yurtdışı kurumlar  
Turkije'ye bir yurtdışi yurtdış  
dolandırıcılarından da  
değerli çekim Tima Bonyi.  
Funksiyonları denilen  
müzakerelerin İstanbul'da  
açılığı, Tima Bonyi 55.  
petekliye ile başta Kırıca  
suları之外 12 yurtdış  
lerebütün a gelmiş. Turhan  
müsavilerine Tima Bonyi



Tema Banyo / [www.temabanyo.com.tr](http://www.temabanyo.com.tr)

Banyo Muftak - 1 Mart 2015

# 2015'TE BÜYÜME HEDEFTE

2015'te büyümeye hedefte Yapı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, üretiminin kalbi sayılan Beylikdüzü fabrikasının kapılarını TİMDER üyelerine, Yunanistan'da ürünlerini satan 20 firmanın sahip ve yöneticilerine açtı. .Tf. Aramis Kalay Tema Banyo Beylikdüzü fabrikasının kapılarını Tesisal İnşaat Malzemecileren Derneği [TİMDER] üyelerine açtı.

Sektördeki gelişmelerin masaya yatırıldığı, 2015 hedeflerinin aktarıldığı bu özel organizasyona Tema Banyo Yönetim Kurulu adına Sami Uyanık ve Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı ev sahipliği yaparken TIMDER'ı Kemal Çelik başkanlığında kalabalık bir üye grubu temsil etti.

**"Tema banyoyu tamamlar"** Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, fabrika ziyareti sonrası yaptığı açıklamada Tema Banyo'nun iç pazarda 'Tema banyoyu tamamlar' sloganıyla güçlü bir yer edindiğine dikkat çekti ve sözlerini şöyle sürdürdü:



← "Türkiye'de sayıları bini aşan bayımızle yenilikçi ve ?? Tema Banyo, tuvaletlerde el değişmeden rezervuar kullanımını sağlayan yepyeni ürünü 'gömme rezervuar'ı satışa sundu. kaliteli ürünlerimizi tüketicilerle buluşturuyoruz. 2015 yılında da buyume hedeflerimiz yüksek ve bunu gerçekleştireceğimize inanıyoruz.

Türkiye, Ukrayna ve Yunanistan'daki büyümeye stratejilerine paralel olarak Selanik'te yatırımlarımıza yenilerini eklemeyi planlıyoruz" "El değimeye rezervuar" Yenilikçi ürünlerıyla yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, tuvaletlerde el değimeden rezervuar kullanımını sağlayan yepyeni ürünü 'gömme rezervuar' satışa sundu. Özellikle hastane, okul, iş merkezi, havalimanı, otel gibi genel kullanım UM Tema Banyo Yönetim Kurulu Başkanı Sami Uyanık ve TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Çelik alanlarında hijyen sağlayacak olan bu yeni ürün sayesinde el değimeden ayak yardımıyla rezervuar kullanılabilecek. Yeni rezervuar; hem duvardan hem de yerden gömmeli olarak kullanılabilir. 164 BANYO MUTFAKTEMFKİ, Tema Banyo Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı "Kalitenin yükseltilmesi sektörün görevi" Oğuz Odabaşı, yapı malzemelerinde ürün ve hizmet kalitesinin önemini de vurgulayarak, bunun tüm sektörün görevi olduğunu ifade etti. Odabaşı, "Bunun için bizim gibi tüm dernek üyesi kuruluşların görevi, tüketicileri bilinçlendirmek olmalı" şeklinde konuştu.



Türkiye'nin yanı sıra yurt dışındaki yatırımlarıyla da dikkat çeken Tema Banyo, Yunanistan'dan gelen müşterilerini İstanbul'da ağırladı. Tema Hellas SA yetkilileri ile başta Atina olmak üzere 12 şehirden İstanbul'a gelen Yunan misafirlere Tema Banyo yönetimi tarafından hem İstanbul'u tanıma fırsatı sunuldu, hem de ticari hedefler aktarıldı. Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, Türkiye'nin yanı sıra ihracat pazarlarında da 2015 yılında büyümeye hedeflerinin yüksek olduğuna dikkat çekerek, "Özellikle Yunanistan'a büyük önem veriyoruz.

İki ülke arasındaki ticaretin ve dostluk ilişkilerinin gelişmesi sektör için bir fırsat" dedi Yunanistan'dan Tema Hellas SA yetkilileri ile birlikte Tema Banyo ürünlerini satan 20 farklı firmanın sahip ve yöneticilerini ağırladıklarını açıklayan Odabaşı, bu yıl ilkini gerçekleştirdikleri davetin her yıl geleneksel hale getirilmesini hedeflediklerini de ifade etti. "Strateji toplantıları" Tema Banyo, 2015 yılı strateji toplantısını bölge satış yöneticilerinin katılımıyla Kıbrıs'ta gerçekleştirdi.



← Türkiye genelinde bin bayisi aracılığıyla ürünlerini tüketicilerle buluşuran Tema Banyo'nun yeni dönem strateji toplantısında sektör analiz edilirken pazarlama stratejileri ve hedefler de masaya yatırıldı. Verimli geçen strateji toplantıları sonucunda çıkan kararlara göre; Tema Banyo 2015 yılına güçlü bir büyümeye hedefi ve yeni yatırımlarla girecek. Tema Banyo'nun ilkleri arasında Türkiye'de ilk kez TSE-823 ezervuar iç takım standart onay belgesinin alınması ve ilk 3-6 litre kademeli boşaltma sisteminin üretimi de var.

ANADOLU - 06 Mart 2015

# TEMA BANYO KAPILARINI TİMKODER'E AÇTI

Tema Banyo kapılarını TİMKODER'E AÇTIY 'API malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, üretiminin kalbi sayılan Beylikdüzü fabrikasının kapılarını Tesisat İnşaat Sanayi Malzemecileri Derneği (TİMKODER) üyelerine açtı. . 5'te "Tema" BANYOYU TAMAMLAR Tema Banyo Yönetim Kurulu Üyesi Sami Uyanık "2015 yılında da büyümeye hedeflerimiz yüksek ve bunu gerçekleştireceğimize inanıyoruz. Türkiye, Ukrayna ve Yunanistan 'daki büyümeye stratejilerine paralel olarak Selanik'te yatırımlarımıza yenilerini eklemeyi planlıyoruz? dedi.

Emin Aslan TESİSAT İnşaat Sanayi Malzemecileri Derneği (TİMKODER) üyeleri yapı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, üretiminin kalbi sayılan Beylikdüzü fabrikasına çıkışma yaparak fabrika hakkında bilgi aldılar. Tema Banyo'nun kapılarını TİMKODER üyelerine açan Tema Banyo Genel



## **“Tema” BANYOYU TAMAMLAR**

Tema Banyo Yönetimi Kurulu Üyesi Sami Uyanık "2015 yılında da büyümeye hazırlanız gerekmektedir. Bu yılın en önemli konularından biri de enerji ve ekonomi konusudur. Bu konularda da Türkiye'nin uluslararası alanda yer almaları gereklidir. Bu nedenle, 2015 yılının başlarında enerji ve ekonomi alanlarında önemli gelişmeler bekliyoruz."



← Koordinatörü Oğuz Odabaşı, bu ziyaretten çok memnun olduklarını ve TİMKODER gibi önemli bir kuruluşun kendilerine değer vererek yaptıkları çalışmaları anlatma ve tanıtma fırsatı verdikleri için mutlu olduklarını söyledi. SEKTÖRDE ÜRETİCİ KONUMUNDAYIZ Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı tanıtım sırasında yaptığı açıklamada "Tema Banyo olarak sektörde uzun yillardır üreticiyiz, yillardır değişik pazarlarda da ürünlerimizi tüketiciyle buluşturuyoruz. Fuarda mevcut iş ortaklarımıuzu yenilikçi ürünlerimizle bir kez daha buluşturduk.

Yüzlerce ürünümüzün fiyat ve özelliklerini son teknolojiyle sergiledik. UNICERA 2015 bu yıl da müşterilerimiz ve iş ortaklarımıza iletişim noktamız oldu" dedi. 2015 YILINDA YAPILACAK HEDEFLER ANLATILDI Sektördeki gelişmelerin masaya yatırıldığı, yeni ürünlerin tanıtıldığı, 2015 hedeflerinin aktarıldığı bu özel organizasyona Tema Banyo Yönetim Kurulu adına Sami Uyanık ve Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı ev sahipliği yaparken Tesisat İnşaat Sanayi Malzemecileri Derneği TİMKODER'i ise Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Altun ve Yönetim Kurulu Üyeleri İsmail Kulak, Temel Aktay, Tekin Yetiş, Ercan Yılmaz, Sertaç Köleli, Hakan zçelik, Aytekin Araç ile 55 kişilik kalabalık üye grubu temsil etti.

# **“Tema” BANYOYU TAMAMLAR**

Tema Banyo Yönetim Kurulu Üyesi Sami Uyanık "2015 yılında da büyümeye hedeflerimiz yüksektir ve bunu gerçeklestireceğimize inanıyoruz. Türkiye, Ukrayna ve Yunanistan'daki büyümeye stratejilerine paralel olarak Selanik'te yahrumlarımıza yenilerini eklemeyi planlıyoruz" dedi.



三重奏



SEKTOŘE ŠKOLY

**WORLD REPORT**  
Yunanistan'ın Genel İstatistiksel Ofisi (GSO) tarafından hazırlanan rapor, 2010'da "Yunan Bayrağı" adlı birinci sınıf yıldızlı bayrak, yine de dikkat çeken puanla birinci sırada yer almıştır. İkinci sırada ise İngiltere ve İtalyan bayrakları yer almıştır. Birinci sırada yer almış olan Yunan bayrağı, 2010'da 100 puanla birinci sırada yer almıştır. İkinci sırada ise İngiltere ve İtalyan bayrakları yer almıştır.

**BİNİN ÜZERİNDE BAYIMİZ MEVCUT** Fabrika ziyareti sonrası yaptığı açıklamada, TİMKODER Başkanı Yunus Altun'a birde plaket veren Uyanık "Ziyaretinizden ziyadesiyle memnun olduk, Tema Banyo'nun iç pazarda Tema banyoyu tamamlar' sloganıyla güçlü bir yer edindiğine dikkat çekerek, Türkiye'de sayıları bini aşan bayımız yenilikçi ve kaliteli ürünlerimizi tüketicilerle buluşturuyoruz. 2015 yılında da büyümeye hedeflerimiz yüksek ve bunu gerçekleştireceğimize inanıyoruz.

Türkiye, Ukrayna ve Yunanistan'daki büyümeye stratejilerine paralel olarak Selanik'te yatırımlarımıza yenilerini eklemeyi planlıyoruz" dedi. FUARDA GÖVDE GÖSTERİSİ YAPTI Tema Banyo, kaliteli ve yenilikçi ürünleriyle alanında dünyanın en büyük ikinci fuarı olan Uluslararası Seramik Banyo Mutfak Fuarı UNICERA'daki standında adeta gövde gösterisi yaptı.

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde bu yıl 27'ncisi düzenlenen UNICERA Fuarı'nda yenilikçi teknolojilerle donattığı çok özel bir stand hazırlayan Tema Banyo, ziyaretçilerin akınına uğradı.

Portföyündeki yaklaşık 400 ürünü dokunmatik ekranların da desteğiyle uluslararası alıcılarla buluşturan Tema Banyo'nun sergilediği ürünler arasında startstop özellikli plastik rezervuar, 3 ve 5 fonksiyonlu sürgülü duş setleri, yerden basmalı gömme rezervuar, çok fonksiyonlu ara musluk, multi, farklı kombinasyonlar yapılabilen ankastre duş başlıkları, anti-twist özellikli spiraller bulunuyor.

## 'Tema Banyo'ya Sektör Dopingi!

İSTANBUL - Yapı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Beylikdüzü fabrikasının kapılarını TİMKODER üyelerine açtı! Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Uluslararası Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı UNICERA sırasında hem Tesisat İnşaat Sanayi Malzemecileri Derneği (TİMKODER) üyeleri hem de fabrikasının kapılardan açıldı.



**interpress**  
medya tarihi 1946  
[www.interpress.com](http://www.interpress.com)

**SON-AN**  
GÜNLÜK GAZETE  
Yayın İl: İSTANBUL  
Yayın İceriği SÖZÜSÜ

Tarih : 13.03.2015  
Sayfa No : 8  
Tiraż : 5789  
SayGm : 85



## 'Tema Banyo'ya Sektör Dopingi!

İSTANBUL - Yapı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Beylikdüzü fabrikasının kapılarını TİMKODER üyelerine açtı! Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Uluslararası Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı UNICERA sırasında hem Tesisat İnşaat Sanayi Malzemecileri Derneği (TİMKODER) üyeleri hem de fabrikasının kapılardan açıldı.

Neşe HORZUMLU



SON-AN - 13 MART 2015

# TEMA BANYO'YA SEKTÖR DOPİNGİ!

'Tema Banyo'ya Sektör İSTANBUL - Yapı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Beylikdüzü fabrikasının kapılarını TİMKODER üyelerine açtı! Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Uluslararası Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı UNICERA sırasında hem Tesisat İnşaat Sanayi Malzemecileri Derneği'ni (TİMKODER) ağırladı hem de fabrikasının kapılarını sectöre açtı.

Tema Group Yönetim Kurulu adına Sami Uyanık ve Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı'nın ev sahipliğinde gerçekleşen organizasyonda TİMKODER Başkanı Yunus Altı ve dernek üyeleri, fuarda Tema Banyo'nun 400'e yakın yenilikçi ürününü yakından inceleme fırsatı bulurken ardından grubun fabrikasını ziyaret etti. Organizasyon düzenlenen plaket töreninin ardından tamamlandı.  
Neşe HORZUMLU



## 'Tema Banyo'ya sektör dopingi!

Yapı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Beylikdüzü fabrikasının kapılarını TİMKODER üyelerine açtı!

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Uluslararası Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı UNICERA sırasında hem Tesisat İnşaat Sanayi Malzemecileri Derneği'ni (TİMKODER) ağırladı hem de fabrikasının kapılarını sektör'e açtı.

Tema Group Yönetim Kurulu adına Sami Uyanık ve Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı'nın ev sahipliğinde gerçekleşen organizasyonda TİMKODER Başkanı Yunus Altı ve dernek üyeleri, fuarda Tema Banyo'nun 400'e yakın yenilikçi ürününü yakından inceleme fırsatı bulurken ardından grubun fabrikasını ziyaret etti. Organizasyon düzenlenen plaket töreninin ardından tamamlandı.

Kalitenin artırılması sektörün görevi...

Fabrika ziyareti sonrası açıklama yapan Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, yapı malzemelerinde ürün ve hizmet kalitesinin önemine dikkat çekti. Odabaşı, kalitenin artırılması ve tüketicinin bilinçlenmesinin tüm sektörün görevi olduğunu vurguladı.

Tema Banyo'nun da 'Tema Banyo Tamamlar' sloganı ile sektörde güçlü bir yer edindiğini hatırlatan Odabaşı, "Türkiye'de sayılan bini aşan bayımlızle yenilikçi ve kaliteli ürünlerimizi tüketicilerle buluşturuyoruz. 2015 yılında da büyümeye hedeflerimiz yüksek ve bunu gerçekleştireceğimize inanıyoruz" dedi.

TİCARET - 15 Mart 2015

## TEMA BANYO'YA SEKTÖR DOPİNGİ!

'Tema Banyo'ya sektör dopingi! Yapı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Beylikdüzü fabrikasının kapılarını TİMKODER üyelerine açtı! Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Uluslararası Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı UNICERA sırasında hem Tesisat İnşaat Sanayi Malzemecileri Derneği'ni (TİMKODER) ağırladı hem de fabrikasının kapılarını sektör'e açtı.

Tema Group Yönetim Kurulu adına Sami Uyanık ve Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı'nın ev sahipliğinde gerçekleşen organizasyonda TİMKODER Başkanı Yunus Altı ve dernek üyeleri, fuarda Tema Banyo'nun 400'e yakın yenilikçi ürününü yakından inceleme fırsatı bulurken ardından grubun fabrikasını ziyaret etti. Organizasyon düzenlenen plaket töreninin ardından tamamlandı. →



## 'Tema Banyo'ya sektör dopingi!

Yapı malzeme sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Beylikdüzü fabrikasının kapılannı TİMKODER üyelerine açtı!

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, Uluslararası Seramik, Banyo, Mutfak Fuan UNICERA sırasında hem Tesisat İnşaat Sanayi Malzemecileri Derneği'ni (TİMKODER) ağırladı hem de fabrikasının kapılannı sektör'e açtı.

Tema Group Yönetim Kurulu adına Sami Uyanık ve Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı'nın ev sahipliğinde gerçekleşen organizasyonda TİMKODER Başkanı Yunus Altı ve dernek üyeleri, fuarda Tema Banyo'nun 400'e yakın yenilikçi ürününü yakından inceleme fırsatı bulurken ardından grubun fabrikasını ziyaret etti. Organizasyon düzenlenen plaket töreninin ardından tamamlandı.

Kalitenin artırılması sektörün görevi..!  
Fabrika ziyareti sonrası açıklama yapan Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, yapı malzemelerinde ürün ve hizmet kalitesinin önemine dikkat çekti. Odabaşı, kalitenin artırılması ve tüketicinin bilinçlenmesinin tüm sektörün görevi olduğunu vurguladı.

Tema Banyo'nun da 'Tema Banyo Tamamlar' sloganı ile sektörde güçlü bir yer edindiğini hatırlatan Odabaşı, "Türkiye'de sayılan bini aşan bayımızle yenilikçi ve kaliteli ürünlerimizi tüketicilerle buluşturuyoruz. 2015 yılında da büyümeye hedeflerimiz yüksek ve bunu gerçekleştireceğimize inanıyoruz" dedi.

← Kalitenin artırılması sektörün görevi..! Fabrika ziyareti sonrası açıklama yapan Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, yapı malzemelerinde ürün ve hizmet kalitesinin önemine dikkat çekti. Odabaşı, kalitenin artırılması ve tüketicinin bilinçlenmesinin tüm sektörün görevi olduğunu vurguladı. Tema Banyo'nun da Tema Banyo Tamamlar' sloganı ile sektörde güçlü bir yer edindiğini hatırlatan Odabaşı, "Türkiye'de sayılan bini aşan bayımızle yenilikçi ve kaliteli ürünlerimizi tüketicilerle buluşturuyoruz. 2015 yılında da büyümeye hedeflerimiz yüksek ve bunu gerçekleştireceğimize inanıyoruz" dedi.

# TEMA BANYO GÜNEŞ ENERJİSİNE YATIRIM YAPIYOR

## Tema Banyo güneş enerjisine yatırım yapıyor

### ANKARA TİCARET

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretiyor.

Yenilikçi ürünlereyle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santrali hayata geçirilmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi san-



rılı sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaş, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında

de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerken, sektörün hızla büyütücüğünü vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar eurolık boyutlu ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar endüson ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

Tema Banyo güneş enerjisine yatırım yapıyor ANKARA TİCARET Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor.

Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirilmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/ saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen →

← Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu

Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip.

## Tema Banyo güneş enerjisine yatırım yapıyor

### ANKARA TİCARET

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerji santrali ile yılda 1,6 milyon kw/saat enerji üreticek.

Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yıllarda yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santrali hedefteki 20 bin m<sup>2</sup> rali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellemeye olacak.



Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle bağlığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında

de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroy a ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13,3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji

Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Sektör büyülüğu 5 yılda 5

milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi

yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör

2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl

ichinde ise bu rakamın 5 milyar euroy a ulaşmasını bekliyoruz. Tema

Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı"

açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var.

Ayrıca alım garantisini kw/saati 13,3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu

sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

Son Saat - 23 Mart 2015

# ENERJİ SEKTÖRÜNE YENİ BİR OYUNCU GELİYOR

## Enerji sektörüne yeni bir oyuncu geliyor

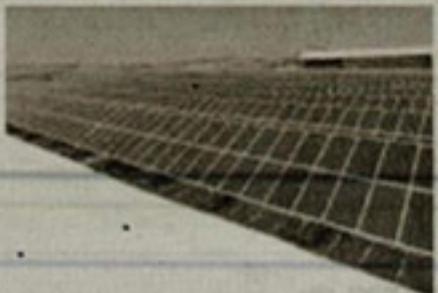
Yenilikçi Ürünleriyle yapı malzemeleti sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güclü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan

iznimizi aldık" dedi.

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Uretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisи var. Ayrıca alım garantisи kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."



Enerji sektörüne yeni bir oyuncu geliyor Yenilikçi ürünleriyle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor.

Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına güclü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip.



## Enerji sektörüne yeni bir oyuncu geliyor

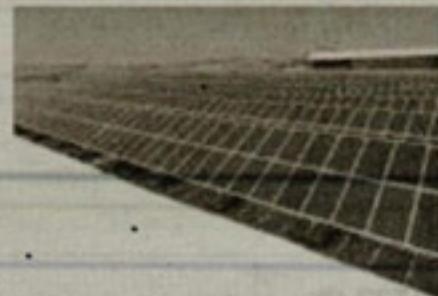
Yenilikçi ürünlerle yapı malzemeleti sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hedefiyle hazırlanıyor. Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına gülüm bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan

"iznimizi aldık" dedi.

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyülüge ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisinin kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."



Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyülüge ulaşacak.

Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisinin kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

arcaaajans.com - 23 Mart 2015


[SİYASET](#) [YAŞAM](#) [SPOR](#) [MAGAZİN](#) [MEDYA](#) [DÜNYA](#) [EKONOMİ](#) [OTOMOBİL](#) [EĞİTİM](#)

Demoz gribi tekrar can aldı

Haberler » Ekonomi » Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek! (23 Mart 2015 11:15)

### **Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!**

Yenilikçi ürünleriley bina malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, nihayet yıllann yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapmakda . Niğde'de...

[E-Beğen](#) [Paylaş](#) 0 [Twitterde](#) 0 [G+1](#) 0

A- A+

Yeni İleti

Kime sığ

Konu

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, 'de yaklaşık olarak 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini yaşama geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, senede 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde senede 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güclü bir yatırım programı hedefiyle başladığı açıklanan Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu sene yatırım planmanız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" diye belirtti.

Sektör büyüğünü 5 senede 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yapmış olduğu Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları hususunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün sürat ile büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 sene içinde yaklaşık olarak 1 milyar euro'luk büyütülüğe ulaşacak. Beş sene içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok fazla yukarılara taşıdı" bildirmesini yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklenmesini hatırlatan Mehmet Özer

### **Yeni nesil dağıtılmış kontrol sistemlerini keşfedin!**

> Pantografure PES ile sorgulayın. Hedeflerinizi gerçekleştirelin.



Schneider



bu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 sene boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisini kw/saat 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

# **YILDA 1.6 MİLYON KW/SAAAT ENERJİ ÜRETECEK!**

Yenilikçi ürünleriley bina malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, nihayet yıllann yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapmakda . Niğde'de...

A- A+ Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, 'de yaklaşık olarak 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini yaşama geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, senede 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde senede 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.



**arca**  
HABER AJANSI

**Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!**

Yenilikçi ürünleriley bina malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, nihayet yılın yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapmakta . Niğde'de...

**Yeni İleti**

**Kime sip**

**Konu**

**Yeni nesil dağıtılmış kontrol sistemlerini keşfedin!**

Sektör büyülüğu 5 senede 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yapmış olduğu Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları hususunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün sürat ile büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 sene içinde yaklaşık olarak 1 milyar euroluk büyülükle ulaşacak. Beş sene içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok fazla yukarılara taşıdı" bildirmesini yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şunları söyledi: "Üretilen enerjiye 10 sene boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisinin kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

olacak.

← Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını açıklayan Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu sene yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" diye belirtti .

Sektör büyülüğu 5 senede 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yapmış olduğu Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları hususunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün sürat ile büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 sene içinde yaklaşık olarak 1 milyar euroluk büyülükle ulaşacak. Beş sene içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok fazla yukarılara taşıdı" bildirmesini yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şunları söyledi: "Üretilen enerjiye 10 sene boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisinin kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

23 Mart 2015 Pazar günü 11:05

T- T A<sup>+</sup>**Tema Banyo 'Güneş'i Seçti!**

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.



E-Depo Paylaş 0

Facebook'ta Paylaş

Tweetle

Google+ Paylaş

LinkedIn'de Paylaş

Yenilikçi ürünlerıyla yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerinde kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaş, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip, Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım İçin Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

**Sektör büyüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak**

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüğünde ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisisi var. Ayrıca alım garantisisi kw/saat 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

habermrt.com - 23 Mart 2015

# TEMA BANYO 'GÜNEŞ'i SEÇTİ!

Yenilikçi ürünlerıyla bina malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, nihayet yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapmakda . Niğde'de...

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Facebook'ta Paylaş Tweetle Google+ Paylaş LinkedIn'de Paylaş  
Yenilikçi ürünlerıyla yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerinde kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak →

23 Mart 2015 Pazarı 11:05

T- T+ A<sup>+</sup>**Tema Banyo 'Güneş'i Seçti!**

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağının güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

[Facebook'ta Paylaş](#)[Twitter'da Paylaş](#)[Google+'da Paylaş](#)[LinkedIn'de Paylaş](#)

Yenilikçi ürünlerle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılın yükselen sektörü 'güneş enerjisine' yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santrali hayata geçirilmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir pazar sahibi. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

**Sektör büyüklüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak**

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

← gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir pazar sahibi. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

**Sektör büyüklüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak**

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyülüye ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

**emlaka  
sondakika.com**

Türkiye'nin gerçek gayrimenkul sitesi

Enerji sektörüne yeni bir oyuncu katılıyor!



Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor.

23.03.2015 - 11:13

Yazı Boyutu - +



**• Levent'te hızla değerlenen bir yatırım!**

Yenilikçi ürünleriyle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yarımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına gücü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

**Sektör büyülüğu 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak**

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisini kw/saatte 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

# ENERJİ SEKTÖRÜNE YENİ BİR OYUNCU KATILIYOR!

Yenilikçi ürünleriyle bina malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, nihayet yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapmakda . Niğde'de...

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Enerji sektörüne yeni bir oyuncu katılıyor! Yenilikçi ürünleriyle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor.



## emlaka sondakika.com

Türkiye'nin gerçek gayrimenkul sitesi

### Enerji sektörüne yeni bir oyuncu katılıyor!



Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor.

23.03.2015 - 11:13

[Yazılı Boyutu](#)



#### • Levent'te hızla değerlenen bir yatırım!

Yenilikçi ürünleriley yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü "güneş enerjisi"ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yarımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

#### Sektör büyüklüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisinin kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

← Enerji sektöründeki ilk yarımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak.

Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz.

Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisinin kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

**VATAN EKONOMİ** 25 Mart 2015 Çarşamba İSTANBUL [Kalemde ya da haber](#)

**SON DAKİKA** | **YAZARLAR** | **GÜNDEM** | **sampiyon** | **FINANS** | **EKONOMİ** | **DÜNYA** | **Makro**

Gazetevatan.com • Ekonomi • [Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!](#)

## Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!

[f Paylaş](#) [Twitter](#) [8-1](#) [Yorum Yatır](#) [D](#) [A-](#) [A+](#)

23 Mart 2015 Pazarı - 10:28 | Son Güncelleme : 23.03.2015 - 10:30



Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek! Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör büyüğlüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukanlara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saat 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

gazetevatan.com - 23 Mart 2015

# YILDA 1.6 MİLYON KW/SAAAT ENERJİ ÜRETECEK!

Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek! Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor.

Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

**VATAN EKONOMİ** 25 Mart 2015 Çarşamba İSTANBUL [Kılınır ya da haber](#)

**SON DAKİKA** | **YAZARLAR** | **GÜNDEM** | **sampiy10** | **İNANS** | **EKONOMİ** | **DÜNYA** | **Makale**

Gazetevatan.com • Ekonomi • [Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!](#)

## Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!

23 Mart 2015 Pazartesi - 10:28 | Son Güncelleme : 23.03.2015 - 10:30



Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılın yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatinmini Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör büyülüğu 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyülüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

← Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör büyülüğu 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyülüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

# YILDA 1.6 MİLYON KW/SAAT ENERJİ ÜRETECEK!

Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!  
 EKONOMİ  23 Mart 2015  Yorum Yaz  14 kez görüntünlendi

Yapı malzemeleri piyasasının diri oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine kazanç yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Yenilikçi ürünleriyle bina malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen endüstrisi 'güneş enerjisi'ne kazanç yapıyor. Niğde'de takribi 20 bin m<sup>2</sup> saha üstüne kurulacak bir güneş enerjisi santralini yaşama geçirmeye hazırlanmakta bulunan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek bulunan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali yardımıyla yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına diri bir kazanç programı hedefiyle başladığını söz eden Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, 'Bu sene kazanç planmanız içerisinde enerji endüstrisi önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldı' dedi.

Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek! Yapı malzemeleri piyasasının diri oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine kazanç yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerıyla bina malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen endüstrisi 'güneş enerjisi'ne kazanç yapıyor.

Niğde'de takribi 20 bin m<sup>2</sup> saha üstüne kurulacak bir güneş enerjisi santralini yaşama geçirmeye hazırlanmakta bulunan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek bulunan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali yardımıyla yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına diri bir kazanç programı →

← hedefiyle başladığını söz eden Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, 'Bu sene kazanç planlarımız içerisinde enerji endüstrisi önemli bir paya sahip.



**HABERTAT.com**

**Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!**

**EKONOMİ** 23 Mart 2015  **Yorum Yaz**  14 kez görüntülendi

Yapı malzemeleri piyasasının dırı oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine kazanç yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Yenilikçi ürünleriyle bina malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen endüstrisi 'güneş enerjisine' kazanç yapıyor. Niğde'de takribi 20 bin m<sup>2</sup> saha üstüne kurulacak bir güneş enerjisi santrali yaşamaya geçirmeye hazırlanmakta bulunan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek bulunan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali yardımıyla yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engelenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına dırı bir kazanç programı hedefiyle başladığını söz eden Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, 'Bu sene kazanç planlarımız içerisinde enerji endüstrisi önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık' dedi.

Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık' dedi. Sektör büyülüğu 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları meselesinde henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, piyasanın hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, 'Sektör 2 sene içerisinde takribi 1 milyar euroluk büyülüge ulaşacak. Beş sene içerisinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz.'

Tema Banyo böyle bir kazanç ile vizyonunu aşırı yukarılara taşıdı' açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının ülke yönünden da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu teferruatları verdi: 'Üretilen enerjiye 10 sene boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor.'

**HABER YAYINLARI** SPARK

TÜRKİYE GÜNDEM SPOR MAGAZİN SİYASİ DÜNYA YA

SAĞLIK DİGER -

**YILDA 1.6 MİLYON KW/SAAT ENERJİ ÜRETECEK!**

Haber Yayınları > Ekonomi > Yilda 1.6 Milyon Kw/Saat Enerji Üretecek!



23-3-2015 04:05

**Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor.** Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Yenilikçi ortaklığa yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektör 'güneş enerjisine' yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santrali hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeye hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir parça sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör boyutluğu 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyümeyeceğini vurguladı. Özer, "Sektor 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk boyutlu ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklenmesini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Oluşturulan enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisisi var. Ayrıca alım garantisinin kwh'si 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmemiyor."

# YILDA 1.6 MİLYON KW/SAAT ENERJİ ÜRETECEK!

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünleriyle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeye hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema →

**HABER YAYINLARI** SPARK

TÜRKİYE GÜNDEM SPOR MAGAZİN SAYGET DÜNYA YA  
SAĞLIK DİĞER

**YILDA 1.6 MİLYON KW/SAAT ENERJİ ÜRETECEK!**

Haber Yayınları > Ekonomi > Yilda 1.6 Milyon Kw/Saat Enerji Üretecek!



29.3.2015 04:05

**Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor.** Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Yenilikçi ortaklığıyla yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yıllarda yükselen sektörü "güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerinde kurulacak bir güneş enerjisi santrali hayata geçirilmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonunu da engellemek istiyor.

Tema Banyo'nun 2015 yılına gülüş bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör büyüğlüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüğlüğü ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

← Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör büyüğlüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüğlüğü ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

**paralimani®** paralimani ucuş noktası

BIST 100 82.738,95 %0,86 USD 2,56 -%0,27 EURO 2,80 %0,21

Ana Sayfa Gündem Borsa Finans Çalışma Hayatı Teknoloji Otomobil Emlak

**Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!**

23 Mart 2015 Pazar saat, 20:57 Tweetle 1 Tüyvile Etk 0



**Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağım güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.**

Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektöründe farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayatı geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yarımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör büyüğlüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukanlıra taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saat 13,3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

paralimani.com - 23 Mart 2015

# YILDA 1.6 MİLYON KW/SAAAT ENERJİ ÜRETECEK!

Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek! Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayatı geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor.

Enerji sektöründeki ilk yarımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip.

 paralimani<sup>®</sup>  
paranın uçuş noktası

BIST 100  82.738,95 %0,86 USD  2,56 -%0,27 EURO  2,80 %0,21

Ana Sayfa Gündem Borsa Finans Çalışma Hayatı Teknoloji Otomobil Emlak

**Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!**

23 Mart 2015 Pazar saat, 10:57  1  0



**Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağım güneş enerji santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.**

Yenilikçi ürünleriley yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisine' yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerji santralini hayatı geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeye hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yılının Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyo'nun güneş enerji santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör büyüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerji yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüğüne ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerji yatırımlının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Sektör büyüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerji yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüğüne ulaşacak.

Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerji yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

# YILDA 1.6 MİLYON KW/SAAT ENERJİ ÜRETECEK!

**interpress®**  
medya takip menzili 1940

Yayın Adı : SABAH.COM.TR  
Yayın Tarihi : 23.03.2015 11:13:30  
Bağlantı : <http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2015/03/23/yilda-16-milyon-kw-saat-enerji-uretecek>

## **Yilda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek! - Ekonomi Haberleri**

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağının enerji santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektör 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santrali hayata geçirilmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaş, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör bütçesinde 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'de güneş enerjisi yatırımları konusunda hemin başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyütüleceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar eurolık büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisisi kw/saat 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmemiştir."

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağının güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapmaya hazırlanıyor.

Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirilmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. →

← Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.



Yayın Adı : SABAH.COM.TR  
 Yayın Tarihi : 23.03.2015 11:13:30  
 Bağlantı : <http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2015/03/23/yilda-16-milyon-kw-saat-enerji-uretecek>

#### **Yilda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek! - Ekonomi Haberleri**

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi teknolojilerle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektör 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerinde kurulacak bir güneş enerjisi santrali hayatı geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmesi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenecek olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adım olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör büyüklüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyümeyeceği vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk

büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisи var. Ayrıca alım garantisи kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

Sektör büyülüğu 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyümeyeğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyülüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisи var. Ayrıca alım garantisи kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

**SANLIURFA.COM**  
süleye, 16yl...

## Tema Banyo 'Güneş'i Seçti!

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor.

[Facebook'ta paylaş](#) [Twitter'da paylaş](#) [Google+'da paylaş](#) | 23.03.2015 12:23



Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle bağladığı söylenebilen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planımız arasında enerji sektörü önemli bir parça sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım İçin Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

**SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ 5 YILDA 5 MİLYAR EUROYA ULAŞACAK**

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekenek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisisi var. Ayrıca alım garantisisi kw/saat 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

# TEMA BANYO 'GÜNEŞ'i SEÇTİ!

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor.

Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve →

**SANLIURFA.COM**  
sürek, 16 yd...

## Tema Banyo 'Güneş'i Seçti!

Yapı malzemeleri sektörünün güclü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor.

f Facebook'ta paylaş | w Twitter'da paylaş | d+ Google+'da paylaş | 23.08.2013 12:23



Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisine' yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santrali hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güclü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

**SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ 5 YILDA 5 MİLYAR EUROYA ULAŞACAK**

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı." açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

← Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

## SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ 5 YILDA 5 MİLYAR EUROYA ULAŞACAK

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı." açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

BİST 100 82.604 DOLAR 2,558 EURO 2,808 ALTIN 98,097 İSTANBUL 15 °C

## SONHABERX

Ana Sayfa Gündem Spor Magazin Ekonomi Emlak Siyaset Dünya

TÜSİAD'ın yeni başkanı belli oldu

TÜİK yine hatalı veri açıkladı

İran'dan Türkiye'ye 'davadan vazgeç' talebi

İşçiler Türk-İş'i işgal etti

Haberler > Ekonomi >

### Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!

GazeteVatan - 23.03.2015 09:28:00

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağının güneş enerji santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılın yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerji santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına gözü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Sektor büyüğünü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektor 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk büyüğölüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdı: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisisi var. Ayrıca alım garantisisi kw/saat 13.3 dolardan gerpekiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

[Tweetle](#) 0 [Facebook'ta](#) 12

sonhaberx.com - 23 Mart 2015

# YILDA 1.6 MİLYON KW/SAAAT ENERJİ ÜRETECEK!

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağının güneş enerji santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılın yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerji santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

BİST 100 82.604 DOLAR 2,558 EURO 2,808 ALTIN 98,097 İSTANBUL 15 °C

**SONHABERX** Ana Sayfa Gündem Spor Magazin Ekonomi Emlak Siyaset Dünya

 TÜSİAD'ın yeni başkanı belli oldu

 TÜİK yine hatalı veri açıkladı

 İran'dan Türkiye'ye 'davadan vazgeç' talebi

 İşçiler Türk-İş'i işgal etti

Haberler > Ekonomi >

## Yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek!

GazeteVatan - 23.03.2015 09:28:00



Yapı malzemeleri sektörünün gücü oyunculanandan Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerji santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılının yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerji santralini hayatı geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yarımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına güclü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir pazar sahibi. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Sektör büyülüğu 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyülüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz.

[Tweetle](#) 0 [Paylaş](#) 12

← Tema Banyo'nun 2015 yılına güclü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir pazar sahibi. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Sektör büyülüğu 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyülüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz.

Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisi kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

**TEKNOKULE**

hepsiburada.com her şey sınağına gelin

GÖNDÖRLÜK DÜNYA EĞİTİM SAĞLIK MAGAZİN BİLİM TEKNOLOJİ SON DAKİKA 12:43 - AK Parti Osmangazi'den BTSO'ya Ziyaret - Bursa Hab... RSS / XML

Ödəğ'iñan Özer'e Sert Çırçır! Melih Göçük, Bülent Arınç Karlınde Ahmed Hakan'ı Bitirmi Yaptı? Aşk Yarışından Zanni Yünlü Fox Tv Aşk Yarışından 8. Bölüm Fragmanı! Gögüslülerinden sonra yemurtalıkken de alındı!

**Yılda 1.6 Milyon Kw/saat Enerji Üretecek! - Ekonomi Haberleri**

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Bu haber 2015-03-23 11:08:17 eklenmiş ve 32 kez görüntülenmiştir.

[Düzenle](#) [Paylaş](#) [Twitter](#) [E-posta](#) [Facebook'a paylaş](#)

**İşletmeler için Gmail**

Google Apps ile alanınız için Gmail 30 günlük Ücretsiz sürümü deneyin.



► Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi Ortaçlıyla yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yıllar yükselen sektörü 'güneş enerjisine' yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerinde kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına gülüm bir yatırım programı hedefle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Özdemir, "Bu yıl yatırım planımız arasında enerji sektörü önemli bir parça sahibi. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan izni almış olduk." dedi.

Sektör büyüğlüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özde'r Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyöyeceğini vurguladı. Özde'r, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar eurolık büyüklüğe ulaşacak. Bir yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu pok yukarıya taşıdı." açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerji yatırımlının devlet tarafından da desteklenmesini hatırlatan Mehmet Özde'r şu bilgileri verdi: "Ortalamen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisisi var. Ayrıca alım garantisisi kw/saat 13.3 dolardan perçekteiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişmelerinden de etkilenmiyor."

**ÇEYREK ALTIN 200 TL OLUR MU?** canlı fiyatlar TIKLAYINI!

DOLAR TL EURO ₺

Video hizmetinizde [Video reklamları deneyin](#)

Herkes bu sorunun cevabını merak ediyor!

teknokule.com - 23 Mart 2015

# YILDA 1.6 MİLYON KW/SAAAT ENERJİ ÜRETECEK!

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Bu haber 2015-03-23 11:08:17 eklenmiş ve 15 kez görüntülenmiştir. Tweetle

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yıllar yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerinde kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile →

**TEKNOKULE**

**GÜNCEL POLİTİKA EKONOMİ DÜNYA EĞİTİM SAĞLIK MAGAZİN BİLİM TEKNOLOJİ**

**SON DAKİKA** 12:43 - AK Parti Osmangazi'den İTSO'ya Ziyaret - Bursa Hab... **RSS / XML**

**Cədəd'dan Oşlu Şəhər Çıxış!** **Melih Gökçek, Bülent Arınç Karşında Ahmet Hakan'ın Bitirme Yasi!** **Ağık Yarımdan canlı yayın! Fox Tv Ağık Yarımdan 8. bölüm fragmanı yayıldı!** **Gögüslerinden sonra yumurtalarının da aldırdı!**

**Yılda 1.6 Milyon Kw/saat Enerji Üretecek! - Ekonomi Haberleri**

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üreticek.

Bu haber 2015-03-23 11:08:17 tarihinde ve 32 kez görüntülenmiştir.

**İşletmeler için Gmail**

Google Apps ile alanınız için Gmail 30 günlük ücretsiz sürümü deneyin.

**Video hizmetinizde**

**ÇEYREK ALTIN 200 TL OLUR MU? canlı fiyatlar TIKLAYINI**

**DOLAR TL EURO TL**

**hepsiburada.com her şey ayağına gelin**

**Posta Kargo İndirim Kodu... TL 158,99 TL 498,99**

**hepsiburada.com her şey ayağına gelin**

**12:43 - AK Parti Osmangazi'den İTSO'ya Ziyaret - Bursa Hab...**

**RSS / XML**

**Cədəd'dan Oşlu Şəhər Çıxış!** **Melih Gökçek, Bülent Arınç Karşında Ahmet Hakan'ın Bitirme Yasi!** **Ağık Yarımdan canlı yayın! Fox Tv Ağık Yarımdan 8. bölüm fragmanı yayıldı!** **Gögüslerinden sonra yumurtalarının da aldırdı!**

**Yılda 1.6 Milyon Kw/saat Enerji Üretecek! - Ekonomi Haberleri**

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üreticek.

Yenilikçi ürünlere yapı malzemeleri sektörüne farklı getiren Tema Banyo, son yılın yükselen sektörü 1'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerinde kurulacak bir güneş enerjisi santralinin hayata geçirilmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ikinci yılını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılında güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu plan ikinci adım olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör büyüklüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu plan ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Sektör büyüklüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

**Hürriyet**

**E-kobi**

**Sadi Odeker**

**Hayrettin  
Bey, yedi  
kazak  
istemez**

**10**  
24 Mart 2016  
Səhifə

**Gila**  
**BENMAYOR**

**'Sağ olasın  
İzocam'  
50 yaşında  
ve hep genç**

**B** 50 yaşındaki izmirli işadamı Şenocak, 1966 yılında doğdu. Karşı Mühendislik teknolojileri mühendisi olan Şenocak, 1987'de İstiklal Caddesi'nde bulunan "Güneş Enerji" markası ve mağazası yarattı. Bu yıl, 112 mağazanın bir "kararlı gürüm" stokları ortaya çıkarmayı başardı.

**M** 1966 doğumlu işadamı Şenocak, 1987 yılında "Güneş Enerji" adıyla mağazası açtı. Tuncay Karaca, 1987'de "Güneş Enerji" markası ve mağazası yarattı. 10 yıldır, 112 mağazanın bir "kararlı gürüm" stokları ortaya çıkarmayı başardı.

**MİMARİ PASA VİZYONU**

Ağustos 1987'de, Bolu'da, 1966 doğumlu işadamı Şenocak, 1987 yılında "Güneş Enerji" adıyla mağazası yarattı. 10 yıldır, 112 mağazanın bir "kararlı gürüm" stokları ortaya çıkarmayı başardı.

**Karaca kadın  
mağazası**

**Niğde'ye güneş  
enerjisi yatırımı**

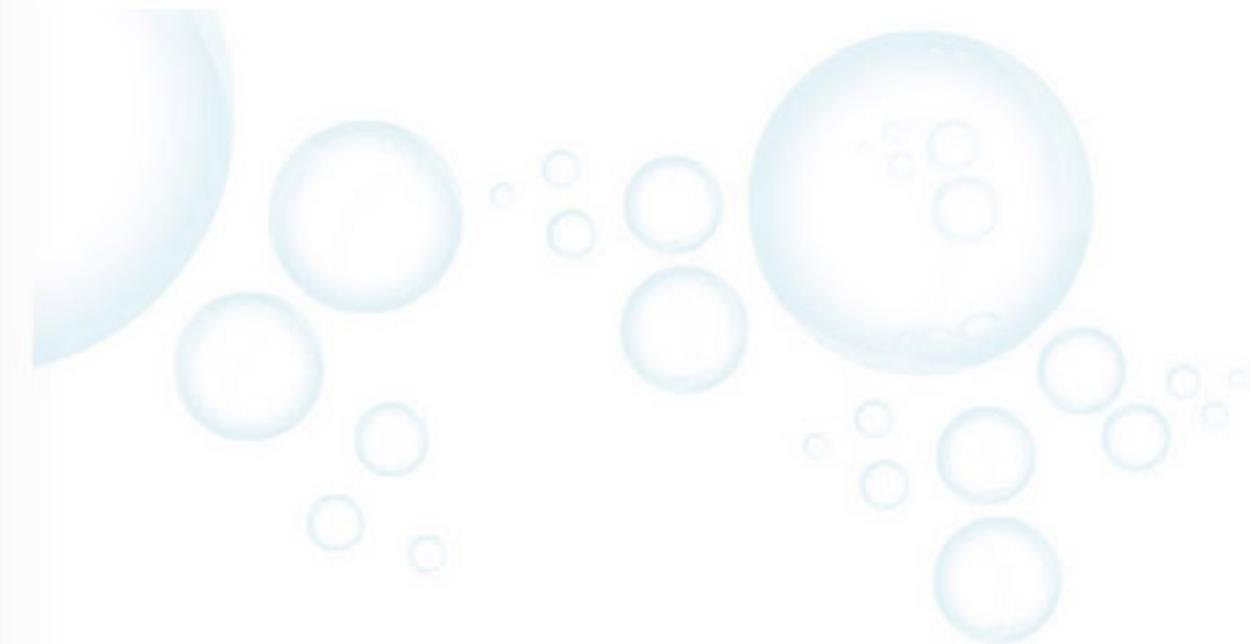
**Y**API malzemeleri üreticisi Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Firma, 20 dönüm alan üzerine kurulacak santral için Tunçmatik ile işbirliği yapacak. Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de sektörün 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk büyüklüğe ulaşacağını vurguladı.



**TEM** 

**SIAMP**  
  
Monaco

Tüm Hakkı Saklıdır 2015©



 TEMA BANYO  
**Nisan** 2015

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

**SIAMP**  
Monaco



## Tema Banyo'dan Teknolojik Şov!

Tema Banyo, alanında dünyanın en büyük ikinci fuarı olan Uluslararası Seramik Banyo Mutfak Fuarı UNICERA'da yenilikçi ürünlerini son teknoloji ürünleriyle donattığı çok özel bir standla tanıttı. Tema Banyo'nun portföyündeki 400'e yakın ürününü tanıttığı standı ziyaretçi akınına uğradı! Tema Banyo, kaliteli ve yenilikçi ürünleriyle alanında dünyanın en büyük ikinci fuarı olan Uluslararası Seramik Banyo Mutfak Fuarı UNICERA'daki standında adeta gövde gösterisi yaptı! TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde bu yıl 27'ncisi düzenlenen UNICERA Fuarı'nda yenilikçi teknolojilerle donattığı çok özel bir stand hazırlayan Tema Banyo, ziyaretçilerin akınına uğradı. Portföyündeki yaklaşık 400 ürünü dokunmatik ekranların da desteğiyle uluslararası alıcılarla buluşturan Tema Banyo'nun sergilediği ürünler arasında start-stop özellikli plastik rezervuar, 3 ve 5 fonksiyonlu sürgülü duş setleri, yerden basmalı gömme rezervuar, çok fonksiyonlu ara musluk, multi, farklı kombinasyonlar yapılabilen ankastre duş başlıkları, anti-twist özellikli spiraller bulunuyor.



## TEMA BANYO'DAN TEKNOLOJİK ŞOV!

Tema Banyo'dan Teknolojik Şov! Tema Banyo, alanında dünyanın en büyük ikinci fuarı olan Uluslararası Seramik Banyo Mutfak Fuarı UNICERA'da yenilikçi ürünlerini son teknoloji ürünleriyle donattığı çok özel bir standla tanıttı.

Tema Banyo'nun portföyündeki 400'e yakın ürününü tanıttığı standı ziyaretçi akınına uğradı! Tema Banyo, kaliteli ve yenilikçi ürünleriyle alanında dünyanın en büyük ikinci fuarı olan Uluslararası Seramik Banyo Mutfak Fuarı UNICERA'daki standında adeta gövde gösterisi yaptı! TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde bu yıl 27'ncisi düzenlenen UNICERA Fuarı'nda yenilikçi teknolojilerle donattığı çok özel bir stand hazırlayan Tema Banyo, ziyaretçilerin akınına uğradı.

Portföyündeki yaklaşık 400 ürünü dokunmatik ekranların da desteğiyle uluslararası alıcılarla buluşturan Tema Banyo'nun sergilediği ürünler arasında start-stop özellikli plastik rezervuar, 3 ve 5 fonksiyonlu sürgülü duş setleri, yerden basmalı gömme rezervuar, çok fonksiyonlu ara musluk, multi, farklı kombinasyonlar yapılabilen ankastre duş başlıkları, anti-twist özellikli spiraller bulunuyor.



## Tema Banyo 'Güneş'i Seçti!

● Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üreticek.

**YENİLİKÇİ** ürünleriyle yapı malzemeleri sektörne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayatı geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yarımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir poya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldı" dedi.

### SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ 5 YILDA 5 MİLYAR EUROVA ULAŞACAK

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyütileceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroy a ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisisi var. Ayrıca alım garantisisi kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

# ENERJİ SEKTÖRÜNE YENİ BİR OYUNCU GELİYOR

**ENERJİ SEKTÖRÜNE YENİ BİR OYUNCU GELİYOR** Tema Banyo 'Güneş'i Seçti!. Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üreticek.

**YENİLİKÇİ** ürünleriyle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayatı geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor.

Enerji sektöründeki ilk yarımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema →



## Tema Banyo 'Güneş'i Seçti!'

● Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

**YENİLİKÇİ** ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayatı geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

### SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ 5 YILDA 5 MİLYAR EUROYA ULAŞACAK

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroy a ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

← Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip.

Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. **SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ 5 YILDA 5 MİLYAR EURO YA ULAŞACAK** Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyülüge ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroy a ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisini kw/saati 13.3 dolardan gerçekleştiriyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

ELECTRIC LIGHTING MAGAZINE  
Güneş

**powergie**  
**tuncmatik**

## TEMA BANYO

'GÜNEŞİ SEÇTİ'

**Y**

**YAPI MALZEMELERİ SEKTÖRÜNÜN GÜÇÜ DÜNYA'DAN TEMAY BANYO, GÜNEŞ ENERJİSİNÉ YATIRIM YAPMAYA HAZIRLANIYOR.** TEMAY BANYO, NİĞDE'DE KURACAK GÜNEŞ ENERJİSİ SANTRALİ İLE YILDA 1.6 MİLYON KVV/SAAT ENERJİ ÜRETECEK.

Yenilikçi ürünleriyle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yillarda yükselen sektörü 'güneş enerjisine' yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerji santrali hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırım Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına güclü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya"

**SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ 5 YILDA 5 MİLYAR EURUDA ULAŞACAK**

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özür de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerken, sektörün hızla büyümeyeceğini vurguladı. Özür, "Sektor 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşması bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yakından taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özür şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisinin kw/saat 13.3 dolandan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar en fazla ve kur değişmelerinden de etkilenmiyor."

**art2medya.com**

Foto: Ayaztma, Press Domolyan, Erkut & Erkut

# TEMA BANYO 'GÜNEŞİ SEÇTİ!

>YAPI MALZEMELERİ SEKTÖRÜNÜN GUÇLU OYUNCULARINDAN TEMAY BANYO, GÜNEŞ ENERJİSİNÉ YATIRIM YAPMAYA HAZIRLANIYOR. TEMAY BANYO, NİĞDE'DE KURACAK GÜNEŞ ENERJİSİ SANTRALİ İLE YILDA 1.6 MİLYON KVV/SAAT ENERJİ ÜRETECEK. ? Yenilikçi ürünleriyle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü güneş enerjisine yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor.

Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyonun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyonun 2015 yılına güclü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü →

ELECTRIC LIGHTING MAGAZINE  
Güneş

**powergie**  
**tuncmatik**

## TEMA BANYO

'GÜNEŞİ SEÇTİ'

**Y**API MALZEMELERİ SEKTÖRÜNÜN GÜNLÜ DİYONLARINDAN TEMA BANYO, GÜNEŞ ENERJİSİNÉ YATIRIM YAPMAYA HAZIRLANIYOR. TEMA BANYO, NİĞDE'DE KURACAK GÜNEŞ ENERJİSİ SANTRALİ İLE YILDA 16 MİLYON KW/SAATT ENERJİ ÜRETECEK.

**YENİKİ GRÜNLİYETLE YAPILMAYAN SEKTÖRİNE FARKLIĞI GETİRİLEN TEMABANYO, SON YILDA YÜKSELEN SEKTÖRÜ 'GÜNEŞ ENERJİSİ'NE YATIRIM YAPMIŞTIR. NİĞDE'DE YAKLAŞIK 20 GÜN M2 ALAN ÜZERİNE KURULACAK BİR GÜNEŞ ENERJİ SANTRALİ HAYATA GEÇİRİLMESİ HAZIRLANAN TEMABANYO, YILDA 1,6 MİLYON KW/SAADET ENERJİ ÜRETMEYE HEDİFLİYOR. ENERJİ SEKTÖRÜNDEKİ İLK YATIRIMIN TUNCMATİK İLE İBİRLİĞİ YAPARAK GERÇEKLEŞİRECEK olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yilda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına gülüş bir yatırım programı hedefileyip başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlamız arasında enerji sektörü önemli bir paha**

**YENİKİ GRÜNLİYETLE YAPILMAYAN SEKTÖRİNE FARKLIĞI GETİRİLEN TEMABANYO, SON YILDA YÜKSELEN SEKTÖRÜ 'GÜNEŞ ENERJİSİ'NE YATIRIM YAPMIŞTIR. NİĞDE'DE YAKLAŞIK 20 GÜN M2 ALAN ÜZERİNE KURULACAK BİR GÜNEŞ ENERJİ SANTRALİ HAYATA GEÇİRİLMESİ HAZIRLANAN TEMABANYO, YILDA 1,6 MİLYON KW/SAADET ENERJİ ÜRETMEYE HEDİFLİYOR. ENERJİ SEKTÖRÜNDEKİ İLK YATIRIMIN TUNCMATİK İLE İBİRLİĞİ YAPARAK GERÇEKLEŞİRECEK olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yilda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına gülüş bir yatırım programı hedefileyip başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlamız arasında enerji sektörü önemli bir paha**

**SAHİP NİĞDE'DEKI SANTRALIMIZ BU PLANIN İLK ADIMI OLACAK. YATIRIM İÇİN ENERJİ BAKANLIĞI'NDAN İZNİMİZİ ALDIK" DEDİ. SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ 5 YILDA 5 MİLYAR EUROYA ULAŞACAK Tema Banyonun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.**

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileren verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisini kw/saat 13,3 dolardan gerçekleştirmektedir. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmemiştir."

**ARTİ medya.com**

Foto: Ayhan Aksu / Press Photo Agency / Gettyimages

← önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak.

Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ 5 YILDA 5 MİLYAR EUROYA ULAŞACAK Tema Banyonun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileren verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisini kw/saat 13,3 dolardan gerçekleştirmektedir. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmemiştir."

**AGENDA** Gündem

## A New Player in The Energy Industry

One of the strong players of the building materials industry, Tema Banyo, is getting ready to invest in solar energy. Tema Banyo will produce 1.6 million kw/hour per year in the solar energy plant to be established in Niğde.

Tema Banyo invests in the rising sector of the recent years - 'solar energy'. Tema Banyo gets ready for implementing the solar energy plant to be established on approximately 20-thousand m<sup>2</sup> area in Niğde and aims at producing yearly 1.6 million kw/hour energy.

Stating that Tema Banyo started 2015 with a strong investment program target, General Coordinator and Tema Energy Chairman, Oğuz Odabaşı says, "Energy sector has a major share in our investment plans in this year. Our plant in Niğde will be the first step of this plan. We have obtained our permit for investment from the Ministry of Energy".

**Tema Banyo 'Güneş'i Seçti!**

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü isyancılarından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/hour enerji üretecek.

Sector size is to reach 5 billion Euros in 5 years

The Chairman of Tunçmatik cooperating with Tema Banyo, Mehmet Özer draws attention that Turkey is just a beginner in terms of solar energy investments and emphasizes that the sector will grow rapidly. Özer states, "The sector will reach a size of approximately 1 billion Euros in 2 years. And in 5 years, we are expecting this number to reach 5 billion Euros. Tema Banyo carried its vision very upwards by such an investment".

**powerglie**  
**tunçmatik**

Tema Banyo'nun 2015 yine güçlü bir yatırım programı hedefle başladığındır. İlyaklenen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarında enerji sektörü öncü bir sıfır sahip. Niğde'deki santraleme bu planın bir adım olacak. Yerini iyi Enerji Bakanlığının öncülemeli alır" dedi.

**www.electricityturkey.com**

# TEMA BANYO 'GÜNEŞ'İ SEÇTİ!

**Tema Banyo 'Güneş'i Seçti! (£ povverie Gündem A New Player in The Energy Industry One of the strong players of the building materials industry, Tema Banyo, is getting ready to invest in solar energy. Tema Banyo will produce 1.6 million kw/hour per year in the solar energy plant to be established in Niğde.**

**Tema Banyo invests in the rising sector of the recent years - 'solar energy'. Tema Banyo gets ready for implementing the solar energy plant to be established on approximately 20-thousand m<sup>2</sup> area in Niğde and aims at producing yearly 1.6 million kw/hour energy. Stating that Tema Banyo started 2015 with a strong investment program target, General Coordinator and Tema Energy Chairman, Oğuz Odabaşı says, "Energy sector has a major share in our investment plans in this year. Our plant in Niğde will be the first step of this plan. We have obtained our permit for investment from the Ministry of Energy".**



**AGENDA Dündem**

## A New Player in The Energy Industry

One of the strong players of the building materials industry, Tema Banyo, is getting ready to invest in solar energy. Tema Banyo will produce 1.6 million kw/hour per year in the solar energy plant to be established in Niğde.

Tema Banyo invests in the rising sector of the recent years - "solar energy". Tema Banyo gets ready for implementing the solar energy plant to be established on approximately 20-thousand m<sup>2</sup> area in Niğde and aims at producing yearly 1.6 million kw/hour energy.

Stating that Tema Banyo started 2013 with a strong investment program target, General Coordinator and Tema Energy Chairman, Oğuz Odabaşı says, "Energy sector has a major share in our investment plans in this year. Our plant in Niğde will be the first step of this plan. We have obtained our permit for investment from the Ministry of Energy".

**Sector size is to reach 5 billion Euros in 5 years**

The Chairman of Tunçmatik cooperating with Tema Banyo, Mehmet Özer draws attention that Turkey is just a beginner in terms of solar energy investments and emphasizes that the sector will grow rapidly. Özer states, "The sector will reach a size of approximately 1 billion Euros in 2 years. And in 5 years, we are expecting this number to reach 5 billion Euros. Tema Banyo carried its vision very upwards by such an investment".

**powergie**  
**tunçmatik**

**Tema Banyo 'Güneş'i Seçti!**

Tüm malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Niğde'de kuracağı yapı malzemeleri sektöründe kurucusu Tema Banyo, son yılın yükselen sektörde 'güneş enerjisi'ne odaklanıyor. Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerinde kurulacak bir güneş enerjisi santrali hayata geçirilmeye başlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeye hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yarışmacı olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına kadar bir yatırım programı hedefleyen işbirliğine ödülen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım portföyümüzde enerji sektörü önceliğiyle bir projeye sahip Niğde'deki santralimiz bu planın da adım olacak. Tema'nın şünç Enerji Bakanlığının onursal atası" dedi.

46 | www.districtenergy.com

← Sector size is to reach 5 billion Euros in 5 years The Chairman of Tunçmatik cooperating with Tema Banyo, Mehmet Özer draws attention that Turkey is just a beginner in terms of solar energy investments and emphasizes that the sector will grow rapidly. Özer states, "The sector will reach a size of approximately 1 billion Euros in 2 years. And in 5 years, we are expecting this number to reach 5 billion Euros. Tema Banyo carried its vision very upwards by such an investment". Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. matik iyi elektrik Yenilikçi ürünlerile yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor.

Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım →

**AĞRI Enerji Dündem**

## A New Player in The Energy Industry

One of the strong players of the building materials industry, Tema Banyo, is getting ready to invest in solar energy. Tema Banyo will produce 1.6 million kw/hour per year in the solar energy plant to be established in Niğde.

Tema Banyo invests in the rising sector of the recent years - "solar energy". Tema Banyo gets ready for implementing the solar energy plant to be established on approximately 20-thousand m<sup>2</sup> area in Niğde and aims at producing yearly 1.6 million kw/hour energy.

Stating that Tema Banyo started 2015 with a strong investment program target, General Coordinator and Tema Energy Chairman, Oğuz Odabaşı says, "Energy sector has a major share in our investment plans in this year. Our plant in Niğde will be the first step of this plan. We have obtained our permit for investment from the Ministry of Energy".

**Sector size is to reach 5 billion Euros in 5 years**

The Chairman of Tunçmatik cooperating with Tema Banyo, Mehmet Özer draws attention that Turkey is just a beginner in terms of solar energy investments and emphasizes that the sector will grow rapidly. Özer states, "The sector will reach a size of approximately 1 billion Euros in 2 years. And in 5 years, we are expecting this number to reach 5 billion Euros. Tema Banyo carried its vision very upwards by such an investment".

**powergie**  
**tuncmatik**

Tema Banyo'nun 2015 yılının geçtiğindeki yatırım programı hedefiyle başladıkları itirahetlenen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarında yer almış sektörü öncemi bir şube sahibi, Niğde'deki santralimiz bu planla bir adım olacak. Temam için Enerji Bakanlığının izniyle atık" dedi.

Yeni malzemeler sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerji santrali ile yılda 1.6 milyon kw/hour enerji üretecek.

**Sektör büyüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak**

Tema Banyo'nun şartlı yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün nata hızla yükselişini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk boyutlu bir sektöre ulaşmayı bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yetimi ile vizyonunu çok yukarıda taşıyor" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisii var. Ayrıca alım garantisii kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

46 | www.electricturkey.com

← Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına güclü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü öncemi bir şube sahibi, Niğde'deki santralimiz bu planla bir adım olacak. Temam için Enerji Bakanlığının izniyle atık" dedi.

Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Sektör büyüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo 'nın işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün nata hızla yükselişini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk boyutlu bir sektöre ulaşmayı bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yetimi ile vizyonunu çok yukarıda taşıyor" açıklamasını yaptı.

Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisii var. Ayrıca alım garantisii kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

## Tema Banyo, enerjiye güneşle başladı

Tema Banyo, Tunçmatik işbirliği ile Niğde'de güneş enerjisi santrali kurarak ilk enerji yatırımını gerçekleştirecek. Enerji sektöründeki ilk yatırımını, Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo, Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralinden yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz" şeklinde konuştu.

# TEMA BANYO, TUNÇMATİK İŞBİRLİĞİ İLE NİĞDE'DE GÜNEŞ ENERJİSİ SANTRALİ KURARAK İLK ENERJİ YATIRIMINI GERÇEKLEŞTİRECEK

Tema Banyo, Tunçmatik işbirliği ile Niğde'de güneş enerjisi santrali kurarak ilk enerji yatırımını gerçekleştirecek.

Enerji sektöründeki ilk yatırımını, Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo, Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralinden yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor.



## Tema Banyo, enerjiye güneşle başladı

Tema Banyo, Tunçmatik işbirliği ile Niğde'de güneş enerjisi santrali kurarak ilk enerji yatırımı gerçekleştirecek. Enerji sektöründeki ilk yatırımı, Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo, Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralinden yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz'\* şeklinde konuştu. Tema Banyo, enerjiye güneşle başladı

← Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz'\* şeklinde konuştu. Tema Banyo, enerjiye güneşle başladı

## El Değmeyen Rezervuar!



Tema Banyo; otel, havalimanı, okul, hastane gibi genel kullanım alanlarında hijyen sağlamaya yönelik yenilikçi ürünü 'gömmme rezervuarı' satışa sundu. Hem duvardan hem de yerden gömmeli olarak pazara sunulan ve kullanıldığı alanlarda hijyen sağlayan bu yeni rezervuarın satış fiyatı ise 350 ile 420 TL arasında değişiyor.

## EL DEĞMEYEN REZERVUAR!

El Değmeyen Rezervuar! Tema Banyo; otel, havalimanı, okul, hastane gibi genel kullanım alanlarında hijyen sağlamaya yönelik yenilikçi ürünü 'gömmme rezervuarı' satışa sundu. Hem duvardan hem de yerden gömmeli olarak pazara sunulan ve kullanıldığı alanlarda hijyen sağlayan bu yeni rezervuarın satış fiyatı ise 350 ile 420 TL arasında değişiyor.

KOBİ LIFE - 01 NİSAN 2015

ENERJİ

## TEMA BANYO 'GÜNEŞ'İ SEÇTİ!

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

**Sektör büyülüğu 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak**

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer'de Türkiye'nin güneş enerji yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektor 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar eurolık büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yakınlara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığının izniini alındı" dedi.



Mehmet Özer  
Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı



Oğuz Odabaşı - Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı

58

# TEMA BANYO 'GÜNEŞ'İ SEÇTİ

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Yenilikçi ürünlerıyla yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü güneş enerjisine yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santrali hayata geçirilmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki iş yollarının Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirilmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü rü önemli bir paya sahip. Niğde'deki



ENERJİ

## TEMA BANYO 'GÜNEŞİ' SEÇTİ!

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1,6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Yenilikçi ürünlerle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, son yılın yükselen sektörü güneş enerjisine yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santrali hizmete girmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1,6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırının Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılında güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabası, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir poya sahibi. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi.

### Sektör büyüklüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer'de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğunu dikkat çekerek, sektörün hızla büyümeyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euro ya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisinin kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."



Mehmet Özer  
Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı



Oğuz Odabası - Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı

58

← planlarımız arasında enerji sektörü rü önemli bir poya sahibi. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak Yatırım için Enerji Bakanlığından iznimizi aldık" dedi.

Sektör büyüklüğü 5 yılda 5 milyar euroya ulaşacak Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer'de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyümeyeceğini vurguladı Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euro'luk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euro ya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisini var. Ayrıca alım garantisinin kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

DÜNYA - 06 NİSAN 2015

## ENERJİ SEKTÖRÜNE YENİ BİR OYUNCU GİRİYOR

Tema Banyo, Niğde'de güneş enerjisi santrali kuruyor



Yapı malzemeleri sektörünün oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek. Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Oğuz Odabaşı, Tema Banyo'nun 2015 yılma güçlendirme programı hedefiyle

başladığını söyledi.

**Sektör 5 milyar € ciroya koşuyor**

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyülüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisi kw/saat 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."

# TEMA BANYO NİĞDE 'DE GÜNEŞ ENERJİSİ SANTRALİ KURUYOR

ENERJİ SEKTÖRÜNE YENİ BİR OYUNCU GİRİYOR Tema Banyo, Niğde'de güneş enerjisi santrali kuruyor Yapı malzemeleri sektörünün oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek.

Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek.



ENERJİ SEKTÖRÜNE YENİ BİR OYUNCU GİRİYOR

## Tema Banyo, Niğde'de güneş enerjisi santrali kuruyor



Yapı malzemeleri sektörünün oyuncularından Tema Banyo, güneş enerjisine yatırım yapmaya hazırlanıyor. Tema Banyo, Niğde'de kuracağlı güneş enerjisi santrali ile yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretecek. Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hedefiyle hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek.

Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Oğuz Odabaşı, Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyledi.

### Sektör 5 milyar € ciroya koşuyor

Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz."

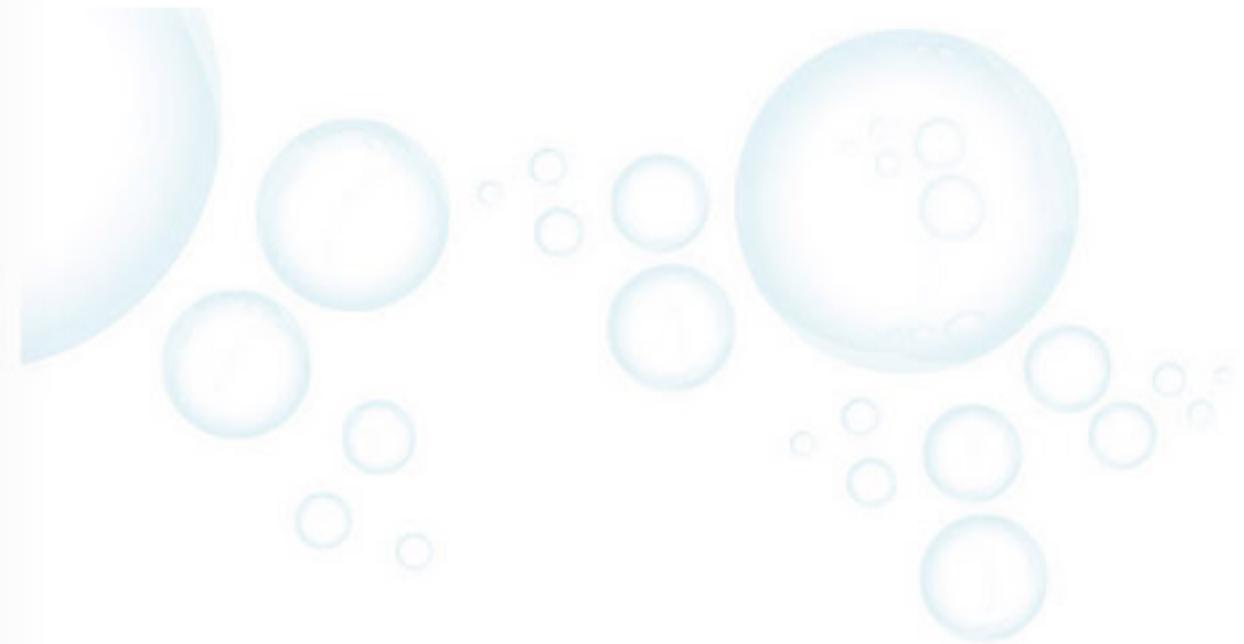
← Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Oğuz Odabaşı, Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyledi.

Sektör 5 milyar € ciroya koşuyor Tema Banyo'nun işbirliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz."

Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı. Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından da desteklendiğini hatırlatan Özer şu bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisinin kw/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden etkilenmiyor."



Tüm Hakkı Saklıdır 2015©



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





#### **1- Zarafet ve yalnılığın simgesi**

**WTRK, Metropole serisinin ürün piyasasına bantlı mobilşaların ekleyicileri, doğal plaklar, zarafat ve yaratıcılık temelinde ideal bir seri oluşturdu.** NDT grubının tasaradığı, aynı ve boyutlu bir sahnenin üzerindeki bantlarla seri, esas teknoloji ve genellikle bulutluan minyatürler. Düşüklerin yanı sıra, önce ve önceki dünyada dikkat çeken, Metropole serisinin perde arkasındaki detaylar hazzını kazandı. Her piyasa için konan detayları sayın Karahanlı makamının teknik sağlayıcılarından, Seren'in teknik müşavirinden Karpalıyan'ın konusunda yorumları, zevk, dikkatlilik, terhipheli, tergutlu, amiral binliği gibi da tantıkla lazzat sahnenin ve her bantlıne uygun örnekler sunuyor.

www.elsevier.com

## 2- Güneş enerjisine yatırım

Tema Banya, son yılarda yükselen sektörde "genç enerji" ye yatırım yapıyor. Nighit de piyasaya 20 bin metrekarelik alan üzerinde kurulacak genç enerji santrali hayata geçirilmesi hazırlanan firma, yılda 1.6 milyon kwh/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Erken ortaokuldağız öğrencilerin taughtı ve eğitimli yapan projelerindeki alan Tema Banya'nın panes enerji santrali sayısında yüz 700 taneş karbon emisyonu da engellemeyi usulü. Tema Banya'nın 2013 yılına göre bir yılın programı hedefleme başlangıç tarihiyle Tema Banya Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Döndür: "Bu yıl yılın planlanan arasımda en fazla enerjiyi 160 bin saha Nighit de urtalama beş plante ihraç edeceğiz. Kullanım çok lütfen"

www.english-test.net

3- Yıldız 38 ton  
tasarrufu

Birleşmiş Milletler, sa kysanak üzerinde giderken artan baskılara ve soyun hayatı içine girmeye yugum içti, 22 Mart 1972 tarihinde, hı 22 Mart gününde "Dünya Su Günü" olarak kutlanmasının kararlaştırıldı. Bir Dünya Su Günü dolayısı, suyu ve suyu kullanma konusunda bilincindegililikteki eğitsi anlayışını tazelete hedefdileyiz suyu plakta 28 ton su tüketimini suçlu buluyoruz diyet etti. Suyu bolca tüketip suyunun her zaman suyu olmasına dikkat etmektedir. Bir su tüketimini su tüketimini gerekten suyu plakta. Bir su tüketimini Nefis, Lekesiddeki seninle hı 22 Mart gününde suyu etti. Su suyu buluyoruz.

Dünya en eski yapı ve dekorasyon malzemeleri mermer, yesem alanlarında doğal dokular parmak isteyenin matlılığı fırçaları sunuyor. Sekirin yesiliğinde ferah Teneke Mermer Amas Çayı, Gobuk Jelihani, Palamut Adası gibi dünyada prestij projelerine doğtaş taşları, uluslararası standa adını yakalayan Etiler Showroom unda hem ülkenin hem de dünyadaki en yüksek kaliteli mebelleri, doğtaş atılık İham toplamı buluyoruz. Kullanıldığı mekanlarda doğtaş zenginlik kulan mermer, Teneke Mermer'in Etiler Showroom unda indirme enk ve dezen çatılıtları ile tasarım çalışmalarına beşermeye başlıyor.

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

#### 4.- Tasarım en dekat hali

Dünyanın en eski yapı ve dekorasyon mülküleri memer, yaşam alanlarında doğal dokular yaratmak isteyenlerin mistiq hırsızları sunuyor. Seitmar'ın ünlü filmleri Tenesse Werner, Amara Caso, Dilara Jumerah, Palmyre Atabak gibi dünyada prestijli projelerde doğalgaz, sahneşaları, eflatulanları stonda adrenalin şakınlığıyla. Ester Showman'ın da her alkışlanan hem de dikkatli olarak dikkatli sunumceği, dikkatli atılıp ittihamla buluculuğu. Kullanıldığı makara doğal zenginlik, karan memer, Tenesse Werner'in Ester Showman'ın da unutulmaz ve dezen erçiliğindeki traumalarının belgesine sunuyor.

# ZARAFET VE YALINLIĞIN SİMGESİ

1- Zarafet ve yalınlığın simgesi VitrA, Metropole serisinin ürün yelpazesine banyo mobilyalarını ekleyerek, doğal şıklık, zarafet ve yalınlığı birleştiren ideal bir seri oluşturdu. NOA grubunun tasarladığı, siyah ve beyaz renk seçenekleriyle sık banyolar yaratan seri. en son teknoloji ve yeni trendleri buluşturan minimalist çizgilerinin yanı sıra. ince ve işlevsel detaylarıyla dikkat çekiyor Metropole serisinin yeniliklerinden deterjan hazneli klozet, her yıkamada içine konan deterjanı suya karıştırarak maksimum temizlik sağlıyor.

Serinin farklı ihtiyaçları karşılamak için tasarlanan yuvarlak, oval, dikdörtgen; tezgahustu, tezgahaltı, armatür bantlı ya da bantsız lavabo seçenekleri ise her beğeniye uygun öneriler sunuyor. [www.vitra.com.tr](http://www.vitra.com.tr)

2- Güneş enerjisine yatırım Tema Banyo, son yılların yükselen sektörü 'güneş enerjisi'ne yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin metrekare alan üzerine kurulacak güneş enerjisi santralini hayatı geçirmeye hazırlanan firma, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor.



← Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatık ile işbirliği yaparak gerçekleştirilecek olan Tema Banyonun gunes enerjisi santralı sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.Tema Banyonun 2015 yılınaguclu bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı. Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paya sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak Yatırım için Enerji Bakanlığından iznimizi aldık"

dedi.[www.temabanyo.com.tr](http://www.temabanyo.com.tr)

3- Yılda 38 ton su tasarrufu Birleşmiş Milletler, su kaynakları üzerinde giderek artan baskılara ve suyun hayatı önemine vurgu yapmak için, 22 Mart 1993 tarihinde, her yıl 22 Mart gününü "Dünya Su Günü" olarak kutlanması kararlaştırılmıştır. Bien. Dünya Su Günü dolayısıyla, suyu verimli kullanma konusunda bilinçlendirme politikasına uygun ürünlerle tuvalette harcadığımız sudan yıllık yaklaşık 38 ton su tasarrufu sağlayabileceğimize dikkat çekiyor. Suya duyulan ihtiyacın her geçen gün artmasına duyarsız kalmayan Bien. tasarımlarını su tasarruflu üretmek konusunda gereken ozeni göstermeye devam ediyor. www.bienseramik.com.tr i\*- Tasarımının en doğal hali Dünyanın en eski yapı ve dekorasyon malzemesi mermer, yaşam alanlarında doğal dokular yaratmak



← isteyenlere müthiş fırsatlar sunuyor. Sektörün yenilikçi firması Temmer Mermer. Armani Casa. Dubai Jumeriah. Palmiye Adaları gibi dünyada prestijli projelere doğaltaş sağlayarak, uluslararası alanda adını sık sık duyuruyor. Etiler Showroom'unda hem ülkemizden hem de dünyadan onlarca doğaltaş örnekleriyle, doğadan aldığı ilhamı tasarımla buluşturuyor Kullanıldığı mekana doğal zenginlik katan mermer. Temmer Mermerin Etiler Showroomunda onlarca renk ve desen çeşitliliğiyle tasarımcıların beğenisine sunuluyor. temmermarble.com 30 BANYO MUTFAK

# TEKNOLOJİK ŞOV

## Teknolojik şov

Portföyündeki yaklaşık 400 ürünü dokunmatik ekranların da desteğiyle uluslararası alıcılarla buluşturan Tema Banyo, UNICERA'da yenilikçi ürünlerini son teknolojiyle donattığı çok özel bir stantla tanıttı.

Tema Banyo, kaliteli ve yenilikçi ürünlerile fuardaki standında adeta gövde gösterisi yaptı. Yenilikçi teknolojilerle donatıldığı çok özel bir stand hazırlayan Tema Banyo, ziyaretçilerin akınına uğradı. Portföyündeki yaklaşık 400 ürünü dokunmatik ekranların da desteğiyle uluslararası alıcılarla buluşturan Tema Banyo'nun sergilediği ürünler arasında start-stop özellikli plastik rezervuar, 3 ve 5 fonksiyonlu sürgülü duş setleri, yerden basmalı gömme rezervuar, çok fonksiyonlu ara musluk,

farklı kombinasyonlar yapılabilen ankastre duş başlıklar, anti-twist özellikli spiraller bulunuyor.

### "İletişimi güçlendirme noktamız"

Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı; "Tema Banyo olarak sektörde uzun yıllardır üreticiyiz, yıllardır değişik pazarlarda da ürünlerimizi tüketiciyle buluşturuyoruz. Fuarda mevcut iş ortaklarımızın yenilikçi ürünlerimizle bir kez daha buluşturduk. Yüzlerce ürünümüzün fiyat



ve özellikleri son teknolojiyle sergiledik. UNICERA 2015 bu yıl da müşterilerimiz ve iş ortaklarımıza iletişim noktamız oldu" açıklamasında bulundu.

**"Banyoyu tamamlar"**  
Plastik rezervuar satışı ticari faaliyetlerine başlayan Tema Yapı Makineinin gücü markası Tema Banyo, yapı makineleri sektörünün önemli oyuncular arasında yer alıyor. "Tema Banyoyu Tamamlar" sloganıyla Türkiye genelinde bin bayisi ve bölge müdürlükleri aracılığıyla müşterilerine ulaşan marka, su tesisleri sağlayan yenilikçi ürünlerin sektöründe büyük iki de hedefe prizdir.



Teknolojik şov Portföyündeki yaklaşık 400 ürünü dokunmatik ekranların da desteğiyle uluslararası alıcılarla buluşturan Tema Banyo, UNICERA'da yenilikçi ürünlerini son teknolojiyle donattığı çok özel bir stantla tanıttı. Tema Banyo, kaliteli ve yenilikçi ürünleriyle fuardaki standında adeta gövde gösterisi yaptı.

Yenilikçi teknolojilerle donatıldığı çok özel bir stand hazırlayan Tema Banyo, ziyaretçilerin akınına uğradı. Portföyündeki yaklaşık 400 ürünü dokunmatik ekranların da desteğiyle uluslararası alıcılarla buluşturan Tema Banyo'nun sergilediği ürünler arasında start-stop özellikli plastik rezervuar, 3 ve 5 fonksiyonlu sürgülü duş setleri, yerden basmalı gömme rezervuar, çok fonksiyonlu ara musluk, farklı kombinasyonlar yapılabilen ankastre duş başlıkları, anti-twist özellikli spiraller bulunuyor.

"İletişimi güçlendirme noktamız" Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı; "Tema Banyo olarak sektörde uzun yıllardır üreticiyiz, yıllardır değişik pazarlarda da ürünlerimizi tüketiciyle buluşturuyoruz. Fuarda mevcut iş ortaklarımıza yenilikçi ürünlerimizle bir kez daha buluşturduk.

»

## Teknolojik şov

Portföyündeki yaklaşık 400 ürünü dokunmatik ekranları da destegiyle uluslararası alıcılarla buluşturan Tema Banyo, UNICERA'da yenilikçi ürünlerini son teknolojiyle donatlığı çok özel bir standla tanıttı.

**T**ema Banyo, kaliteli ve yenilikçi ürünlerile fuarındaki standında adeta gizde gösterisi yaptı. Yenilikçi teknolojilerle donatılmış çok özel bir stand hazırlayan Tema Banyo, ziyaretçilerin akitına uğradı. Portföyündeki yaklaşık 400 ürünü dokunmatik ekranların da destegiyle uluslararası alıcılarla buluşturan Tema Banyo'nun sergilediği ürünler arasında start-stop özellikli plastik rezervuar, 3 ve 5 fonksiyonlu surgülü duş setleri, yeden basmalı gizme rezervuar, çok fonksiyonlu arası musluk,

farklı kombinasyonlar yapılabilen ankastra duş başlıklar, anti-twist özellikleri spiraller bulunuyor.

**"İletişimi güçlendirme noktamız"**

Tema Banyo Genel Koordinatör Oğuz Odabay, "Tema Banyo olarak sektörde uzun yıllardır üreteciz, yıllarda deejik pazartarda da üründenmiş tüketiciyle buluşuyoruz. Fuarda mevcut iş ortaklarınıza yenilikçi ürünlerimizle bir kez daha buluşturduk. Yüzlerce ürünümüzün fiyat ve özellikleri son teknolojiyle sergiledik.

**"Banyoyu tamamlar"**

Plastik rezervuar satışıyla ticari faaliyetlerine başlayan Tema Yapı Malzemelerinin güçlü markası Tema Banyo, yapı malzemeleri sektöründen önemli oyunculan arasında yer alıyor. "Tema Banyoyu Tamamlar" sloganıyla Türkiye genelinde bin bayını ve bölge müdürlükleri aracılığıyla mütemilere ulusal marka, su tasarrufu sağlayan yenilikçi ürünlerle sektöründe birçok ilk de hayata geçirdi.




BANYO Mutfak | 171

← Yüzlerce ürünümüzün fiyat ve özelliklerini son teknolojiyle sergiledik.

UNICERA 2015'te yılında müşterilerimiz ve iş ortaklarımızla iletişim noktamız oldu" açıklamasında bulundu. "Banyoyu tamamlar" Plastik rezervuar satışıyla ticari faaliyetlerine başlayan Tema Yapı Malzemelerinin güçlü markası Tema Banyo, yapı malzemeleri sektörünün önemli oyuncuları arasında yer alıyor. Tema Banyoyu Tamamlar' sloganıyla Türkiye genelinde bin bayisi ve bölge müdürlükleri aracılığıyla müşterilerine ulaşan marka, su tasarrufu sağlayan yenilikçi ürünlerle sektöründe birçok ilki de hayata geçirdi. BANYO Mutfak | 171

→ Dosya

## SIAK AVRUPA'NIN SİPARİŞLERİYLE Hedef Büyüttü

Uluslararası pazarlarda yakaladığı büyümeye ivmesi sayesinde satışlarını katlayan Siak A.Ş., Avrupa pazarlarından gelen siparişlerle 2015 yılında yüzde 22 olan büyümeye hedefini revize etti



**Y**aptığı yatırımlar ve üretim becerisi ile Türkiye'yi rezervuar ve iç takımında üretim üssü haline getiren ve Fransa-Monaco sermayeli Siamp ile joint venture anlaşması imzalama olan Siak A.Ş., uluslararası pazarlarda yakaladığı büyümeye ivmesi sayesinde satışlarını da katladı. Fransa, Almanya ve İngiltere başta olmak üzere Batı Avrupa pazarlarından gelen siparişlerle 2015 yılında yüzde 22 olan büyümeye hedefini revize eden Tema Grup ve Siak A.Ş. yeni uluslararası müşterilerin de radarına girdi.



Cemalettin Gürel

Siak A.Ş.'nin üretim kapasitesinin yüzde 60'ını Batı Avrupa ülkelerine satışına dikkat çeken Siak A.Ş. Türkiye Genel Müdürü Cemalettin Gürel, "Sahip olduğumuz üretim gücü ve becerisi, tasarım geliştirme kabiliyetimiz bizi rakiplerimizden güçlü kılar. Ar-Ge merkezinde bulunan 2500x80 tablalı 3D yazıcıımız sayesinde tasarımları yapılan ürünlerimiz anında üretilebilir denenebilir. Avrupa merkezi firmalar kendi tasarımlarını bize yollayıp prototiplerinin bizim tarafımızdan üretilmesini talep ediyor. İnovatif gücümüz sayesinde yılda 5-6 yeni ürün piyasaya sürebilme yetisine sahibiz" diye konuşuyor.

**A**vrupa'nın Üretim Üssü  
Üretimde çağdaş üretim anlayışını sembolize eden "lean production" anlayışı ve Kaizen metodunun uygulanması sayesinde sürekli gelişim aynı zamanda iyileştirmelerle Türkiye'yi Avrupa'nın rezervuar ve iç takım üretim üssü haline getirdiklerine dikkat çeken Gürel, "Kapasite kullanım oranlarımız da yüzde 95 seviyesine yükseldi" diyor. 2015 yılı hedeflerini yüzde 22 büyümeye olarak öngördüklerini aktaran Gürel, uluslararası müşterilerden gelen talep nedeniyle daha da yüksek büyümeye yakalayacaklarını ifade ediyor.

### İhracatta 44'üncü sırada

Tema Grup şirketlerinden Siak A.Ş.'nın 2014 yılı İKMB'larına göre, alanında ihracatta 44'üncü sırada yer aldığı habırlıstan Cemalettin Gürel, gurur söylüyor: "Bu durum hem istihdam artışı hem de katma değerli ürün geliştirme ve ihrac etme anlamında Türkiye için gurur verici bir durum."



İNDERGİ - 01 MAYIS 2015

# SIAK AVRUPA'NIN SİPARİŞLERİYLE HEDEF BÜYÜTTÜ

Türkiye'yi rezervuar ve iç takım alanında üretim üssü haline getiren Tema Grup şirketlerinden Siak A.Ş. başta Fransa, Almanya, İngiltere olmak üzere Batı Avrupa pazarlarından gelen siparişlerle hedef büyütü. Siak A.Ş. aynı zamanda sahip olduğu üretim kapasitesi, inovatif gücü ve tasarım geliştirme kapasitesiyle Avrupalı üreticilerin de gözdesi haline geldi.

Yaptığı yatırımlar ve üretim becerisi ile Türkiye'yi rezervuar ve iç takımında üretim üssü haline getiren ve Fransa-Monaco sermayeli Siamp ile joint venture anlaşması imzalama olan Siak A.Ş., uluslararası pazarlarda yakaladığı büyümeye ivmesi sayesinde satışlarını da katladı. Fransa, Almanya ve İngiltere başta olmak üzere Batı Avrupa pazarlarından gelen siparişlerle 2015 yılında yüzde 22 olan büyümeye hedefini revize eden Tema Grup ve Siak A.Ş. yeni uluslararası müşterilerin de radarına girdi. →

## Siak Avrupa'nın Siparişleriyle Hedef Büyüttü

Uluslararası pazarlarda yakaladığı büyümeye ivmesi sayesinde satışlarını katlayan Siak A.Ş., Avrupa pazarlarından gelen siparişlerle 2015 yılında yüzde 22 olan büyümeye hedefini revize etti



**Y**apıtı yarınlıklar ve üretim becerisi ile Türkiye'yi rezervuar ve iç takımı üretim üssü haline getiren ve Fransa-Monaco sermayeli Siamp ile joint venture anayasası imzalanan Siak A.Ş., uluslararası pazarlarda yakaladığı büyümeye ivmesi sayesinde satışlarını da katladı. Fransa, Almanya ve İngiltere bagış olsak üzere Batı Avrupa pazarlarından gelen siparişlerle 2015 yılında yüzde 22 olan büyümeye hedefini revize eden Tema Grup ve Siak A.Ş., yeni uluslararası müşterilerin de radanına girdi.



Cemalettin Gürel

**A**vrupa'nın üretim üssü  
Üretimde çağdaş üretim anlayışını sembolize eden 'lean production' anlayışı ve Kaizen metodunun uygulanması sayesinde sürekli gelişim aynı zamanda iyileştirmelerle Türkiye'yi Avrupa'nın rezervuar ve iç takım üretim üssü haline getirdiklerine dikkat çeken Gürel, "Kapasite kullanım oranlarımız da yüzde 95 seviyesine yükseldi" diyor. 2015 yılı hedeflerini yüzde 22 büyümeye olarak öngördüklerini aktaran Gürel, uluslararası müşterilerden gelen talep nedeniyle daha da yüksek büyümeye yakalayacaklarını ifade ediyor.

**Ihracatta 44'üncü sırada**  
Tema Grup şirketlerinden Siak A.Ş.'nin 2014 yılı İKMİB verilerine göre, alanında ihracatta 44'üncü sırada yer aldığı hatırlatan Cemalettin Gürel, gurur söylüyor: "Bu durum hem istihdam artışı hem de katma değerli ürün geliştirme ve ihraç etme anlamında Türkiye için gurur verici bir durum."



mizde bulunan 250X280 tablalı 3D yazıcıımız sayesinde tasarımını yapılan ürünlerimiz anında üretilebilir, denenebilir. Avrupa merkezi firmalar kendi tasarımlarını bize yollayıp prototiplerinin bizim tarafımızdan üretilmesini talep ediyor. İnovatif gücümüz sayesinde yılda 5-6 yeni ürünü piyasaya sürebilme yetisine sahibiz" diye konuşuyor.

← Siak A.Ş.'nin üretim kapasitesinin yüzde 60'ını Batı Avrupa ülkelerine sattığına dikkat çeken Siak A.Ş Türkiye Genel Müdürü Cemalettin Gürel, "Sahip olduğumuz üretim gücü ve becerisi, tasarım geliştirme kabiliyetimiz bizi rakiplerimizden güçlü kılmıyor. Ar-Ge merkezimizde bulunan 250X280 tablalı 3D yazıcıımız sayesinde tasarımı yapılan ürünlerimiz anında üretilerek denenebiliyor. Avrupa merkezli firmalar kendi tasarımlarını bize yollayıp prototiplerinin bizim tarafımızdan üretilmesini talep ediyor. İnovatif gücümüz sayesinde yılda 5-6 yeni ürünü piyasaya sürebilme yetisine sahibiz" açıklamasını yaptı.

### Avrupa'nın üretim üssü

Üretimde çağdaş üretim anlayışını sembolize eden 'lean production' anlayışı ve Kaizen metodunun uygulanması sayesinde sürekli gelişim aynı zamanda iyileştirmelerle Türkiye'yi Avrupa'nın rezervuar ve iç takım üretim üssü haline getirdiklerine dikkat çeken Gürel, "Kapasite kullanım oranlarımız da yüzde 95 seviyesine yükseldi" dedi. 2015 yılı hedeflerini yüzde 22 büyümeye olarak öngördüklerini aktaran Gürel, uluslararası müşterilerden gelen talep nedeniyle daha da yüksek büyümeye yakalayacaklarını ifade etti.

### Ihracat becerisi

Tema Grup şirketlerinden Siak A.Ş.'nin 2014 yılı İKMİB verilerine göre, alanında ihracatta 44'üncü sırada yer aldığı hatırlatan Cemalettin Gürel, şunları söyledi: "Bu durum hem istihdam artışı hem de katma değerli ürün geliştirme ve ihraç etme anlamında Türkiye için gurur verici bir durum."

**Banyolarda TEMA  
Baharı!**

**B**aharla beraber banyolarını yenilemek isteyenler için Tema Banyo, birbirinden sık, yenilikçi, dayanıklı ve fonksiyonel ürünlerini tüketicilerin beğenisine sundu.

Tema Banyo, banyolara baharın enerjisini getiriyor. Baharın gelmesiyle birlikte banyosunu yenilemek isteyenler için birbirinden sık, yenilikçi, dayanıklı ve fonksiyonel ürünlerini tüketicilerin beğenisine sunan Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda her banyoya uyacak modeller yer alıyor. Sık ve yenilikçiliğinin yanı sıra dayanıklılığıyla da dikkat çeken Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda ürün fiyatları 175 ile 350 TL arasında değişiyor.

Tema Banyo, banyolarını yenilemek isteyenleri Türkiye geneline yayılan bayilerine davet ediyor...

# BANYOLARDA TEMA BAHARI!

Baharla beraber banyolarını yenilemek isteyenler için Tema Banyo, birbirinden sık, yenilikçi, dayanıklı ve fonksiyonel ürünlerini tüketicilerin beğenisine sundu.

Tema Banyo, banyolara baharın enerjisini getiriyor. Baharın gelmesiyle birlikte banyosunu yenilemek isteyenler için birbirinden sık, yenilikçi, dayanıklı ve fonksiyonel ürünlerini tüketicilerin beğenisine sunan Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda her banyoya uyacak modeller yer alıyor.

Sık ve yenilikçiliğinin yanı sıra dayanıklılığıyla da dikkat çeken Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda ürün fiyatları 175 ile 350 TL arasında değişiyor.

Tema Banyo, banyolarını yenilemek isteyenleri Türkiye geneline yayılan bayilerine davet ediyor...

HÜRSSES - 13 MAYIS 2015

## Banyolarda TEMA baharı

Baharla beraber banyolarını yenilemek isteyenler için Tema Banyo, birbirinden sık, yenilikçi, dayanıklı ve fonksiyonel ürünlerini tüketicilerin beğenisine sundu. Tema Banyo, banyolara baharın enerjisini getiriyor.



Baharın gelmesiyle birlikte banyosunu yenilemek isteyenler için birbirinden sık, yenilikçi, dayanıklı ve fonksiyonel ürünlerini tüketicilerin beğenisine sunan Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda her banyoya uyacak modeller yer alıyor. Şık ve yenilikçiliğinin yanı sıra dayanıklılığıyla da dikkat çeken Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda ürün fiyatları 175 ile 350 TL arası arasında değişiyor.

Tema Banyo, banyolarını yenilemek isteyenleri Türkiye geneline yayılan bayilerine davet ediyor.

# BANYOLARDA TEMA BAHARI!

Baharla beraber banyolarını yenilemek isteyenler için Tema Banyo, birbirinden sık, yenilikçi, dayanıklı ve fonksiyonel ürünlerini tüketicilerin beğenisine sundu.

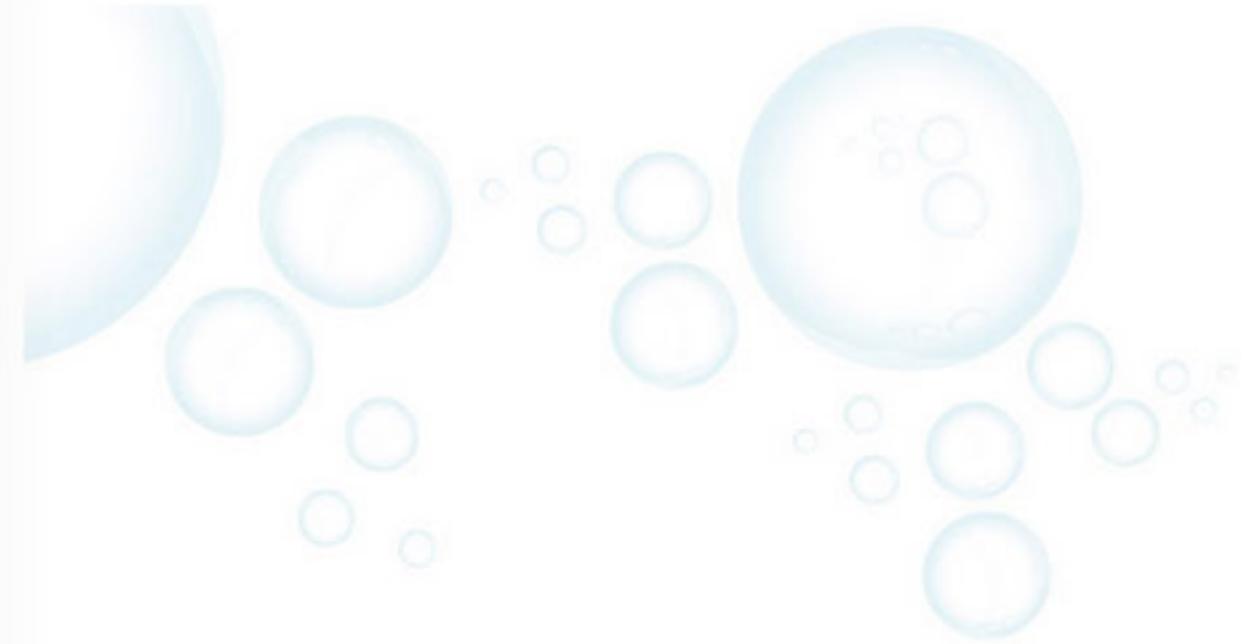
Tema Banyo, banyolara baharın enerjisini getiriyor. Baharın gelmesiyle birlikte banyosunu yenilemek isteyenler için birbirinden sık, yenilikçi, dayanıklı ve fonksiyonel ürünlerini tüketicilerin beğenisine sunan Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda her banyoya uyacak modeller yer alıyor.

Şık ve yenilikçiliğinin yanı sıra dayanıklılığıyla da dikkat çeken Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda ürün fiyatları 175 ile 350 TL arasında değişiyor.

Tema Banyo, banyolarını yenilemek isteyenleri Türkiye geneline yayılan bayilerine davet ediyor...



Tüm Hakkı Saklıdır 2015©



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



# TEMA BANYO HABERLER


**1- Islak zeminlere mükemmel çözüm**

ACO'nun ıslak zeminler için özel olarak geliştirilen ACO Easy Flow yer süzgeçleri, apartman dairelerinden villalara, yurtlardan otellere kadar birçok alanda güvenle kullanılırken tasarımlarıyla da fark yaratıyor. Paslanmaz çelik izgaralı ve plastik gövdeli yapısıyla dikkat çeken Easy Flow yer süzgeçleri, sağladığı hijyen sayesinde son kullanıcılar tarafından da tercih ediliyor. Easy Flow yer süzgeçleri sadece zarafetle değil, tasarım ve işleviyle mekanlarında hizmet ettiğinden de sağlıyor. Ayrıca paslanmaz çelikten elan ve kolay temizlenebilir kaka futosu kılıfı, rafit hemşehrî makineleri sajnır ve slan koku rahatlatıcıları ile de.

[www.acoturkiye.com](http://www.acoturkiye.com)
**2- Renklerin dünyasına adım atın**

VitrA yeni Arkitekt Color koleksiyonuyla renklerin mükemmel uyumunu ve yarattığı etkileri mekanlara taşıyan porselen ve duvar serilerini sunuyor. Kapama peydahları, mekanlarda anlam ve değer katayan renkler, VitrA Arkitekt Color dünyasında buluşuyor. Mimarlara ve iç mimarlara ilham verenek olan koleksiyon 4 seriden oluşuyor; kirmizi, mavi, yeşil, siyah ve beyaz gibi ana renklerin hakim olduğu Arkitekt Basic, havuz ve spa için tercih edilen mavi ve turkuvaz tonlarından yararlanıp Arkitekt Aqua, en çok tercih edilen niteliklerden bez ve gri tonlarıyla üretilen Arkitekt Neutral,芙蓉 gibi görsel trendlerden ve moda renklerinden oluşan Arkitekt Mood yetişti.

[www.vitravitra.com](http://www.vitravitra.com)
**3- Baharın enerjisi banyolarda**

Bahtın prizemleyle birlikte banyosunu yenilemek isteyenler için birbirinden şık, şezlonglu, dayanıklı ve funkcional, öndenin tüketiciye bezençleme sunan Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda her banyoya uygun modeller yer almaktadır. Şia ve yonca çiçeği gibi şık dayanıklılığı da ölkənin prensip Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda ürün ligne. 175 ile 250 TL arasında değişen Tema Banyo, banyolarını yaratmak isteyenlerin Türkiye pazarına girdiği bayillerine rafet ediyor.

[www.bemabanya.com.tr](http://www.bemabanya.com.tr)
**4- Tüm sektörlerde satışlarını artırdı**

Bosch Grube 2015 yılına lütfen beşinci yılago. Birinci pazar rakamlarına göre Bosch Grube satışlarını yüzde 13 artırdı. Karşılıkla etkisi gün yapılan düzlemlerinin ardından ise arıtma oranı yüzde 5,4 oldu. Bosch Grube, yıl genelinde bu seviyeyi yüzde 3 ile 5 arasında alacağındır. 2014 yılında, ürün konusunda bir kez daha Bosch a çok sık alanında pazar konumunu iyileştirmeye fırsat sundu. 2014 yılında Bosch Grube, satışlarını yüzde 4,3 artışla 47 milyon Euro'ya yükseltti. Karşılıkla etkisi gün inme sınıfında ise 2014 yılı boyunca arıtma oranı yüzde 7,4 oldu. Sıfır alanda yapılan bu güçlü gelişime, sonucunda iyileşmesine de katkıda bulundu.

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

**1- Islak zeminlere mükemmel çözüm ACO'nun ıslak zeminler için özel olarak geliştirilen ACO Easy Flow yer süzgeçleri, apartman dairelerinden villalara, yurtlardan otellere kadar birçok alanda güvenle kullanılırken tasarımlarıyla da fark yaratıyor. Paslanmaz çelik izgaralı ve plastik gövdeli yapısıyla dikkat çeken Easy Flow yer süzgeçleri, sağladığı hijyen sayesinde son kullanıcılar tarafından da tercih ediliyor. Easy Flow yer süzgeçleri sadece zarafetle değil, tasarım ve işleviyle mekanlarda hareket özgürlüğü sağlıyor. Ayrıca paslanmaz çelikten olan ve kolay çıkartılabilen koku tutucu kilidi, rahat temizlik imkanı sağlıyor ve olası koku rahatsızlığını önliyor. [www.acoturkiye.com](http://www.acoturkiye.com)**

**2- Renklerin dünyasına adım atın VitrA yeni Arkitekt Color koleksiyonuyla renklerin mükemmel uyumunu ve yarattığı etkileri mekanlara taşıyan porselen ve duvar serilerini sunuyor. Yaşamı çeşitlendiren, mekanlara anlam ve değer katayan renkler. VitrA Arkitekt Color dünyasında buluşuyor. Mimarlara ve iç mimarlara ilham verecek olan koleksiyon 4 seriden oluşuyor; kirmizi, mavi, yeşil, siyah ve beyaz gibi ana renklerin hakim olduğu Arkitekt Basic, havuz ve spa için tercih edilen mavi ve turkuvaz tonlarından yararlanıp Arkitekt Aqua, en çok tercih edilen niteliklerden bez ve gri tonlarıyla üretilen Arkitekt Neutral, 茉蓉 gibi görsel trendlerden ve moda renklerinden oluşan Arkitekt Mood yetişti.**



**1- İstak zeminlere mükemmel çözüm**  
ACD'nin istak zemini için özel olarak geliştirilen ACD Easy Flow yer süzgeçleri, apartman dairesinden villaara, yurtlardan işyerlerine kadar birçok alanda güvenle kullanılarak başarılmaktadır ve çok yayılmıştır.  
Postuların çelik çaparları ve plastik şoveli yapısıyla dikkat çeken Easy Flow yer süzgeçleri, saflıkla hizmet sunuyor ve son kullanıcılar tarafından da tercih ediliyor. Easy Flow yer süzgeçleri sayesinde zararlıdeki deşit, tozum ve şövleyle mekanlarda hareket ettiğinde saflığı koruyor. Ayrıca postuların çeliklerinin ve katlanır çaparlarının koku tutucu kılıf, sualtı temizlik teknolojisi sayesinde suyun suhbetindeki sujeleri ve koku cahutlarını sileriyor.

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

**2- Renklerin dünyasına adım atın**  
Vitra yeni Arkitekt Color koleksiyonuyla renklerin mükemmel uyumunu ve yaratıcı etkileri meşhurlara taşıyan pasyon ve doar serüven sunuyor. Kapama peydalanımları, meşhurlara anılmış ve değer katmış renkler, VitrA Arkitekt Color dünyasında buluşuyor. Minyatür ve iç mimarlarla iklim renzeleri olan koleksiyon 4 seriden oluşuyor; krem, mavi, yeşil, siyah ve beyaz gibi ana renklerin hafif sfırulaşır Arkitekt Basic, havuz ve spa için tercih edilen mavi ve turkuaz tonlarında yer alan Arkitekt Aqua, en çok tercih edilen nötr renklerden bej ve gri tonlarıyla üretilen Arkitekt Neutral, isimnesi şirin renklerden ve moda renklerden oluşan Arkitekt Mood yer almıyor.

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

**3- Baharin enerjisi banyolarda**  
Baharin primeşme birlikte banyosunu yenilemek isteyenler için birbirinden şık, yenilikçi, dayanıklı ve fonksiyonel ürünlerini tüketicilerin beğenisine sunan Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda her banyoya uyacak modeller yer alıyor. Şık ve yenilikçiliğinin yanı sıra dayanıklılığıma da dikkat çeken Tema Banyo, banyolarını yenilemek isteyenleri Türkiye geneline yayılan bayilerine davet ediyor. [www.temabanyo.com.tr](http://www.temabanyo.com.tr)

**4- Tüm sektörlerde satışlarını artırdı**  
Bosch Grubu 2015 yılını iyi bir başlangıç yaptı. Birinci çeyrek rakamlarına göre Bosch Grubu satışlarını yüzde 13 artırdı. Kur oranı etkisine göre yapılan düzenlemelerin ardından bu artış oranının yüzde 5,4 oldu. Bosch Grubu, yıl genelinde bu oranın yüzde 3 ile 5 arasında olacağını öngörüyor. 2014 yılında, ürün inovasyonları bir kez daha Bosch'a pek çok alanda pazar konumuna yükseltmeye fırsat sundu. 2014 yılında Bosch Grubu, satışlarını yüzde 6,3 artırdı 49 milyar Euro'ya yükseltti. Kur oranı etkisi göz önüne alınındaysa ise 2014 yılı büyümeye oranının yüzde 7,4 oldu. Satış alanında yapılan bu güçlü gelişime, sonucuların iyileşmesine de katkıda bulundu. [www.bosch.com.tr](http://www.bosch.com.tr)

← olduğu Arkitekt Basic, havuz ve spa için tercih edilen mavi ve turkuaz tonlarının yer aldığı Arkitekt Aqua, en çok tercih edilen nötr renklerden bej ve gri tonlarıyla üretilen Arkitekt Neutral, ilhamını güncel trendlerden ve moda renklerden alan Arkitekt Mood yer alıyor. [www.vitra.com.tr](http://www.vitra.com.tr)

**3- Baharin enerjisi banyolarda** Baharin gelmesiyle birlikte banyosunu yenilemek isteyenler için birbirinden şık, yenilikçi, dayanıklı ve fonksiyonel ürünlerini tüketicilerin beğenisine sunan Tema Banyo'nun yeni koleksiyonunda her banyoya uyacak modeller yer alıyor. Şık ve yenilikçiliğinin yanı sıra dayanıklılığıma da dikkat çeken Tema Banyo, banyolarını yenilemek isteyenleri Türkiye geneline yayılan bayilerine davet ediyor. [www.temabanyo.com.tr](http://www.temabanyo.com.tr)

**4- Tüm sektörlerde satışlarını artırdı** Bosch Grubu 2015 yılını iyi bir başlangıç yaptı. Birinci çeyrek rakamlarına göre Bosch Grubu satışlarını yüzde 13 artırdı. Kur oranı etkisine göre yapılan düzenlemelerin ardından bu artış oranının yüzde 5,4 oldu. Bosch Grubu, yıl genelinde bu oranın yüzde 3 ile 5 arasında olacağını öngörüyor. 2014 yılında, ürün inovasyonları bir kez daha Bosch'a pek çok alanda pazar konumuna yükseltmeye fırsat sundu. 2014 yılında Bosch Grubu, satışlarını yüzde 6,3 artırdı 49 milyar Euro'ya yükseltti. Kur oranı etkisi göz önüne alınındaysa ise 2014 yılı büyümeye oranının yüzde 7,4 oldu. Satış alanında yapılan bu güçlü gelişime, sonucuların iyileşmesine de katkıda bulundu. [www.bosch.com.tr](http://www.bosch.com.tr)



## Hedef müşteri memnuniyeti

Tema Banyo, müşterilerini daha yakından tanımak ve beklenenlerini yakından takip etmek, müşteri beklenenlerine uygun ürün ve uygulamalar geliştirmek üzere yenilikçi bir proje hayata geçirdi.



**T**ema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programıyla başladığını dikkat çeken Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, "Müşteri ve onların beklenenlerini ana odaklıyoruz; CRM-Müşteri ilişkileri Yönetimi, İnsan Kaynakları ve satış ağımları yeniden yapılandırma karar aldı. Bu doğrultuda; tüketiciye buluşma noktamız olan satıcılarımızın eğitimi

büyük önem taşıyor. 2015 yılı itibarıyla satıcı arkadaşlarımızla düzenli aralıklarla fabrikamızda bir araya geliyor ve onlarla hedeflerimizi paylaşıyoruz" dedi.

### Yenilikçi bir proje

Müşteri memnuniyetinin büyük önem taşıdığını hatırlatan Odabaşı, "Bunu sağlamada satıcılarımız önemli bir yere sahip. Bu buluşmalar ve hedef paylaşımının sayesinde

satıcılarımız; hem üretim altyapımızı ve ürün geliştirme kabiliyetimizi yerinde görme fırsatı buluyor, hem de hizmet kalitemizi ilk açıdan dinliyorlar. Biz de müşteri beklenenlerini, ürün ve uygulamalarımızın müşteri gözündeki yansımalarını sağlamak ve servislerimiz kanalıyla öğrenme fırsatı yakalıyoruz. Bu da aynı zamanda bir kez daha pahit oluklarını belirterken, üretim, yönetim ve satış sistemimiz işleyip ilgili hayranlıklarını ifade ettiriyor.



SA / BANYO MUTFAK

## HEDEF MÜŞTERİ MEMNUNIYETİ

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programıyla başladığına dikkat çeken Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, "Müşteriyi ve onların beklenenlerini ana odağıma alarak CRM-Müşteri ilişkileri Yönetimi, İnsan Kaynakları ve satış ağımları yeniden yapılandırma karar aldı. Bu doğrultuda; tüketiciye buluşma noktamız olan satıcılarımızın eğitimi

Yenilikçi bir proje Müşteri memnuniyetinin büyük önem taşıdığını hatırlatan Odabaşı, "Bunu sağlamada satıcılarımız önemli bir yere sahip. Bu buluşmalar ve hedef paylaşımı sayesinde satıcılarımız; hem üretim altyapımızı ve ürün geliştirme kabiliyetimizi yerinde görme fırsatı buluyor, hem de hizmet kalitemizi ilk açıdan dinliyorlar. Biz de müşteri beklenenlerini, ürün ve uygulamalarımızın müşteri gözündeki yansımalarını satıcılarımız ve servislerimiz kanalıyla öğrenme fırsatı yakalıyoruz. Bu da aynı zamanda bir kez daha pahit oluklarını belirterken, üretim, yönetim ve satış sistemimiz işleyip ilgili hayranlıklarını ifade ettiriyor.

**Hedef müşteri memnuniyeti**

Tema Banyo, müşterilerini daha yakından tanımak ve bekleyenlerini yakından takip etmek, müşteri bekleyenlerine uygun ürün ve uygulamalar geliştirmek üzere yenilikçi bir projeyi hayata geçirdi.

**T**ema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programıyla başladığını dikkat çeken Tema Grup Genel Koordinatörü Oğuz Odabasi, "Müşteri ve onların bekleyenlerini ana odaklıyoruz. CRM-Müşteri İlişkileri Yönetimi, İnsan Kaynakları ve satış ağımızı yeniden yapılandırma karar aldı. Bu doğrultuda; tüketiciye buluşma noktamız olan satıcılarımızı eğitimi büyük önem taşır. 2015 yılı itibarıyla sabır arkadaşlarıma düzenli aralıklarla fabrikamızda bir araya gelir ve onlarla hedeflerimizi paylaşıyoruz" dedi.

**Yenilikçi bir proje**  
Müşteri memnuniyetinin büyük önem taşıdığını hatırlatan Odabası, "Bunu sağlamada satıcılarımız; önemli bir yere sahip. Bu buluşmalar ve hedef paylaşımının sayesinde satıcılarımız; hem üretim altyapımızı ve ürün geliştirme kabiliyetimizi yerinde görme fırsat buluyor, hem de hizmet kalitemizi ilk aylardan deniyorlar. Buz da müşteri bekleyenlerini, ürün ve uygulamalarımızın müsteri gözündeki yansımalarını satıcılarımız ve servislerimiz kanıyla öğrenmeye fırsatı yakalıyoruz. Bu da aidiyet gücünü artırmanız ve daha iyi ulaşmanızda bizim içim 'iti Güç oluyor' açıklamasını yaptı. Ziyaretler sonrası Tema Banyo servis ve satıcıları uzun süreli işbirliği içinde oldukları Tema Banyo'nun gücü ve etkinliğine bir kez daha şahit olduklarını belirtirken, üretim, yönetim ve satış sisteminin işleyişyle ilgili hayranlıklarını ifade ettiler.

64 | BANYO MUTFAK

← Bu da aidiyet gücünü artırmanız ve daha iyi ulaşmanızda bizim için itici güç oluyor" açıklamasını yaptı. Ziyaretler sonrası Tema Banyo servis ve satıcıları uzun süreli işbirliği içinde oldukları Tema Banyo'nun gücü ve etkinliğine bir kez daha şahit olduklarını belirtirken, üretim, yönetim ve satış sisteminin işleyişyle ilgili hayranlıklarını ifade ettiler. 64 | BANYO MUTFAK Hedef müşteri memnuniyeti Tema Banyo, müşterilerini daha yakından tanımak ve bekleyenlerini yakından takip etmek, müşteri bekleyenlerine uygun ürün ve uygulamalar geliştirmek üzere yenilikçi bir projeyi hayata geçirdi.

## YÖNETİM

**V**irgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok büyürse çalışanlara o kadar az sorumluluk ve özgürlük verilir. Buna karşılık yönetim bürokrasi ve hiyerarşi hâkim olur" diyor.

Branson'a göre bürokrasiye karşı çalışanlar arasında çıkışmanın yaratıcı yollarını bulmaktan başka yapabilecek çok fazla bir şey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasiyi yenmek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün...

Bugün birçok CEO ve patron, tipki Branson gibi yöneticileri şirketlerde bürokrasiyi aşmanın yaratıcı yollarını arıyor. Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farrell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasiye yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu aşmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırıldığını söylüyor. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dakikalar içinde alınmaya başlanmıştır.

Bürokrasiyi aşma konusunda Türkiye'de de CEO'ların yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Bunlar arasında ofis tasarımını değiştirmekten özel saha ekibi

lere görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanılıyor.

CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemlerden biri de yönetim ekibinin yetkililerini artırmak. Toplantı periyotlarını ve sürelerini azaltmak da sık kullanılan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasiyi azaltmak için teknolojinin de niyetlerinden yararlanıyor.

## AYDIN'IN ŞEFFAF OFİS STRATEJİSİ

Bürokrasının online geçişin önemini alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişimde odaklılmıyor. Brandanın biri de Yemeksepeti'nin kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydin. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydin, 15 yıl önce arkadaşlarıyla sıfırdan kurduğu şirketini 1 milyar TL'nin üzerinde bir değerle Delivery Hero'ya sattı. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydin'ın başarısında Yemeksepeti'nde oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydin, bürokrasiyi aşma konusunda kurum kültürlerini yanstan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor.



174 CAPITAL 01.2015

## DAHA AZ BÜROKRASI

**PAHA AZ. FONETIM** Virgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok büyürse çalışanlara o kadar az sorumluluk ve özgürlük verilir. Buna karşılık yönetim bürokrasi ve hiyerarşi hâkim olur" diyor. Branson'a göre bürokrasiye karşı çalışıklar arasında çıkışmanın yaratıcı yollarını bulmaktan başka yapabilecek çok fazla bir şey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasiyi yenmek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün... Bugün birçok CEO ve patron, tipki Branson gibi yöneticileri şirketlerde bürokrasiyi aşmanın yaratıcı yollarını arıyor. Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farrell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasiye yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu aşmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırıldığını söylüyor. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dakikalar içinde alınmaya başlanmış. Bürokrasiyi aşma konusunda Türkiye'de de CEO'ların yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Bunlar arasında ofis tasarımını değiştirmekten özel saha ekibi görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanılıyor. CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemlerden biri de yönetim ekibinin yetkililerini artırmak. Toplantı periyotlarını ve sürelerini azaltmak da sık kullanılan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasiyi



## YÖNETİM

**V**irgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok bürokrasi çalışanlara o kadar az sorumluluk ve özgürlük verilir. Buna karşılık yönetim bürokrasi ve hiyerarşi hakkında olur" diyor.

Branson'a göre bürokrasiye karşı çalkalar arasında ekosistemin yaratıcı yollarını bulmaktan başka yapabilecek çok fazla bir sey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasili yemek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün...

Bugün birçok CEO ve patron, tıpkı Branson gibi yöneticileri şirketlerde bürokrasının yaratıcı yollarını arıyor. Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farnell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasiye yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu aşmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırıldığına söylüyor. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dakikalar içinde alınmaya başlıyor.

Bürokrasisi调整 konusunda Türkiye'de de CEO'ların yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Bundan arasında ofis tasamını değiştirmekten özel saha ekibi-

leri görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanıyor.

CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemlerden biri de yönetim ekibinin yetkililerini azaltmak. Toplantı periyotlarını ve sürelerini azaltmak da sık kullanılan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasisi azaltmak için teknolojinin de nimetlerinden yararlanıyor.

**AYDIN'IN ŞEFFAF OFİS STRATEJİSİ**

Bürokrasının önleme geçmek için ölem alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişim odaklıyor. Bundan biri de Yemeksepeti'nin kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydın. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydın, 15 yıl önce arkadaşlarıyla sıfırdan kurduğu şirketini 1 milyar TL'nin üzerinde bir değerle Delivery Hero'ya sattı. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydın'ın başarısında Yemeksepeti'nde oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydın, bürokrasisi调整 konusunda kurum kültürlerini yansıtan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor.

azaltmak için teknolojinin de nimetlerinden yararlanıyor. AYDIN'IN ŞEFFAF OFİS STRATEJİSİ Bürokrasının önüne geçmek için ölem alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişim odaklıyor. Bunlardan biri de Yemeksepeti'nin kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydın. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydın, 15 yıl önce arkadaşlarıyla sıfırdan kurduğu şirketini 1 milyar TL'nin üzerinde bir değerle Delivery Hero'ya sattı. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydın'ın başarısında Yemeksepeti'nde oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydın, bürokrasisi调整 konusunda kurum kültürlerini yansıtan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor. 174 CAPITAL. 6 ?

2015 Kurumsal Yapı Aslında bütün CEO'ların ortak bir hedefi var: Kurum içi bürokrasisi azaltmak. Ancak hepsi bunun için farklı yöntemler kullanıyor. Örneğin CarrefourSA ve Yemeksepeti'nde yönetici odalarının kapıları kaldırıldı. Limak Yatırım Başkanı Ebru Özdemir ile İnci Holding'in başkanı Perihan İnci ise daha az bürokrasi için daha az toplantı yapıyor. Torunlar Holding'in patronu Aziz Torun gibi bazı işadamları da yöneticilerine daha fazla yetki vererek bürokrasiyle mücadele ediyor. . AYÇE TARCAN AKSAKAL aaksakal@capital.com.tr tas 175 Yemeksepeti'ni 3 yıl önce Balmumcu'daki yeni kampüsüne taşıyan Aydın. "Yeni binanın iç tasarımını bürokrasiden uzak, kurum kültürüne ve çalışanların karakterine uygun olacak şekilde baştan ayağa yeniden kurguladık" diyor. Aydın, uyguladığı yöntemi .şöyleden anlatıyor: "Esneklik,

# DAHA AZ BÜROKRASI

174 CAPITAL



## YÖNETİM

**V**irgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok bürokrasi çalışanlara o kadar az sorumluluk ve özgürlük verilir. Buna karşılık yine de bürokrasi ve hiyerarşi hâkim olur" diyor.

Branson'a göre bürokrasiye karşı çalıtlar arasında ekosmanın yaratıcı yollarını bulmaktan başka yapabilecek çok fazla bir sey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasiyi yemek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün...

Bugün birçok CEO ve patron, tıpkı Branson gibi yöneticileri şirketlerde bürokrasıyı aşmanın yaratıcı yollarını arıyor. Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farnell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasiye yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu aşmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırılmış olduğunu söylüyor. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dikkatler içinde alınmaya başlıyor.

Bürokrasiyi aşma konusunda Türkiye'de de CEO'lumuz yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Bunlar arasında ofis tasamını değiştirmekten özel saha ekibi-

leri görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanıyor.

CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemden biri de yönetim ekibinin yetkililerini aternak. Toplantı periyotlarını ve sürelerini azaltmak da sık kullanılan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasiyi azaltmak için teknolojinin de niyetlerinden yararlanıyor.

## AYDIN'IN ŞEFFAF OFİS STRATEJİSİ

Bürokrasının online geçmek için önem alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişim odaklılarıyor. Birçokları bir de Yemeksepet'in kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydin. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydin, 15 yıl önce arkadaşlarıyla sıfırdan kurduğu şirketini 1 milyar TL'ün üzerinde bir değerle Delivery Hero'ya sattı. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydin'ın başarısında Yemeksepet'te oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydin, bürokrasiyi aşma konusunda kurum kültürlerini yansıtan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor.

# DAHA AZ BÜROKRASI



154 | OCAK 6 / 2015

← bürokrasiden uzaklık gibi şirket iş yapış kültürümüzün temel özelliklerini, yeni ofisimizin mimarisine yansıtmeye dikkat ettilik. Ofisimizi ekibimizdeki herkesin birbiriyle maksimum seviyede iletişim kurabileceğim şekilde tasarladık. Toplantı ve üst kademe yöneticilerin odalarında dahi tüm duvarları camla kapladık. Bu da şeffaflığı sağladı." Kiğılinın CEO'su Hilal Suerdem. çalışanlar arasındaki açık, şeffaf ve bürokrasiden uzak iletişimimin başarımı getirdiğine inanıyor. Suerdem, bunun için kapısını her zaman açık tutuyor ve bu davranışın şirketteki diğer yöneticilere de örnek teşkil ettiğini söylüyor. Suerdem. Çalışanlarımızın üst yönetimle rahat, şeffaf ve açık iletişim kurabilmesi, iş verimliliği konusunda büyük fayda sağlıyor. Her türlü sorunlarını ya da önerilerini rahatlıkla söyleyebiliyorlar. İletişimsizliği çözmek sorunları da çözüyor' diyor. DHL, SAHA EKİBİ KURDU Türkiye'deki ofislerini bürokrasiyi azaltacak şekilde 2 yıl önce yeniden tasarladıklarını söyleyen DHL Express Türkiye CEO'su Markus Reckling de bu süreçte yönetim ekibinin odalarının kapılarını kaldırmış. Reckling. Artık ofiste çalışanların yöneticilere ulaşmak için bürokratik yol izlemesi gerekmiyor" diyor. Reckling in daha az bürokrasiyle çalışmak için yaptıkları arasında kıyafet yönetmeliğini değiştirmek, saha ekipleri kurmak da bulunuyor. Bir yıldır isteyenin kotla bile işe gelebildiğini söyleyen Reckling. şöyle konuşuyor: "Çalışanlarımız, toplantıları ve müşteri ziyaretleri olmadığı müddetçe işe rahat giyinip (smart casual) gelebiliyor. Kurum içi bürokrasiyi azaltmak için →

## YÖNETİM

**V**irgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok bürokrasi çalışanları o kadar az sorumluluk ve özgürlük verilir. Buna karşılık yönetimde bürokrasi ve hiyerarşi hakkında konuş" diyor.

Branson'a göre bürokrasiye karşı çatışıklar arasında ekosistemin yaratıcı yollarını bulmaktan başka yapabilecek çok fazla bir şey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasisi yemek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün...

Bugün birçok CEO ve patron, tıpkı Branson gibi yöneticilerin şirketlerde bürokrasının yaratıcılığını yollamayı arıyor. Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farnell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasiye yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu azaltmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırılmış olduğunu söylüyor. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dikkatler içinde alınmaya başlıyor.

Bürokrasisi aşma konusunda Türkiye'de de CEO'lardan yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Bunlar arasında ofis tasarımları değiştirmekten özel saha ekip-

leri görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanıyor.

CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemden biri de yönetim ekibinin yetkililerini artırmak. Toplantı periyotlarını ve sürelerini azaltmak da sık kullanılan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasisi azaltmak için teknolojinin de niyetlerinden yararlanıyor.

**AYDIN'IN ŞEFAF OFİS STRATEJİSİ**

Bürokrasının öniline geçmek için önde alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişim odaklıları var. Birlarından biri de Yemeksepet'in kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydin. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydin, 15 yıl önce arkadaşlarıyla sıfırdan kurduğu şirketini 1 milyar TL'nin üzerinde bir değerle Delivery Hero'ya sattı. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydin'ın başarısında Yemeksepet'te oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydin, bürokrasisi aşma konusunda kurum kültürlerini yansıtan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor.



174 | OCAK 6 / 2015

← oluşturduğumuz saha ekipleri. Gemba Yürüyüşü (Yalın düşünce felsefesinin bir unsuru kabul ediliyor) yapıyor. Böylece iş süreçlerimizi iyileştirip gereksiz bürokratik süreçleri ortadan kaldırıyorlar." Reckling, bürokrasi konusunda yaptıkları bir diğer uygulamanın da yönetim ekibinin yetkilerini artırmak olduğunu söylüyor. Reckling, "Satış müdürlerimiz, en ufak gamze amu EBRU ÖZDEMİR / LİMAK YATIRIM YÖN. KUR. BAŞ. "UZUN TOPLANTILAR MOTİVASYONU DÜŞÜRÜYOR" UCU AÇIK DEĞİL Bürokrasiyi azaltmak ve kurumu hızlandırılmak için mümkün olduğu kadar az toplantı yapmaya gayret ediyoruz. Toplantı yapmaya mecbur kaldığımız zamanlarda ise başlangıcı ve bitiş saatleri belli olan muhakkak kısa toplantılar yapmaya çalışıyoruz. Yaptığımız toplantıları hedef odaklı ve toplantı sonucunda yapılacaklar listesi ortaya çıkış şeklinde bitirmeye gayret ediyoruz. SEYAHAT YÜKÜNÜ AZALTTI Çalışanlarımız üzerindeki seyahat yükünü ve çevreye verdığımız zararı azaltabilmek için mümkün olduğunda fiziksel toplantı yerine telekonferans veya video konferans yapıyoruz. Bizde genellikle konular, toplantı sonunda maksimum üç cümlede özetlenir. Tartışılır ve muhakkak bir sonuca ve yol haritasına bağlanır. Uzun, sonuçsuz ve hedefsiz toplantıları pek sevmiyorum. Bu tür toplantıların çalışanların motivasyonunu kırdığını ve iş süreçlerini yavaşlattığını düşünüyorum. bir fiyat indirimi için bile genel müdürü kadar çikan bir onay sürecine tabiylan şimdiden belli limite kadar kendi inisiyatifleri dahilinde karar verip ilerleyebiliyorlar diyor. DAHA FAZLA YETKİ Onur Grup CEO'su Cemal Özgen de şirket →

## YÖNETİM

**V**irgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok bürokrasi çalışanları o kadar az sorumluluk ve özgürlük verilir. Buna karşılık yönetim bürokrasi ve hiyerarşi hakkında olur" diyor.

Branson'a göre bürokrasiye karşı çalıdlar arasında ekimnun yaratıcı yollarını bulmaktan başka yapabilecek çok fazla bir şey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasii yemek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün...

Bugün birçok CEO ve patron, tıpkı Branson gibi yöneticileri şirketlerde bürokrasii aşının yaratıcı yollarını arıyor. Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farnell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasie yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu aşmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırduğu söylüyor. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dakkalar içinde alınmış hissetti.

Bürokrasii aşma konusunda Türkiye'de de CEO'lann yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Bunlar arasında ofis tasarımları değiştirmekten özel saha ekibi-

leri görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanıyor.

CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemlerden biri de yönetim ekibinin yetkililerini azaltmak. Toplantı periyotlarını ve sürelerini azaltmak da sık kullanılan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasii azaltmak için teknolojinin de nimetlerinden yararlanıyor.

## AYDIN'IN ŞEFFAF OFİS STRATEJİSİ

Bürokrasının online geçmek için önem alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişim odaklıyor. Birçokları bir de Yemeksepeti'nin kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydin. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydin, 15 yıl önce arkadaşlarıyla sfırdan kuruluşu şirketini 1 milyar TL'nin üzerinde bir değerle Delivery Hero'ya satın. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydin'in başarısında Yemeksepeti'nde oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydin, bürokrasii aşma konusunda kurum kültürlerini yanstan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor.



174 ÇAPITRE 6 / 2015

← içi bürokrasiyi azaltmanın yolunun karar alma süreçlerindeki gereksiz durakları ortadan kaldırmaktan geçtiğini söylüyor. Özen, "Şirket içi onay verme sürelerini uzatmak yerine sorumlu kişinin yetki ve inisiyatif kullanmasına olanak tanıyoruz" diyor. Richard Branson da sirkeli yönetirken tepeden kontrol dayatmasının bürokrasii artırdığı kanısında. Branson, "Yöneticilerinizi tepeden kontrol etmeye kalkarsanız yönetici ekiplerinizin her birini, kendilerine has hedefleri ve farklı vizyonları olan gerçekten farklılaştırılmış şirketler kurmaktan alıkoyarak boğmuş olursunuz" diyor. Markus Reckling de yönetim ekibine daha fazla yetki vererek çalışanları ve müşterileri memnun ettiğini söylüyor. Reckling, ".Çalışanlarımız gereksiz onay sürecine takılmadığı için müşterilerimizse daha hızlı geri dönüş aldığı için memnun oluyor" diyor. Torunlar Holding patronu A/iz Torun, grup şirketlerinde bürokrasii aşmak için profesyonel yöneticilere 176 lai'it.u o 2015 Kurumsal Yapı MEHMET NANE / CARREFOURSA CEO'SU YÖNETİCİ ODALARININ KAPILARINI KALDIRDIM" AÇIK KAPI UYGULAMASI Perakende birtakım işi, hızlı kararlar almanızı gerektiren aktif bir sektör Başarılı olmak için takımınızla birlikte en kısa sürede etkin çözümler sunmak zorundasınız. Biz de yönetim olarak karar alma süreçlerinde hızlı bir şekilde ilerlemek adına "açık kapı" uygulamasını başlattık. GERİ BİLDİRİM ÖNEMLİ "Açık Kapı" uygulamamız, çalışanlarımızın görüş, şikayet ve önerilerini istediği herhangi bir yöneticiye, istediği zaman aktarabileceği bir iletişim modeli. Geri bildirim almanın yanı sıra iş süreçlerine çalışanların →

## YÖNETİM

**V**irgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok bürokrasi çalışanları o kadar az sorumluluk ve özgürlük verilir. Buna karşılık yönetim bürokrasi ve hizmetçi hâkim olur" diyor.

Branson'a göre bürokrasiye karşı çaldılar arasında ekimnun yaratıcı yollarını bulmaktan başka yapabilecek çok fazla bir şey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasiyi yemek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün...

Bugün birçok CEO ve patron, tıpkı Branson gibi yöneticileri şirketlerde bürokrasının yaratıcı yollarını arıyor. Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farnell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasiye yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu azmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırıyor sözüyor. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dakkalar içinde alınmaya başlıyor.

Bürokrasiyi aşma konusunda Türkiye'de de CEO'ların yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Bunlar arasında ofis tasarımları değiştirmekten özel saha ekip-

leri görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanıyor.

CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemlerden biri de yönetim ekibinin yetkililerini aternak. Toplantı periyotlarını ve sürelerini azaltmak da sık kullanlan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasının azaltmak için teknolojinin de önemini vurguluyor.

**AYDIN'IN ŞEFFAF OFİS STRATEJİSİ**

Bürokrasının online geçmek için önem alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişimle odaklıyor. Birçokları biri de Yemeksepeti'nin kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydın. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydın, 15 yıl önce arkadaşlarıyla birlikte kurdukları şirketini 1 milyar TL'nin üzerinde bir değerle Delivery Hero'ya satın alıyor. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydın'ın başarısında Yemeksepeti'nde oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydın, bürokrasiyi aşma konusunda kurum kültürlerini yanstan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor.



174 OCTOBER 2015

← modeli. Geri bildirim almanın yanı sıra iş süreçlerine çalışanların entegrasyonunu ve olası sorunlar için hızlı çözüm kabiliyetimizi artırıyor Z KUŞAĞINA HAZIRLIK Açık kapı uygulamamızın sürdürülebilirliğini ve kolaylığını sağlamak adına üst düzey

yöneticilerimizin odalarında kapı yok. İş yaşamına önumüzdeki yıllarda atılacak "Z kuşağı", çok küçük yaşılarından itibaren kendi kararlarını vermesi, fikir ve önerilerinin alınması kültürüyle yetiştirildi. Bu kuşakla iş sonuçları üretmek için "açık kapı uygulaması" organizasyonlarının vazgeçilmez bir modeli olacak.

**PERİHAN İNCİ / İNCİ HOLDİNG YÖN. KUR. BAŞ. İMZA YETKİSİ AŞAĞIYA İNMELİ** NET OLMALI Grup içinde bürokrasiyi azaltıp

karar sürecini hızlandırmak için yetki ve sorumlulukların iyi belirlenerek alt kademe'lere doğru aktarılması gerekiyor. Hangi kararın hangi yönetim kademesinin yetkisinde olduğu bir kez belirlendikten sonra kararı almak son derece hızlanıyor. PROBLEM NEREDE? Pek çok şirkette imza yetkileri karar mekanizmasının ne kadar alt kademe'lere indirilebildiğinin de bir göstergesi. Eğer her tür imza şirkette belli bir-iki kişiye bağlanmışsa problem var demektir.

**KÜÇÜK TOPLANTILAR** Büyük toplantılar yerine konuya doğrudan ilgili kişilerle daha küçük toplantılar düzenlenmesi, bence daha uygun. Hatta toplantı düzenlemek yerine hemen iletişim ve anında kısa telekonferanslarla karar oluşturmayı tercih ediyorum. daha fazla yetki verdiği söylüyor. Grup şirketlerinin yönetiminde bürokrasının getirdiği hantallığı azaltmak ve daha hızlı karar almak için az sayıda kişiden oluşan küçük icra kurullarının şirketlerin karar →

## YÖNETİM

**V**irgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok büyürse çalışanları o kadar az sorumluluk ve özgürlük verilir. Buna karşılık yönetimde bürokrasi ve hiyerarşi hâkim olur" diyor.

Branson'a göre bürokrasiye karşı çalıtlar arasında ekmanın yaratıcı yollarını bulmaktan başka yapabilecek çok fazla bir sey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasiyi yemek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün...

Bugün birçok CEO ve patron, tıpkı Branson gibi yöneticileri şirketlerde bürokrasiyi aşmanın yaratıcı yollarını arıyor. Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farnell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasiye yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu aşmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırarak söyleiyor. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dakkalar içinde alınmaya başlıyor.

Bürokrasiyi aşma konusunda Türkiye'de de CEO'ların yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Buradada ofis tasarımını değiştirmekten özel saha ekibi-

lerin görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanılıyor.

CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemlerden biri de yönetim ekibinin yetkililerini artırmak. Toplantı periyotlarını ve sürelerini azaltmak da sık kullanılan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasiyi azaltmak için teknolojinin de nişmelerinden yararlanıyor.

## AYDIN'IN ŞEFFAF OFİS STRATEJİSİ

Bürokrasının online geçmek için öleme alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişimde odaklılmıyor. Buradada biri de Yemeksepeti'nin kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydın. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydın, 15 yıl önce arkadaşlarıyla sfırdan kurduğu şirketini 1 milyar TL'nin üzerinde bir değere Delivery Hero'ya satmış. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydın'ın başarısında Yemeksepeti'nde oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydın, bürokrasiyi aşma konusunda kurum kültürlerini yansitan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor.



174 | CİHAN | 6.1.2017

← alma süreçlerini hızlandırdığını söyleyen Torun. "Bu sayede işin alt kademelevelerde beklemesini önlüyoruz" diyor. **CEO'NUN YENİ HEDEFİ AZ TOPLANTI** Bürokrasiyi azaltmak için yönetim ekibinin yetki ve sorumluluğunu artıran şirketlerden biri de Mudo. Şirketin CEO'su Barış Karakullukçu, bürokrasiyi organizasyonda inovatif değişikler yaparak astıklarını belirtiyor. Karakullukçu, "Şirket içinde bürokrasiyi en aza indirmek için Chart of Authority' (Yetki grafiği) projesini hayata geçirdik. Onay sorumluluğunu tüm seviyeler için etkin olacak şekilde konumlandırdığımız için şirket içi bürokrasi ortadan kalktı ve ekipteki arkadaşlarımızın yetkileri üst seviyelere taşındı" diyor. Pek çok CEO da uzun ve sonuca bağlanmayan toplantıların kurumu bürokrasiye ittiğini belirtiyor. Artık birçok şirkette bu nedenle çok katılımlı yönetim kurulu toplantıları yerini, daha az üyenin bulunduğu ve daha kısa sürelerde bitirilen toplantılara bırakıyor. Big Chefs kumcusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Gamze Cizreli, ucu açık yönetim kurulu toplantılarının verimi düşürdüğünü belirtiyor. Cizreli, "Toplantı uzadıkça verim düşüyor. En fazla 2 saatte toplantımızı bitiriyoruz" diyor. Kısa sürede Türkiye'nin en büyük banyo malzemeleri üreticileri arasına giren Tema Banyo da bu başarısını bölge yöneticilerine daha fazla yetki vererek ve toplantı sayısını azaltarak sağladı. Geçen yılı 180 milyon TL ciroyla kapattıklarını söyleyen **Tema Banyo Genel Müdürü Oğuz Odabaşı**, "Kurum içi bürokrasiyi aşmak için işe önce toplantı periyotlarını haftada 1'den ayda 1'e indirdik. Yönetim kademelevelerini azaltıp yöneticilerimizin yetki ve sorumluluklarını →

## YÖNETİM

**V**irgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok bürokrasi çalışanlara o kadar az sorumluluk ve özgürlük verilir. Buna karşılık yönetimde bürokrasi ve hiyerarşi hâkim olur" diyor.

Branson'a göre bürokrasiye karşı çaldıklar arasında ekosistemin yaratıcı yollarını bulmaktan başka yapabilecek çok fazla bir sey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasisi yemek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün...

Bugün birçok CEO ve patron, tıpkı Branson gibi yöneticileri şirketlerde bürokrasının yaratıcı yollarını arıyor. Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farnell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasiye yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu aşmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırılmış olduğunu söylüyor. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dakikalar içinde alınmaya başlamış.

Bürokrasisi aşma konusunda Türkiye'de de CEO'ların yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Bundan arasında ofis tasamını değiştirmekten özel saha ekibi-

leri görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanıyor.

CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemlerden biri de yönetim ekibinin yetkililerini azaltmak. Toplantı periyotlarını ve sürelerini azaltmak da sık kullanılan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasii azaltmak için teknolojinin de nimetlerinden yararlanıyor.

**AYDIN'IN ŞEFFAF OFİS STRATEJİSİ**

Bürokrasının önele geçmek için önde alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişim odaklıyor. Bulardan biri de Yemeksepeti'nin kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydın. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydın, 15 yıl önce arkadaşlarıyla kurduğu şirketi 1 milyar TL'nin üzerinde bir değerle Delivery Hero'ya satmış. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydın'ın başarısında Yemeksepeti'nde oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydın, bürokrasisi aşma konusunda kurum kültürlerini yaratınan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor.

# DAHA AZ BÜROKRASI



174 | Sayı 8.201

artırdık" diyor. Bürokrasiyi azaltmak için merkezi yapıyı azaltıp yerel yönetimi güçlendirdiklerini belirten Odabaşı, bölge temsilcileri arasında uygulamaya koyduğu dönüşümlü liderlik modelinin de karar alma süreçlerini hızlandırdığını söylüyor. **KURUM İÇİ GİRİŞİMCİLİK** Şirketler büyüğükçe yeni kademeler ve pozisyonlar ortaya çıkıyor. Bu nedenle hantal ve yavaşlayan bir yapı oluşuyor. Buna karşın daha küçük yapıdaki şirketler veya yeni kurulan girişimler büyük rakiplerine göre çok daha hızlı ve rekabetçi olabiliyor. Makro Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Songör, bürokrasının büyük şirketlerde daha fazla yaşandığını düşünenlerden. Songör. Hiyerarşi zinciri uzun olursa onay süreçleri de uzar. Bu da gereksiz bürokrasiye ve hantallığı neden olur" diyor. Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu da konvansiyonel iş yapma biçiminin bürokrasii artıldığı görüşünde. Orakçıoğlu. "Bizim grubumuzda çalışanlarımızın kendi sorumluluk alanlarında kendi baslarına karar alma. aynı zamanda aldığıları bu kararları yönetme özgürlüğü bulunuyor" diyor ve ekliyor. "Yönetim olarak onların bu alanlardaki karar alma süreçlerine ve kararlarına çok fazla karışmıyoruz." Temsa'nın eski CEO'su Mehmet Bulduran da büyük CAPTTAI 6/2015 177 Kurumsal Yapı şirketlerin en büyük dezavantajının artan kademe sayısı olduğunu belirtiyor. 32 yıl büyük şirketlerde yöneticilik yaptıktan sonra danışman ve yatırımcı olarak KOBİ ve start up'larla (.alışan Bulduran. bürokrasının hantallığından kurtulmak isteyen büyük şirketlere "girişimci" gibi



## YÖNETİM

**V**irgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok büyürse çalışanları o kadar az sorumluluk ve özgürlük verilir. Buna karşılık yönetimle bürokrasi ve hiyerarşi hâkim olur" diyor.

Branson'a göre bürokrasiye karşı çalıtlar arasında ekmanan yaratıcı yollarını bulmakta buska yapabilecek çok fazla bir sey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasiyi yemek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün...

Bugün birçok CEO ve patron, tıpkı Branson gibi yöneticileri şirketerde bürokrasîyi aşmanın yararlılığını正在考虑。Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farnell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasiye yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu aşmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırılmıştır. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dikkatler içinde alınmaya başlamıştır。

Bürokrasiyi aşma konusunda Türkiye'de de CEO'lara yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Burular arasında ofis tasarımları değiştirmekten özel saha ekip-

leri görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanıyor.

CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemlerden biri de yönetim ekibinin yetkililerini atırmak. Toplantı periyodunu ve sürelerini azaltmak da sık kullanılan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasîyi azaltmak için teknolojinin de niştederlerinden yararlanıyor.

**AYDIN'IN ŞEFFAF OFİS STRATEJİSİ**

Bürokrasının online geçmek için önem alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişim odaklılmıyor. Birlerinden biri de Yemeksepeti'nin kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydın. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydın, 15 yıl önce arkadaşlarıyla sfırdan kurdugu şirketini 1 milyar TL'nin üzerinde bir değerle Delivery Hero'ya satmış. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydın'ın büyüğünde Yemeksepeti'nde oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydın, bürokrasîyi aşma konusunda kurum kültürlerini yansıtan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor.



174 | CİHAN | 6.1.2011

← çalışmalarını öneriyor. Bulduran'a göre bunun formülü şirketi içi girişimcilik departmanı kurmaktan geçiyor. SIRA DIŞI UYGULAMALAR CEO ve patronların kurum içi bürokrasîyi azaltmak ve hızlı karar almayı gerçekleştirmek için sıra dışı ve farklı yöntemleri bulunuyor. Uludağ İçecek icra Kurulu 1 yesi Ömer Kızıl, bürokrasîyi azaltmak ve daha hızlı karar alınması sağlamak için şirket içerisinde daha mobil ve sosyal bir kültür yarattıklarını söylüyor. Kızıl, bürokrasîyi artırdığı için gereksiz e-mail atmayı da yasaklamış. Kızıl, Mail atmak verine is arkadaşlarımızla bir araya gelerek yapılması gerekenleri daha kısa sürede sonuca bağlamak oldukça işe yarıyor. Yalnızca çay-kahve molası süresinde veya yemek arasında yapılan 5 dakikalık fikir alışverişleri, kimi zaman bir düzine elektronik postadan daha efektif olabiliyor" diyor. Kızıl, son 15 yılda sağladıkları büyümeyi, pratiklik ve sosyal çalışmayı teşvik eden çalışma kültürleriyle elde ettiklerini belirtiyor Onur Grup'ta da bürokrasîyi azaltmak için e-posta kullanımı sınırlı. Izun süren toplantılar yok. CEO Cemal Özgen. "Uzun süren toplantılar yerine konuları belirlenmiş ve gündemi olan konular üzerinde hızlıca kararlar alıyoruz deeksiz kağıt israfını önlemek amacıyla tüm şirket arşivini bulutta tutuyoruz. E-posta trafiğini en a/a indirmek için kurum içi intranet sistemi) ile iletişim kuruyoruz" diyen Yönetim danışmanı Hüseyin Karslıoğlu da kısa ve net iletişim kurmanın bürokrasîyi azalttığını söylüyor. Kısa ve net iletişim kurma konusunda kendi ekibiyle eğitimlere katıldıklarını söyleyen Karslıoğlu. "Evet, hayır, tamam gibi cevapları çok seviyorum. →

## YÖNETİM

**V**irgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok bürokrasiyle çalışanları o kadar az sorumluluk ve özgürlük verilir. Buna karşılık yönetimle bürokrasi ve hiyerarşi hakkında olur" diyor.

Branson'a göre bürokrasiye karşı çalkollar arasında ekmanın yaratıcı yollarını bulmakta başka yapabilecek çok fazla bir sey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasiyi yemek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün...

Bugün birçok CEO ve patron, tıpkı Branson gibi yöneticilerde bürokrasiyi aşmanın yaratıcı yollarını arıyor. Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farnell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasiye yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu aşmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırarak söyleyişliyor. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dakikalar içinde alınmaya başlıyor.

Bürokrasiyi aşma konusunda Türkiye'de de CEO'ların yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Burular arasında ofis tasarımını değiştirmekten özel saha ekip-

lerin görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanıyor.

CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemlerden biri de yönetim ekibinin yetkililerini azaltmak. Toplantı periyotlarını ve sürelerini azaltmak da sık kullanılan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasiyi azaltmak için teknolojinin de nişmelerinden yararlanıyor.

**AYDIN'IN ŞEFFAF OFİS STRATEJİSİ**

Bürokrasının online geçmek için önde alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişim odaklıyor. Buralardan biri de Yemeksepeti'nin kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydın. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydın, 15 yıl önce arkadaşlarıyla sfırdan kurduğu şirketini 1 milyar TL'nin üzerinde bir değerle Delivery Hero'ya sattı. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydın'ın başarısında Yemeksepeti'nde oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydın, bürokrasiyi aşma konusunda kurum kültürlerini yansitan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor.

# DAHA AZ BÜROKRASI



174 | SAYFA 6 / 201

← Toplantılarımızın yüzde 50'sinden fazlası, 15 ila 30 dakika arasında sürüyor. Bu oranı artırmayı amaçlıyoruz" diyor. TEKNOLOJİYİ KULLANIYORLAR Bazı şirketler de teknolojiyle bürokrasiden kurtulmaya çalışıyor. BSH CHO'su N'orbert Klein, teknoloji sayesinde MARKUS RECKLING / DHL EXPRESS TÜRKİYE CEO'SU "HANIM VE BEY DİYE KONUSMAYI YASAKLADIK" HİYERARŞİ YOK Kurum kültürümüzün doğası gereği hiyerarşiden uzak bir yapımız var. Şirketimizde en alt kademeden en üst kademeyle kadar bütün çalışanlarımız birbirine hanım ya da bey unvanlarını kullanmadan hitap ediyor. Bu hitap şekli, insanların aralarındaki bariyerleri kaldırıyor ve birbirleriyle daha rahat iletişim kurmalarına katkı sağlıyor. DAHA AZ BÜROKRASI Bürokrasiyi azaltmak adına uyguladığımız en somut yöntemse First Choice Way (ilk seçim yolu) dediğimiz model. Özellikle iş süreçlerimizdeki bürokrasının azaltılması için bu modeldeki danışman arkadaşlarımızdan bir ekip "az bürokrasi" sorumluluğunu yürütüyor. Uyguladığımız bu yöntemle azalttığımız bürokrasi sayesinde müşterilerimize dokunan iş süreçlerimizi yüzde 30'un üzerinde hızlandırdık. 10 yıl öncesine göre çok daha az raporlama yaptıklarını söylüyor. Makro Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Songör de bürokrasiyi azaltmak için teknolojik gelişimleri sürekli takip edip şirket içinde uyguladıklarını söylüyor. Gelişen teknik altyapıların bürokrasiyi büyük ölçüde azatlığını belirten Songör, şöyle konuşuyor İletişim konusunda birçok alternatif iletişim kanalını kullanarak hızlı ve →

## YÖNETİM

**V**irgin Group'un kurucusu Richard Branson, "Bir şirket, ne kadar çok bürokrasi çalışanlara o kadar az sonumluğunu ve özgürlük verilir. Buna karşılık yönetimde bürokrasi ve hiyerarşi hâkim olur" diyor.

Branson'a göre bürokrasiye karşı çalkollar arasında ekosistem yaratıcı yollarını bulmakta başka yapabilecek çok fazla bir sey yok. Ancak, bu şekilde bürokrasiyi yemek ve daha hızlı bir şirket yaratmak mümkün...

Bugün birçok CEO ve patron, tıpkı Branson gibi yöneticileri şirketlerde bürokrasının yaratıcı yollarını arıyor. Dünyaca ünlü yönetim danışmanı Larry Farnell, bir CEO'nun şirket içinde bürokrasiye yol açan uzun toplantılarından şikayet ettiğini, bunu aşmak için toplantı odasından sandalyeleri kaldırarak söyleiyor. Bu sayede 3 saatte alınan kararlar, dökükler içinde alınmaya başlıyor.

Bürokrasının yaratıcı konusunda Türkiye'de de CEO'ların yaratıcı ve inovatif çözümleri var. Bunlar arasında ofis tasarımları değiştirmekten özel saha ekibi-

leri görevlendirmeye kadar birçok değişik yöntem kullanıyor.

CEO'lar tarafından en çok uygulanan yöntemlerden biri de yönetim ekibinin yetkililerini artırmak. Toplantı periyotlarını ve sürelerini azaltmak da sık kullanılan uygulamalar arasında. CEO'lar kurum içi bürokrasının azaltmak için teknolojinin de nimetlerinden yararlanıyor.

**AYDIN'IN ŞEFFAF OFİS STRATEJİSİ**

Bürokrasının online geçmek için onem alan CEO'lar, açık ve şeffaf iletişimde odaklılmıyor. Bunlardan biri de Yemeksepeti'nin kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydin. Geçtiğimiz ay Türkiye tarihinin en büyük satışlarından birine imza atan Aydin, 15 yıl önce arkadaşlarıyla sfırdan kurdugu şirketini 1 milyar TL'nin üzerinde bir değerle Delivery Hero'ya sattı. Satıştan sonra CEO olarak görevinde kalan Aydin'ın başarısında Yemeksepeti'nde oluşturduğu hızlı ve bürokrasiden uzak yönetim modeli etkili oldu. Aydin, bürokrasının yaratıcı konusunda kurum kültürlerini yansitan yeni ofislerinin payının büyük olduğunu söylüyor.



174 | OCAK 2015

← engelsiz haberleşmeyi sağlıyoruz Böylece hareket kabiliyetimizi artırıyoruz. Kağıda davalı kayıt ve takip anlayışını neredeyse sıfır indirdik Gelişmiş veri merkezimiz sayesinde eskiden günler alabilen büyük raporlar dakikalar içinde alınabiliyor. Call center, e-mail, Facebook, Twitter gibi kanallarla d.\ müşterileri mizle hızlı ve sağlıklı iletişim sağlayabiliyoruz." Mudo CHO'su Barış Karakullukçu, kurum içi bürokrasının aşmak için Webconference ve Lync gibi program ve araçları kullandıklarını söylüyor. Karakullukçu, bu sayede şirket toplantılarına fiziki katılım yerine mobil olarak dahil olmayı sağladıklarını belirtiyor ve Mobil toplantılar sayesinde merkez ofis dışında saha ekibinin katılım oranını yükseltmek ve lokasyona bağlı kalmadan toplantılarımızı gerçekleştirebiliyoruz" eliyor. Karakullukçu, katılımcı sayısının yüksek olduğu bu periyodik toplantılar ise zaman kaybını en aza indirmek için tüm ekibin hazırlık yapıp gelmesini istiyor. Karakullukçu, Hazırlık yapılmadan gerçekleşen toplantılar çok uzun sürdüğü için etkisiz oluyor "Yerine şirket için büyük bir zaman kaybı doğuruyor" diyor.

**N** BÖLGE ESNAFININ SESİ İSTANBUL - ÖZKARADENİZ İNŞAAT



Okan Demirci

## Ürünü piyasaya en kolay sattıran şey satış sonrası destektir

**2**0 yıl aşkın bir süredir toptan hırdavat sektöründe hizmet veren Öz Karadeniz İnşaat'tan Okan Demirci ile sektörde dair yaptığım söyleşide Demirci, kurların hareketli olmasından dolayı fiyat belirlemelerde sıkıntılı olduklarını belirterek sektörde dair değerlendirmeler yaptı.

**Politikamız en iyi hizmeti en iyi fiyatla verebilmektir**  
Firmamız aslen 1992 senesinde baba firması tarafından sahibi firma olarak kuruldu. 2002 yilma kadar bu şekilde devam etti. 2002 Yılı başlarında yeni bir yapılanmayla Ltd. şirketi olarak yola devam kararı aldıktan sonra daha kurumsal bir kimlikle ve daha fazla markaya yürümeye karar verdik. Her yıl büyümeye hedeflerini tutturarak bu günlerde kadar emin adımlarla geldik. Halen nalbur ve

yapı market tedarikçiliği yapmakla beraber, kendi markalarımızla faon olarak üretimi yapmaktadır 118 Siefart marka inşaat ve yapıştırıcı yapı kimyasalları da bünyemizde kattık. Politikamız en iyi hizmeti en iyi fiyatla verebilmektir.

### Yapı kimyasalları ve makina grubu harketli ürün grupları arasında

Bünyemizde yaklaşık 6 bin kalem çeşitli ürün bulunmaktadır. Böslük, yapıcı kimyasallar, el aletleri, makina grubu, su pompaları, yandırmacı, testat malzemeleri, yanıcı elektrik malzemeleri ve genis çaplı bir hırdavat grubu içermektedir. Daha çok hareketli olan ürünlerin başında yapıcı kimyasalları ve makina grubu gelir.

### İhtiyaçlar doğrultusunda

**markalarını belirliyoruz**  
Büyüklerini yaptığı markalar  
bahçecilik Türk Hırdavat, Dekor Rulo, Dekor Hançer, Atlas Zempera ve Aşçıdere Taşiat, Krep Tel, Mamilleri, Nako El Aletleri, Cepci El Aletleri, Sgr El Aletleri, Cihha Hırdavatçılık, Yama Kült, Egjin Endüstri, Egjin Kirya, Tema Banyo, İman Kapı Kolları, Reis Makina, Topçular Hırdavat, Pusas Metal AS, Olgun Elektrik, Büyüğün yürüttüğü markaların daha çok piyasadaki ihtiyaçları doğrultusunda belirleyip bünyemize katılmaya çalışıyoruz.

### Başlıklar kararlarından feragat edip ciro yapına dardına düşüyor

Büyüklerde ligli genel sorun ve sıkıntılardan aynı zamanda beklentilerimiz, Büyüüğün yürüttüğü firmaların

# ÜRÜNÜ PIYASAYA EN KOLAY SATTIRAN ŞEY SATIŞ SONRASI DESTEKTİR

Ürünü piyasaya en kolay sattıran şey satış sonrası destektir BÖLGE

ESNAFININ SESİ İSTANBUL - ÖZKARADENİZ İNŞAAT Okan Demirci

20 yılı aşkın bir süredir toptan hırdavat sektöründe hizmet veren Öz

Karadeniz İnşaat'tan Okan Demirci ile sektörde dair yaptığımız

söyleşide Demirci, kurların hareketli olmasından dolayı fiyat

belirlemede sıkıntı yaşadıklarını belirterek sektörde dair

değerlendirmeler yaptı. Politikamız en iyi hizmeti en iyi fiyatla

verebilmektir Firmamız aslen 1992 senesinde babamız tarafından

şahıs firması olarak kuruldu. 2002 yilma kadar bu şekilde devam

etti. 2002 Yılı başlarında yeni bir yapılanmayla Ltd. şirketi olarak

yola devam kararı aldık bu yıldan sonra daha kurumsal bir kimlikle

ve daha fazla markaya yürümeye karar verdik. Her yıl büyümeye

hedeflerini tutturarak bu günlere kadar emin adımlarla geldik. Halen

nalbur ve yapı market tedarikçiliği yapmakla beraber, kendi →

**NT** BÖLGE ESNAFININ SESİ İSTANBUL - ÖZKARADENİZ İNŞAAT



Okan Demirci

## Ürünü piyasaya en kolay sattıran şey satış sonrası destektir

**2** yıldır agoğ bir süredir toptan hırdavat sektöründe hizmet veren Öz Karadeniz İnşaatın Okan Demirci ile sektörde dair yaptığımız söyleşide Demirci, kuralların harsızlığı olmasından dolayı fiyat belirlemede sikintı yaşıyorlarmış belirterek sektörde dair değerlendirmeler yaptı.

### Politikamız en iyi hizmeti en iyi fiyatla verebilmektir

Firmamız aslen 1912 senesinde bosphorus tarafından sahibi firması olarak kuruldu. 2002 yılına kadar bu şekilde devam etti. 2002 Yılı başlarında yeni bir yapıya taşınmağa hazırlandı. şirketin oluşturulan yeni bir yapıya taşınmağa hazırlandı. Bu yılın sonuna doğru kurumsal bir kimlikle ve daha fazla markaya yerinsenye kavuşuyor. Her yıl büyümeye hedeflerini tutturarak bu gizlere kadar emrin adalarla geldi. Halen nüfus ve

yapı market tedarikçiliği yapısında beraber kendi markalarımızla fason olarak üretmemizi yapabiliyoruz. 118 Sielant marka izolasyon ve yapıştırıcı yapı kimyasalları da bünyemizde kattık. Politikamız en iyi hizmeti en iyi fiyatla verebilmektir.

### Yapı kimyasalları ve makina grubu hırdavatlı ürün grupları arasında

Bünyemizde yaklaşık 6 bin kalemli çeşitli ürünler bulunmaktadır. Birileri yapı kimyasalları, el aletleri, makina grubu, su pompaları, yardımcı tesisat malzemeleri, yardımcı elektrik malzemeleri ve geniş çaplı bir hırdavat grubu içermektedir. Daha çok hırdavatlı olan ürünlerin başında yapı kimyasalları ve makina grubu gelir. İhtiyaçlar doğrultusunda markaları belirtiyoruz Bayiliğimiz markalar başlıca Türk Henkel, Dekor Rulo, Dekor Hassan, Atlas Zimpara ve Aşmdinci Taşlar, Kmp Tel Mamulleri, Nako El Aletleri, Cerpa El Aletleri, Sgs El Aletleri, Çulha Hırdavatçılık, Yuma Kilit, Ergin Endüstrü, Ergin Kimya, Tema Banyo, inan Kapı Kolları, Reis Makina, Topçular Hırdavat, Parsan Metal AS, Olgun Elektirik, Bayılığımıza markaların daha çok piyasadaki ihtiyaçlar doğrultusunda belirleyip bünyemize katmaya çalışıyoruz.

### Bayiler kar oranlarından feragat edip ciro yapma derdine düşüyor

Baylıklar ile ilgili genel sorun ve sıkıntılara en aynı zamanda beklenenlerdir. Bayılığımıza firmaların

İhtiyaçlar doğrultusunda

← markalarımızla fason olarak üretimini yaptırdığımız 118 Sielant marka izolasyon ve yapıştırıcı yapı kimyasalları da bünyemizde kattık. Politikamız en iyi hizmeti en iyi fiyatla verebilmektir. Yapı kimyasalları ve makina grubu hırdavatlı ürün grupları arasında Bünyemizde yaklaşık 6 bin kalemlerde çeşitli ürünler bulunmaktadır. Bunlar başlıca yapı kimyasalları, el aletleri, makina grubu, su pompaları, yardımcı tesisat malzemeleri, yardımcı elektrik malzemeleri ve geniş çaplı bir hırdavat grubu içermektedir. Daha çok hırdavatlı olan ürünlerin başında yapı kimyasalları ve makina grubu gelir. İhtiyaçlar doğrultusunda markaları belirtiyoruz Bayiliğimiz markalar başlıca Türk Henkel, Dekor Rulo, Dekor Hassan, Atlas Zimpara ve Aşmdinci Taşlar, Kmp Tel Mamulleri, Nako El Aletleri, Cerpa El Aletleri, Sgs El Aletleri, Çulha Hırdavatçılık, Yuma Kilit, Ergin Endüstrü, Ergin Kimya, Tema Banyo, inan Kapı Kolları, Reis Makina, Topçular Hırdavat, Parsan Metal AS, Olgun Elektirik, Bayılığımıza markaların daha çok piyasadaki ihtiyaçlar doğrultusunda belirleyip bünyemize katmaya çalışıyoruz. Bayiler kar oranlarından feragat edip ciro yapma derdine düşüyor Bayılıklar ile ilgili genel sorun ve sıkıntılardan en aynı zamanda beklenenlerdir. Bayılığımıza firmaların



**NT** BÖLGE ESNAFININ SESİ İSTANBUL - ÖZKARADENİZ İNSAAT



Oğan Demirci

## Ürünü piyasaya en kolay sattıran şey satış sonrası destektir

**2** Yılı aşkın bir süredir toptan hizmet sektöründe hizmet veren Öz Karadeniz İşletmeleri'nden Oğan Demirci ile sektördeki yaptığı gibi söyleşide Demirci, kuralları hizmetçi olmasından dolayısıyla belirttiğinde sıklıkla yaşadıklarını belirterek sektördeki değerlerden söz etti.

**Politikamız en iyi hizmeti en iyi fiyatla verebilme**  
Firmamız aslen 1992 senesinde bâbürme tarafından sahip firması olarak kuruldu. 2002 yılına kadar bu şekilde devam etti. 2002 Yılı başlarında perni bir yapılamıştı. Ltd. şirketi olarak yola devam etmek istedik bu yıldan sonra da kurumsal bir kimlikle ve daha fazla markaya yatırım yapma vendik. Her yıl büyümeye hedefimiz tutturarak bu gidevre kadar emrin admalarla geldik. Halen nabus ve

yapı market tedariciliği yapısında bâbürme, kredi markalarına sahip olarak üretimi yapmaktadır. 118 Sefam marka isolarıyon ve yapentepe yapı kamyasalları da bünyemizde kattır. Politikamız en iyi hizmeti en iyi fiyatla verebilme

**Yapı kamyasalları ve makina grubu hizmetleri ürünlere**  
grupları arasında  
Bünyemizde yaklaşık 6 bin kalım çeşitli ürünlere bulunmaktadır. Bâbürme yapı kamyasalları, el aletleri, makina grubu, su pompaları, yandırmacı, tesisat malzemeleri, yandırmacı elektrik malzemeleri ve geniş çaplı bir hizmet grubu içermektedir. Daha çok hizmeti olan ürünlerin başında yapı kamyasalları ve makina grubu gelir.

### İhtiyaçlar doğrultusunda

**markaları belirliyoruz**  
Bünyemizde yapı işleri markaları  
Bosphorus Tıpkı Henkel, Dekor Balo, Dekor Hansan, Afias Zempera ve Ayderdere Taşiat, Kırış Tel Mamilleri, Nako El Aletleri, Cepro El Aletleri, Sıg El Aletleri, Culha Hidroavtak, Yuma Kült, Egein Industri, Egein Kireç, Tema Banyo, İstan Kapı Kedisi, Peri Makine, Topçular Hizmet, Pusanc Metal AS, Olgan Hekimlik, Bünyemizde ürettiğimiz markaların daha çok piyasadaki ihtiyaçlar doğrultusunda belirlenip hizmetimize katılmaya çalışıyoruz.

**Bâbürme kar oranlarından feragat edip ciro yapma derdine düşüyor**  
Bâbürme işçileri ligî genel olarak ve sıkıntılara en az zamanda beklenenlerini. Bünyemizde yürüttüğü gibi firmaların

← satmak için bayiler kar oranlarından feragat edip ciro yapma derdine düşüyor. Bu da hem o bayinin para kazanmasına engel oluyor hem de diğer bayilerin işini ve karını baltalıyor. Ürünü piyasa en kolay sattıran şey sabş sonrası destek Satış sonrası hizmette çok başarılı bulduğum markalar arasında Hassan Dekor, Reis Makina, Türk Henkel gibi markaları sıralayabilirim. Ürününü son tüketiciye ulaştırdıktan sonra da hem teknik anlamda hem de mekanik anlamda her türlü yardımcı ve desteği en kolay aldığımız firmalar bunlar. Bir ürünü piyasa en kolay sattıran şey satış sonrası destek oluyor. Fiyatları belirlemeye son zamanlarda çok sıkıntı çekiyoruz. Ortalama 20-25 arası çalıştığımız var. Çalışma prensibimizin başında hizmeti veriyorsanız para kazanmamız lazım geliyor. Fiyatları belirlemeye son zamanlarda çok sıkıntı çekiyoruz. Gerek dövizdeki hareketlilik gerekse petrol fiyatları imalatçının fiyatları çok hareketli hale getirdi bu durum fiyat politikamızı çok etkiledi. Günümüzde masraflar çok yüksek giderlere yetişmeye zorlanıyoruz. Satışlarda belli bir oranda karlı olmak zorundayız. Bu parametreleri bir araya getirip ona göre bir kar oranı oluşturmaya çalışıyoruz.. Gelecekte en fazla ticaretin internet üzerinden yapılacağını düşünüyorum. Günümüzde artık çok moda olan E-Ticaret'e bizim yapı sektörü de kısmi olsada başladı. Bizlerinde bu sistemin içinde kendimize yer bulmamız gerekiyor. Gelecekte en fazla ticaretin internet üzerinden yapılacağını düşünüyorum. Hatta e ticarettin mevcut sistemi çok bozacağini söyleyebilirim. Büyük yapı marketler küçük esnafı çok etkiledi gerek gerek stok →

**NT** BÖLGE ESNAFININ SESİ İSTANBUL - ÖZKARADENİZ İNŞAAT



Okan Demirci

## Ürünü piyasaya en kolay sattıran şey satış sonrası destektir

20 yıldan bir süredir toptan hırdavat sektöründe hizmet veren Öz Karadeniz İşyaat'ın Okan Demirci ile sektörde dair yaptığı söyleşide Demirci, kuralların hizmeti olmasından dolayı fiyat belirlenmesinde sıkıntılılıkların belirenek sektörde dair değerlendirmeler yaptı.

**Politikamız en iyi hizmeti en iyi fiyatla verebilmektir**  
Firmamızın adını 1992 senesinde bulserme tarafından paha firmamız olarak kurdı. 2002 yılına kadar bu şekilde devam etti. 2002 Yılı büyüğümüzde yeni bir yapıya taşınmaya Ltd. şirketi olarak yola devam ettiğimizde bu yoldan sonra da bu kurumsal bir kimlikle ve daha fazla markaya yüklenseye katte vendik. Her yıl büyümeye hedeflerini tutturarak bir günde kadar emrin adımları geldik. Halen nabus ve

yapı market tedariciliği yaparsakla beraber, kredi markalarımızla fason elazığ üretimi yapışlığımız 118 Sıfır matka işçiliğimiz ve yapıştırmalı kimyasalları da büyümeye katıldı. Politikamız en iyi hizmeti en iyi fiyatla verebilmektir.

**Yapı kimyasalları ve makina grubu hizmetleri ürün grupları arasında**  
Büyümekte yaklaşık 6 bin kalım cepli elazığ bulanmaktadır. Bular başlıca yapı kimyasalları, el aletleri, makina grubu, su pompaları, yandırcı tesisat malzemeleri, yandırcı elektrik malzemeleri ve genel çaplı bir hırdavat grubu içermektedir.  
Daha çok hizmeti olan ürünlerin başında yapı kimyasalları ve makina grubu gelir.

### İhtiyaçlar doğrultusunda

**markaları belirliyoruz**  
Bayiliğimiz yaptığı markalar  
Başlica Türk Hersek, Dekor Rulo, Dekor Hassan, Alfas Zempura ve Aşendenci Taşiat, Kırık Tel, Mamilleri, Nako El Aletleri, Cepa El Aletleri, Sıg El Aletleri, Cuhu Hırdavatçılık, Yuma Kült, Egein Endüstri, Egein Kimya, Tema Banyo, İnan Kapı Kolları, Reis Makina, Topçular Hırdavat, Porsan Metal AS, Olgan Elektik, Beyliğimiz yürüttüğü markaların daha çok piyasadaki ihtiyaçlar doğrultusunda belirlenip bünyemizle katılmaya çalışıyoruz.

**Başlıcaların从中分离**  
Beyliğimizde ligli genel sorun ve sıkıntılardan aynı zamanda beklentilerimiz  
Beyliğimiz yürüttüğü firmaların

← maliyeti olarak küçük esnafa göre çok daha avantajlılar. Bu durumu iyi kullanıp fiyat avantajı sağlıyorlar, buda küçük esnafı çok etkiliyor. Hırdavatçılar olarak bizlerin bir birlik oluşturması gerekiyor Hırdavat sektöründeki sıkıntılar çok fazla rekabet, gerçek ticaret değilde bu işi birilerini dolandırmak için yapan tedarikçilerin çokluğu, çek yasasının yetersizliği gibi başlıca sorunlarımız var. Özellikle karşılıksız çeklerde hapis cezasının kaldırılması bizleri çok etkiledi. Kimseden çek alamaz hale geldik. Bu durum ticaretimizi çok etkiledi mecburen kredi kartlı işlemlere yönelmeye çalışıyoruz. Hırdavatçılar olarak bizlerin bir birlik oluşturması gerekiyor, bu birlikte gerek sahte işletmeleri gerekse imalatçı firmalar karşısında duruşumuzu belirleyici bir unsur olmalıdır. Zor olsada bu birliğe ihtiyaç var. İthalata yapdan vergi zamları üreticiyi destekleyecektir Devlet tarafından konulan ek vergiler ithalat yapan ithalatçıyla çalışan herkes gibi bizi de olumsuz yönde etkiledi. Fiyat artışı olumsuz gibi görünse de aslında yerli imalatçı için bence iyi bir fırsat doğdu. Yerli imalatçının Çin mallarıyla olan rekabet gücü çok arttı, eğer imalatçı arkadaşlarımız bu durumu iyi değerlendirebilirseler çok güzel şeyler olur. Aslında kısa vadede ithalata getirilen ek vergiler bizi sıkıntıya soksada sorasmada hem biz satıcılar hem de ülkemiz için çok daha iyi olcağını düşünüyorum. Bizlere sesimizi duyurmak için verdığınız fırsatlarından dolayı sonsuz teşekkürlerimizi iletmek isteriz.



# Siak, Avrupa'nın Siparişleriyle Hedef Büyüttü!

## Siak, Avrupa'nın Siparişleriyle Hedef Büyüttü

Tema Grup şirketlerinden Siak A.Ş., uluslararası pazarlarda yakaladığı büyümeye ırmesi sayesinde satışlarını da katladı. Siak A.Ş.'nın üretim kapasitesinin yüzde 60'ını Batı Avrupa ülkelerine satışına dikkat gösteren Siak A.Ş. Türkiye Genel Müdürü Cemalettin Gürel, "Sahip olduğumuz üretim gücü ve becerisi, tasarım geliştirme kabiliyetimiz bizi rakiplerimizden güçlü kılmıştır. Ar-Ge merkezimizde bulunan 2500x280 tablo 3D yazıcıımız sayesinde tasarım yapılan ürünlerimiz anında üretilerek denenebiliyor. Avrupa merkezi firmalar kendi tasarımlarını bize yollayıp prototiplerinin bizim tarafımızdan üretilmesini talep ediyor. İnovatif gücümüz sayesinde yılda 5-6 yeni ürünü piyasaya sürebilmeye yetişen sahibiz" açıklamasını yaptı. Üretimde çağdaş üretim anlayışını sembolize eden "lean production" anlayışı ve Kaizen metodunun uygulanması sayesinde sürekli gelişim aynı zamanda üretimeklerde Türkiye'yi Avrupa'nın rezervuar ve iç takım

Gretim üssü haline getirdiklerine dikkat çeken Gürel, "Kapasite kullanım oranlarımız da yüzde 95 seviyesine yükseldi" dedi. 2015 yılı hedeflerini yüzde 22 büyümeye olarak öngördüklerini aktaran Gürel, uluslararası müşterilerden gelen talep nedeniyle daha da yüksek büyümeye yakalayacaklarını ifade etti. Tema Grup şirketlerinden Siak A.Ş.'nın 2014 yılı İKVİB verilerine göre, alanında İhracatta 44'üncü sırada yer aldığı hatırlatan Cemalettin Gürel, "Bu durum hem istihdam artışı hem de katma değerli ürün geliştirme ve ihrac etme anlamında Türkiye için gurur verici bir durum" dedi.



Türkiye'yi rezervuar ve iç takım alanında üretim üssü haline getiren Tema Grup şirketlerinden Siak A.Ş. başta Fransa, Almanya, İngiltere olmak üzere Batı Avrupa pazarlarından gelen siparişlerle hedef büyütü. Siak A.Ş. aynı zamanda sahip olduğu üretim kapasitesi, inovatif gücү ve tasarım geliştirme kapasitesiyle Avrupalı üreticilerin de gözdesi haline geldi.

Yaptığı yatırımlar ve üretim becerisi ile Türkiye'yi rezervuar ve iç takımında üretim üssü haline getiren ve Fransa-Monaco sermayeli Siamp ile joint venture anlaşması imzalamış olan Siak A.Ş., uluslararası pazarlarda yakaladığı büyümeye ivmesi sayesinde satışlarını da katladı. Fransa, Almanya ve İngiltere başta olmak üzere Batı Avrupa pazarlarından gelen siparişlerle 2015 yılında yüzde 22 olan büyümeye hedefini revize eden Tema Grup ve Siak A.Ş. yeni uluslararası müşterilerin de radarına girdi. →

## **SIAK, AVRUPA'NIN SİPARİŞLERİYLE Hedef Büyüttü**

Tema Grup şirketlerinden Siak A.Ş., uluslararası pazarlarda yakaladığı büyümeye mesesi sayesinde satışlarını da katladı. Siak A.Ş.'nin üretim kapasitesinin yüzde 60'ını Batı Avrupa ülkelerine satışına dikkat çeken Siak A.Ş. Türkiye Genel Müdürü Cemalettin Gürel, "Sahip olduğumuz üretim gücü ve becerisi, tasarım geliştirme kabiliyetimiz bizi rakiplerimizden güçlü kılmıştır. Ar-Ge merkezimizde bulunan 250X280 tablalı 3D yazıcıımız sayesinde tasarımları anında üretilerek denenebiliyor. Avrupa merkezli firmalar kendi tasarımlarını bize yollayıp prototiplerinin bizim tarafımızdan üretilmesini talep ediyor. İnovatif gücümüz sayesinde yılda 5-6 yeni ürünü piyasaya sürebilme yetisine sahibiz" açıklamasını yaptı.



← Siak A.Ş.'nin üretim kapasitesinin yüzde 60'ını Batı Avrupa ülkelerine satışına dikkat çeken Siak A.Ş. Türkiye Genel Müdürü Cemalettin Gürel, "Sahip olduğumuz üretim gücü ve becerisi, tasarım geliştirme kabiliyetimiz bizi rakiplerimizden güçlü kılmıştır. Ar-Ge merkezimizde bulunan 250X280 tablalı 3D yazıcıımız sayesinde tasarımları anında üretilerek denenebiliyor. Avrupa merkezli firmalar kendi tasarımlarını bize yollayıp prototiplerinin bizim tarafımızdan üretilmesini talep ediyor. İnovatif gücümüz sayesinde yılda 5-6 yeni ürünü piyasaya sürebilme yetisine sahibiz" açıklamasını yaptı.

## **Avrupa'nın üretim üssü**

Üretimde çağdaş üretim anlayışını sembolize eden 'lean production' anlayışı ve Kaizen metodunun uygulanması sayesinde sürekli gelişim aynı zamanda iyileştirmelerle Türkiye'yi Avrupa'nın rezervuar ve iç takım üretim üssü haline getirdiklerine dikkat çeken Gürel, "Kapasite kullanım oranlarımız da yüzde 95 seviyesine yükseldi" dedi. 2015 yılı hedeflerini yüzde 22 büyümeye olarak öngördüklerini aktaran Gürel, uluslararası müşterilerden gelen talep nedeniyle daha da yüksek büyümeye yakalayacaklarını ifade etti. Tema Grup şirketlerinden Siak A.Ş.'nin 2014 yılı İKMB verilerine göre, alanında ihracatta 44'üncü sırada yer aldığı hatırlatan Cemalettin Gürel, "Bu durum hem istihdam artışı hem de katma değerli ürün geliştirme ve ihraç etme anlamında Türkiye için gurur verici bir durum" dedi.

## **Ihracat becerisi**

Tema Grup şirketlerinden Siak A.Ş.'nin 2014 yılı İKMB verilerine göre, alanında ihracatta 44'üncü sırada yer aldığı hatırlatan Cemalettin Gürel, şunları söyledi: "Bu durum hem istihdam artışı hem de katma değerli ürün geliştirme ve ihraç etme anlamında Türkiye için gurur verici bir durum."

YENİ ENERJİ - 01 HAZİRAN 2015

# TEMA BANYO, GÜNEŞ ENERJİSİ SEKTÖRÜNÜN YENİ OYUNCUSU OLDU

Tema Banyo, güneş enerjisi sektörünün yeni oyuncusu oldu



Yapı malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren Tema Banyo, son yılın yükselen sektörü güneş enerjisine yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazır-

lanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık."

Tema Banyo, güneş enerjisi sektörünün yeni oyuncusu oldu Yapı malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren Tema Banyo, son yılın yükselen sektörü güneş enerjisine yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazırlanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımını Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak.

Tema Banyo'nun 2015 yılına güçlü bir yatırım programı hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralimiz bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık" dedi. Tema Banyo'nun iş birliği yaptığı Tunçmatik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer →

Tema Banyo, güneş enerjisi sektörünün yeni oyuncusu oldu



Yapı malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren Tema Banyo, son yılın yükselebilir sektörü güneş enerjisine yatırım yapıyor. Niğde'de yaklaşık 20 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulacak bir güneş enerjisi santralini hayata geçirmeye hazır-

lanan Tema Banyo, yılda 1.6 milyon kw/saat enerji üretmeyi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı Tunçmatik ile işbirliği yaparak gerçekleştirecek olan Tema Banyo'nun güneş enerjisi santrali sayesinde yılda 700 tonluk karbon emisyonu da engellenmiş olacak. Tema Banyo'nun 2015 yılına gücü bir yatırım program hedefiyle başladığını söyleyen Tema Banyo Genel Koordinatörü ve Tema Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Odabaşı, "Bu yıl yatırım planlarımız arasında enerji sektörü önemli bir paha sahip. Niğde'deki santralımız bu planın ilk adımı olacak. Yatırım için Enerji Bakanlığı'ndan iznimizi aldık."

← Mehmet Özer de Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları konusunda henüz başlangıç seviyesinde olduğuna dikkat çekerek, sektörün hızla büyüyeceğini vurguladı. Özer, "Sektör 2 yıl içinde yaklaşık 1 milyar euroluk büyüklüğe ulaşacak. Beş yıl içinde ise bu rakamın 5 milyar euroya ulaşmasını bekliyoruz. Tema Banyo böyle bir yatırım ile vizyonunu çok yukarılara taşıdı" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de güneş enerjisi yatırımlarının devlet tarafından desteklendiğini hatırlatan Mehmet Özer bilgileri verdi: "Üretilen enerjiye 10 yıl boyunca devletin alım garantisi var. Ayrıca alım garantisinin kVV/saati 13.3 dolardan gerçekleşiyor. Bu sektördeki yatırımlar enflasyon ve kur değişimlerinden de etkilenmiyor."

# **Ucuz Çin mallarını rezervüara gömdü!**

Batı Avrupa ülkelerine yılda 300 bin adet gömmme rezervuar ihraç eden Tema, Çin'den ithalatın önünü kesti. Yunanistan'da şirketi olan Tema'nın yeni hedefi satın almalarla yurt dışında büyümek

Güneş enerjisi ve Türkiye'ye  
gazda 700 bin adet olługunu,  
krediörlerin 400 bin adet örtüğü  
saldırı Temmuz'un kırkıncısında  
Şenol Uysal, "Özetlenmesi 200  
bin yakaşın örtük oluyor. Bu  
Bella Arripa'nın en kalıcı markalarına  
dönüşüyor. Bu ithal edilen  
bir ürün yapsızca düşülecektir.  
Büyük acentelerin

## **30 ton su tasarrufu**



**Calıldığı yere patron oldu**

**TİMA** Yüz Matematiğeri  
Genel Koordinatör Oğuz  
Odağıya, yenilikçi problemlerle  
taşınan etmekteki sorularını  
enlət. Odağına söyle de-  
vam etti. "Rəzənəyərlərin  
su ölçümü bölgələməye  
vəzavəti ilə təlim-bənnədə

“İşte bu da bir hizmet. İstediğiniz zaman 7.5 litre su isteyebilirsiniz. Bir saatte 3-6 litre mekanı temizlemektedir. Yani 1 saatte 15-20 litre su kullanılmış olur. Dolayısıyla, 4 köşkün bir arada 6 litre su harcanmış olur. 6 litre su harcanan bir köşenin 1 yılta 30 ton su harcanmış olur. Bu da çok fazla su harcamasıdır.”

TEMA'NIN kurucusu ve Sami Uyanık'ın Spine, Dikinciler ve Malyatva adlı Uyanık Ailesi, 1970'lerin başında İstanbula'ya gelir. Vahit Uyanık yatsı okurduktan sonra University gibir. 1976 yılında Akdeniz Plastik'te işe basır. 4

event'te kılıçlı bir silah kullanılmıştı olsa yarıkette silahsız durum ederken 2-3 sonra Germanen satırı giderme gelir. Satırın atacak kişi na pişinde 20 kişiye varır ve 15 sırada katılmakası istenir. 1985 yılına kadar kılıçlı silahlar kullanılmıştır. Bu tarihi

İşte bu hizmetin de yıldızı  
çıkıyor. Bir süre sonra  
girilen sistemde hizmet  
bir arada ancak ortak  
ve aynı teknolojide  
Ferrari ile yarışan  
Uygun, Kardesler Sami  
& De Kuyser firmalarının  
yakutlarıdır.

# UCUZ ÇİN MALLARINI REZERVUARA GÖMDÜ!

Ucuz Çin mallarını rezervuara gömdü! Batı Avrupa ülkelerine yılda 300 bin adet gömme rezervuar ihraç eden Tema, Çin'den ithalatın önünü kesti. Yunanistan'da şirketi olan Tema'nın yeni hedefi satın almalarla yurt dışında büyümek £" a Çalıştığı yere patron oldu W, 30 ton su tasarrufu C<sup>A</sup> Tema Yapı Malzemeleri, Vahit ve Sami Uyanık kardeşlerin kurduğu bir şirket... Plastik sifon üreterek iş hayatına atılan iki kardeşin şirketi bugün Türkiye'de ve Batı Avrupa'da tanınmış markalara rezervuar iç takımları satıyor. Yılda 1 milyon 750 bin rezervuar iç takımı üreten Tema, bunun 300 bin adedini ihraç ediyor. Gömme rezervuar ve banyo aksesuarları da üreten şirket, 40 ülkeye ihracat yapıyor. Kriz döneminde Yunanistan'da arazi alan ve Tema Hellas şirket kuran Tema, burayı Avrupa için lojistik üs olarak kullanıyor. Türkiye'de üretilen ürünler buraya gönderilip Avrupa'ya yayılıyor. İthaller pazar bulamıyor Gömme rezervuarda Türkiye pazarının 700 bin adet olduğunu, kendilerinin 400 bin adet ürettiğini anlatan Tema'nın kurucularından Sami Uyanık, "Üretimimizin 300 bine yakınını ihraç ediyoruz. Batı

# Ucuz Çin mallarını rezervuara gömdü!

Batı Avrupa ülkelerine yılda 300 bin adet gömme rezervuarı ihrac eden Tema, Çin'den ithalatın öünü kesti. Yunanistan'da şirketi olan Tema'nın yeni hedefi satın almalarla yurt dışında büyümek

**T**ema Yapı Malzemeleri, Vahit ve Sami Uyanık kardeşlerin kurduğu bir şirket... Plastik sifon-takımı İp Bayatına atılanları kardeşin şirketini bugün Türkiye'de ve Batı Avrupa'da tanıtımını markalaşır rezervuar iç takımları satıyor. Yılda 1 milyon 750 bin rezervuar iç takımı üretten Tema, bunun 300 bin adedini üreterek, Gömme rezervuarı ve banyo şenliklerinden da ürettiğini pazarlıyor. 40 ildeye ihracat yapıyor. Kırk dört ülkeye Türkiye'den da arası alıcı ve Tema Hellas şirket kurmuş Tema, bunaç Avrupa şap lojistik ileştiğinde kullanıyor. Türkiye'de devletler de bunaç bölgeye Avrupa'yı pazarlıyor.

#### Ithalat pazar bulamıyor

Gömme rezervuarında Türkiye pazarının 700 bin adet olduğunu, kendilerinin 450 bin adet ürettiğiğini anlatan Tema'ın kurucusularından Sami Uyanık, "Üretimimiz 300 bin yakalma üreteciliyor. Batı Avrupa'ya en hızlı markalarına ürün gönderiyoruz. Bir ithal edilen bir üründen yarışmeye ve düşmeye sözümüz. Bütün konular bu ürünlerde



## Çalıştığı yere patron oldu

### 30 ton su tasarrufu

TEMA Yapı Malzemeleri Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, yenilikçi ürünlerle tasarruf ettirdiklerini anlatır. Odabaşı şöyle devam etti: "Rezervuarları su doldurup boşaltmaya yayan iş takımlarında

standart 7.5 litreyi. Biz ilk defa 3-6 litre mekanizmaları yaptık. Yani ihtiyaca göre su kullanmayı sağladık. 4 kişilik bir aile 3-6 litre kademeli iç takımlarıyla yılda 30 ton su tasarrufu sağlayabiliyor."



standart 7.5 litreyi. Biz ilk defa 3-6 litre mekanizmaları yaptık. Yani ihtiyaca göre su kullanmayı sağladık. 4 kişilik bir aile 3-6 litre kademeli iç takımlarıyla yılda 30 ton su tasarrufu sağlayabiliyor."

TEMAY'IN kurucuları Vahit ve Sami Uyanık'ın Rıpon bir öğrencisi var. Matiyatyan olan Uyanık Ailesi, 1970'lerin başında İstanbul'a gelmiş... Vahit Uyanık yatılı okulda sonra üniversiteye girer. 1976 yılında Akkurt Plastik'te de işe başlar. 4.

Levent'te küçük bir sifon imalathanesi olan şirkette çalışmaya he kadar hissesini de yüzde 50'ye çıkarır. Bir süre sonra ortaça şirketi satmak isteyen tekli bir alıcı ancak ortak onun alıp almasız tartışması sonar. Fırsat değerlendiren Vahit Uyanık, kardeşi Sami Uyanık ile kasırga firmasını satıp şirketi alır.

← Avrupa'nın en köklü markalarına ürün gönderiyoruz. Biz ithal edilen bir ürünü yapıyoruz ve dünyaya satıyoruz. Bizden sonra bu ürünlerde fiyat 350 eurodan 40 eurolara düştü" dedi. Gömme rezervuarı artık Çin'e satacak güçte olduklarını da dile getiren Uyanık, "Türkiye'deki bütün sıhhi tesisatçıların tedarikçisi biziz.

Artık Çin'den Türkiye'ye mal gelmiyor çünkü pazar bulamıyor" diye konuştu. İç pazarda marka algısını güçlendirmek istediklerini sözlerine ekleyen Sami Uyanık, yurtdışında ise yeni satın almalarla büyümek istediklerini vurguladı. Uyanık, şöyle devam etti:

"Yunanistan şirketimiz dışında Monaco merkezli Siamp grubuya ortaklığımız var. Çin, Hindistan, Brezilya gibi ülkelerde şirketleri olan grupla birlikte Türkiye'de üretim yapıyoruz. İç takım ürünlerinde Siamp markasıyla satış yapıyoruz. Yeni ortaklıklar ve satın almalarla rekabet gücümüzü yurt dışına taşımak istiyoruz." Sami

Uyanık TEMA Yapı Malzemeleri Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, yenilikçi ürünlerle tasarruf ettirdiklerini anlattı. Odabaşı şöyle

devam etti: "Rezervuarların su doldurup boşaltmaya yaranan iç takımlarında standart 7.5 litreydi. Biz ilk defa 3-6 litre mekanizmasını yaptıktı. Yani ihtiyaca göre su kullanımını sağladık. 4 kişilik bir aile 3-6 litre kademeli iç takımlararak yılda 30 ton su tasarrufu sağlayabiliyor." TEMAY'IN kurucuları Vahit ve Sami

Uyanık'ın ilginç bir öyküsü var. Malatyalı olan Uyanık Ailesi, 1970'lerin başında İstanbul'a gelmiş... Vahit Uyanık yatılı okuduktan sonra üniversiteye girer. 1976 yılında Akkurt Plastik'te de işe baslar. 4. Levent'te küçük bir sifon imalathanesi olan şirkette çalışmaya →

# Ucuz Çin mallarını rezervuara gömdü!

Batı Avrupa ülkelerine yılda 300 bin adet gömme rezervuarı ihrac eden Tema, Çin'den ithalatın önünü kesti. Yunanistan'da şirketi olan Tema'nın yeni hedefi satın almalarla yurt dışında büyümek

**T**ema Yapı Malzemeleri, Vahit ve Sami Uyanık kardeşlerin kurduğu bir şirket. Plastik suón-tarzıWC'lerin üretimi atadan itki kardeşler şirkete bugün Türkiye'de ve Batı Avrupa'da hizmet veren markalarla rekabet etmektedirler. Yılda 1 milyon 750 bin rezervuarı iş tamamlayan Tema, hemen 300 bin adetini üreterek elde etti. Gömme rezervuarı ve banyo aksesuarları da üretmek şirketi, 40 ilçeye分配する。Kısa zamanda Türkiye'de aranmış olan ve Tema'ya pişkin kurumsal Tema, Bursa'ya Ayrılmış iş ortaklığı ile olumlu kullanımına. Türkiye'de üretimleri de olumlu kullanımına gidenewip, Ayrılmış'a yapılmış.

## Ithalat pazar bulamıyor

Gömme rezervuarları Türkiye pazarının 700 bin adet olmak üzere, her yıl 400 bin adet üretilmesiyle sektörde Tema'ya konumundan Sami Uyanık, "Üretimimiz 300 bin yakınını üreterek sağlıyoruz. Batı Avrupa'ya en çoklu markalarla birlikte gönderiyoruz. Bir ithal edilen bir üründen yararlanır ve döndürmeye başlıyoruz. Bütün konusunu bizlere



## Çalıştığı yere patron oldu

### 30 ton su tasarrufu

**TEMA** Yapı Malzemeleri Genel Koordinatör Oğuz Odabaşı, yemliki produksiyonunda tasarruf etme teknolojilerini anlatır. Odabaşı şöyle devam etti: "Rezervuarları su-diktirüp beslemeye yardımcı olacak teknolojilerde"

standart 7,5 litreyi, bir dikey 3-6 litre miktarına düşürmektedir. Yarı İtalyaca şube su kullanımları sağlanmıştır. 4 kılıçlı bir alle 3-6 litre kademeli iç takımı kullanımlı yedek 30 ton su tasarrufu sağlayabiliyor."



**TEMA'NIN** kurucuları Vahit ve Sami Uyanık'ın işi, bir ikilidir ve, Mihalıççık'ın işi, tekilidir. İşbirliği olasıdır. Uyanık Alen, 1970'lerin ortasında İtalyan'da eğitim... Vahit Uyanık yedi yıl daha sonra İtalya'ya imar mühendisliği profesyoneli olarak 1976 yılında Akdeniz Plastik'te de işe başladı. 4-

ha kadar hisselerini de içinde 50'ye çıkardı. Bir süre sonra şirketin şirketin patronu adımlarını attı. Teknoloji piyasası açıktı artık. onun aya gözden incelediği sorular, Fırsatı değerlendiren Vahit Uyanık, kardeşi Sami Uyanık ile küçük firmaları satıp şirketi ate-

devam ederken 2 yıl sonra firmanın satışı gündeme gelir. Satın alacak kişi ona yüzde 20 hisse verir ve işin başında kalmasını ister. 1985 yılında Vahit Uyanık, kardeşi Sami Uyanık ile küçük firmalarını satıp şirketi ate-

**TEM** 

**SIAMP**  
  
Monaco

Tüm Hakkı Saklıdır 2015©



TEMA BANYO  
**Temmuz** 2015

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

**SIAMP**  
Monaco

# EL DEĞMEYEN REZERVUAR

## El değimeyen rezervuar

Tema Banyo; otel, havalimanı, okul, hastane gibi genel kullanım alanlarında hijyen sağlamaya yönelik yenilikçi ürünü 'gömmme rezervuar'ı satışa sundu.

Yenilikçi ürünleriyle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, tuvaletlerde el değimeden rezervuar kullanımını sağlayan yepyeni ürünü 'gömmme rezervuar'ı satışa sundu. Özellikle hastane, okul, iş merkezi, havalimanı, otel gibi genel kullanım alanlarında hijyen sağlayacak olan bu yeni ürün sayesinde el değimeden ayak yardımıyla rezervuar kullanılabilecek.



El değimeyen rezervuar Tema Banyo; otel, havalimanı, okul, hastane gibi genel kullanım alanlarında hijyen sağlamaya yönelik yenilikçi ürünü 'gömmme rezervuar'ı satışa sundu. Yenilikçi ürünleriyle yapı malzemeleri sektörüne farklılık getiren Tema Banyo, tuvaletlerde el değimeden rezervuar kullanımını sağlayan yepyeni ürünü 'gömmme rezervuar'ı satışa sundu. Özellikle hastane, okul, iş merkezi, havalimanı, otel gibi genel kullanım alanlarında hijyen sağlayacak olan bu yeni ürün sayesinde el değimeden ayak yardımıyla rezervuar kullanılabilecek.

## Banyoda engeller kalktı

**TEMA Banyo, bedensel engelliler için geliştirdiği ürün grubu ile engelleri ortadan kaldırıyor. Ürün grubunda tutunma barı, açılı engelli aynası, yatay-dikey bar, açılı tutunma barı, yer-duvar L tipi tutunma barı, WC mafsallı tutunma barı, ahşap duş oturağı yer alıyor. Ürünlerin satış fiyatları ise 65 ile 198 TL arasında değişiyor.**

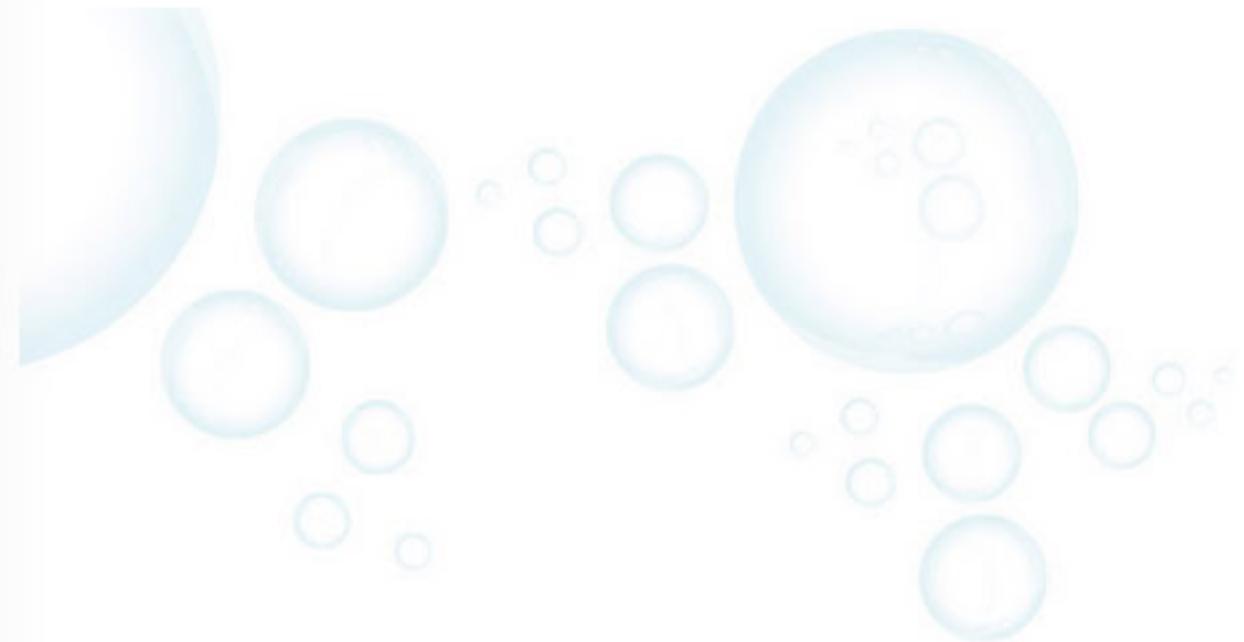


## BANYODA ENGELLER KALKTI

Banyoda engeller kalktı TEMA Banyo, bedensel engelliler için geliştirdiği ürün grubu ile engelleri ortadan kaldırıyor. Ürün grubunda tutunma barı, açılı engelli aynası, yatay-dikey bar, açılı tutunma barı, yer-duvar L tipi tutunma barı, VVC mafsallı tutunma barı, ahşap duş oturağı yer alıyor. Ürünlerin satış fiyatları ise 65 ile 198 TL arasında değişiyor.



Tüm Hakkı Saklıdır 2015©



**POSTA** TAYTU MİNE YARAN

**1.** Duravit, banyolarda fark yaratan ürünlerine bir yenisini daha ekleyerek geometrideki biçimsel dili yeni bir düzeye taşıyor. Seride yer alan lavabolar, birbirinden tamamen zıt iki geometrik şekli birleştiren kare ve daire kombinasyonlarıyla buluşmaya.

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



**2.** Tupperware, sağlıklı gıda saklama çözümleri üretmekte usta bir firma. Mikrodalgada, fırında veya ocakta pişirme özelliklerine de sahip rengarenk tasarımlarıyla dikkat çeken marka, sofralar için birbirinden sık servis ürünlerini de tasarlayarak yaz evlerinde yerini alıyor.

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



**3.** Yatak uzmanı İşbir Yatak, Türk Hava Yolları Miles&Smiles Özel Yolcu Programı'na yatak ve mobilya sektöründen üye olan ilk marka oldu. Miles&Smiles kart sahipleri İşbir Yatak uyku merkezlerinden yapacakları alışverişlerden kazanacakları millerle istedikleri yere ücretsiz ulaşabilecekler.

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

**4.** Seramik sektörünün yenilikçi ürünlerine dikkat çeken markası **Seramiksan**, ahşabi en doğal haliyle yaratıcı yeni koleksiyonu Teak ile keyifli yaşam alanları yaratıyor. Seri, hem iç hem de bahçe, teras ve havuz kenarı gibi dış mekanlarda kullanılabilmekte.

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



**5.** Creavit, seramik sağlık gereçleri, banya mobilyaları ile banya armatür ve aksesuarları alanında dünya standartlarında üretim yapmakta olup özgün tasarımlarıyla büyüyor. Ayrıca doğa ile olan duyarlığını aldığı Çevresel Ürün Beyaz Sertifikası (EPD) ile de teslimette.

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



**6.** Ünlü İtalyan mimar Antonio Citterio tarafından tasarlanan, 2.700 metrekarelik alanda konumlanmış ve üç kota yayılış The Spa at Mandarin Oriental Bodrum, misafirlerine ödüllü spa programlarıyla harika bir yenileme deneyimi sunuyor.

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

**7.** Ev modaının öncüsü Bellona, sağlık ve kosmetik sektörlerinde sık kullanılan aloe vera özlerini yatkınlarına taşıdı. Firmalar yeni yatkınlar, yumuşak dokulu örgü kuması ve çift yönlü kullanım özelliğle hem uyku keyfini hem de kullanım kolaylığını bir arada sunuyor.

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



**8.** Kibrıd Material tarafından Türkiye'ye getirilen Hollandalı Mosai firmasının Exterior Flooring koleksiyonu, dış mekan zeminlerine karakter kazandırıyor. Renk ve biçim açısından Mosai'nın iç mekan karakteri bütünü olusuran koleksiyonu, minimalist tasarım anlayışı, uzun ömürlü kullanım ve dayanıklılığıyla dikkat çekmektedir.

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



**9.** Renklendirir Hayat sloganıyla hayatı renk katın Akzo Nobel Marshall'ın dekorasyonunda devrim yaratmış mobil uygulaması Gör&Baya ile yaz mevsiminin sıcak ve canlı renkleriyle, evinizin duvarlarını sona ortaında renklendirebilir ve sonucu gerçek zamanlı olarak görebilirsiniz.

([www\\_marshallbaya.com](http://www_marshallbaya.com))



**10.** Eczacıbaşı'nın Zekeriya Külliyesi'deki doğa yaşam projesi Ormanada, doğmanın ortasında, keyifli bir yaşam sürmeni isteyenler için tasarlanmıştır. Bütün ev sahipleninin üye olduğu MACFİ spor merkezi, yüzme havuzları, pilates/bisness studiyoları, Nuspa'nın işletmesini yaptığı sauna, buhar odası ve masaj odaları ise projede yer alan sosyal yaşam alanlarından sadece birkaç.

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



20 ELLE DECORATION

ELLE DECORATION - 01 AĞUSTOS 2015

## TEMA BANYO HABER

**1.** Duravit, banyolarda fark yaratan ürünlerine bir yenisini daha ekleyerek geometrideki biçimsel dili yeni bir düzeye taşıyor. Seride yer alan lavabolar, birbirinden tamamen zıt iki geometrik şekli birleştiren kare ve daire kombinasyonlarıyla buluşmaya.

**2.** Tupperware, sağlıklı gıda saklama çözümleri üretmekte usta bir firma. Mikrodalgada, fırında veya ocakta pişirme özelliklerine de sahip rengarenk tasarımlarıyla dikkat çeken marka, sofralar için birbirinden sık servis ürünlerini de tasarlayarak yaz evlerinde yerini alıyor.

**3.** Yatak uzmanı İşbir Yatak, Türk Hava Yolları Miles&Smiles Özel Yolcu Programı'na yatak ve mobilya sektöründen üye olan ilk marka oldu. Miles&Smiles kart sahipleri İşbir Yatak uyku merkezlerinden yapacakları alışverişlerden kazanacakları millerle istedikleri yere ücretsiz ulaşabilecekler.

**4.** Seramik sektörünün yenilikçi ürünlerile dikkat çeken markası

Seramiksan, ahşabı en doğal haliyle yansitan yeni koleksiyonu Teak ile →

**POSTA**

TARİH MİNE YANARI

**1. Duravit**, banyolarda farklı yaratıcı ürünlerine bir yenisini daha ekleyerek geometrideki biçimsel dili yeni bir düzeye taşıyor. Seride yer alan lavabolar, birbirinden farklı renklerde ve geometrik şekillerde bulusmaktadır.

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

**2. Tupperware**, sağlıklı gıda saklama çözümleri üretmekle 1910'dan beri firması Mikrodalgada, frinde veya evdeki pişirme çözümlerine de sohbet rengarenk tasarımlarıyla dikkat çeken marka, sohbet için birbirinden çok servis ürünlerini de pişiriyorlar yaz evlerinde yerini alıyor.

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

**3. Yatık urmanı İibir Yatak**, Türk Hava Yolları Miles&Smiles Özel Yolcu Programının yatakları ve mobilya sektöründen üye olan ilk marka oldu. Miles&Smiles kart sahipleri İibir Yatak yatakları merkezlerinden yarışmalarla olıverilerden kazanacakları maliyeti istedikleri yere uyumlu uygulayabilecekler.

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

**4. Seramik sektörünün yenilikçi ürünlerine dikkat çeken markası Seramiksan**, oyuncak en doğal halde yaratılan yeni koleksiyonu Tek ile keyifli yaşam olanağı sunuyor. Seri, hem iç hem de bahçe, teras ve havuz kenarı gibi dış mekanlarında kullanılabilirler.

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

**5. Creavit**, seramik sağlık gereçleri, banyo mobilyaları ve banyo armatür ve aksesuarları alanında dünya standartlarında üretim yapmakta olup özgün tasarımlarıyla büyülüyor. Ayrıca doğaya olan duyarlılığını aldığı Çevresel Ürün Beyanı Sertifikası (EPD) ile de tescillemekte.

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

**6. Ünlü İtalyan mimar Antonio Citterio tarafından tasarlanan, 2.700 metrekarelik alanda konumlanan ve üç kata yayılan The Spa at Mandarin Oriental Bodrum**, misafirlerine ödüllü spa programlarıyla harika bir yenilenme deneyimi sunuyor.

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

**7. Ev modasının öncüsü Bellona**, sağlık ve kozmetik sektörlerinde sık kullanılan aloe vera özlerini yataklarına taşıdı. Firmanın yeni yatakları, yumuşak dokulu örgü kumaş ve çift yönlü kullanım özelliğiyle hem uyku keyfini hem de kullanım kolaylığını bir arada sunuyor.

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

**8. KibrID Material** tarafından Türkiye'ye getirilen Hollandalı Mosa firmasının Exterior Flooring koleksiyonu, dış mekan zeminlerine karakter kazandırıyor. Renk ve biçim açısından Mosa'nın iç mekan karolarını bütünü oluştururan koleksiyonu, minimalist tasarım anlayışı, uzun ömürlü kullanım ve dayanıklılığıyla dikkat çekmektedir.

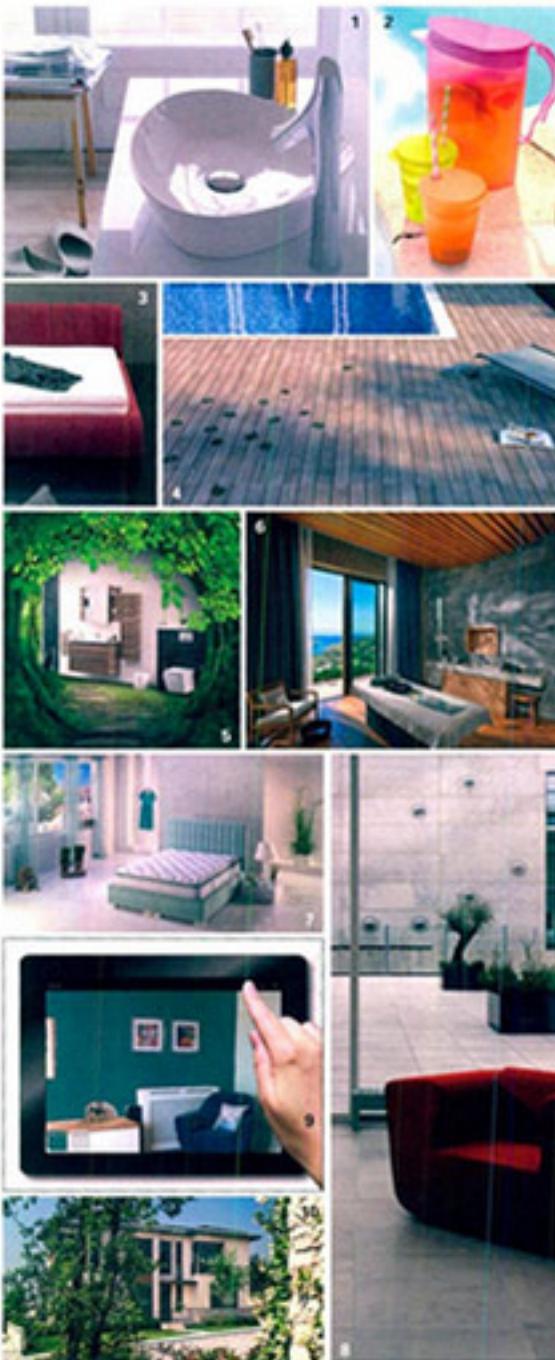
([www.kibrid.com](http://www.kibrid.com))

**9. Karaklıdere Hayat sloganıyla hayatı renk koton Alko Nobel Marshall'ın dekorasyonunda devrim yaratmış mobil uygulaması Görde&Daya ile yüz mevsiminin sevgi ve canlı renklerle, evinizi duvarlarını sonbahar ortamda renklendirebilir ve sonbahar gergin zamanları olursak görebilirsiniz.**

([www\\_marshallbeyza.com](http://www_marshallbeyza.com))

**10. Eczacıbaşı'nn Zekaryaköy'deki doğal yaşam projesi Ormanada**, doğanın ortasında, keyifli bir yaşam sürmeni isteyenler için tasarlanmıştır. Bütün ev sohbetlerinin içe olduğu MACF il apor merkezi, yüzme havuzu, pilates/bilmes studiyoları, Nuspa'nın işletmesini yaptığı sauna, buhar odası ve masaj odaları ise projede yer alan sıradışı yaşam alanlarından sadece birkaç.

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



2014 KÜLTÜR DESTEK PROGRAMI

← keyifli yaşam alanları yaratıyor. Seri, hem iç hem de bahçe, teras ve havuz kenarı gibi dış mekanlarda kullanılabilirmekte. ([www.seramiksan.com.tr](http://www.seramiksan.com.tr))

**5. Creavit**, seramik sağlık gereçleri, banyo mobilyaları ile banyo armatür ve aksesuarları alanında dünya standartlarında üretim yapmakta olup özgün tasarımlarıyla büyülüyor. Ayrıca doğaya olan duyarlılığını aldığı Çevresel Ürün Beyanı Sertifikası (EPD) ile de tescillemekte.

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

**6. Ünlü İtalyan mimar Antonio Citterio tarafından tasarlanan, 2.700 metrekarelik alanda konumlanan ve üç kata yayılan The Spa at Mandarin Oriental Bodrum**, misafirlerine Ödüllü spa programlarıyla harika bir yenilenme deneyimi sunuyor.

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

**7. Ev modasının öncüsü Bellona**, sağlık ve kozmetik sektörlerinde sık kullanılan aloe vera özlerini yataklarına taşıdı. Firmanın yeni yatakları, yumuşak dokulu örgü kumaş ve çift yönlü kullanım özelliğiyle hem uyku keyfini hem de kullanım kolaylığını bir arada sunmaktadır.

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

**8. KibrID Material** tarafından Türkiye'ye getirilen Hollandalı Mosa firmasının Exterior Flooring koleksiyonu, dış mekan zeminlerine karakter kazandırıyor. Renk ve biçim açısından Mosa'nın iç mekan karolarıyla bütünlük oluşturan koleksiyonu, minimalist tasarım anlayışı, uzun ömürlü kullanımı ve dayanıklılığıyla dikkat çekmektedir.



**POSTA** YAVUZ MİNE YAMAN

1. **Duravit**, banyolarda farklı yaratıcı ürünlerine bir yenisini daha ekleyerek geometrikdeki biçimsel dili yeni bir düzeye taşıyor. Seride yer alan lavabolar, birbirinden tonemen zıt iki geometrik şekli birleştiren kore ve dairesel kombinasyonlarıyla buluşuyor. ([www.duravit.com.tr](http://www.duravit.com.tr))

2. **Tupperware**, sağlıklı gıda saklama çözümleri üretmekle ünlü bir firma. Mikrodalgada, fırında veya ocağa pişirme özeliklerine de sahip renklerin tasarımlarıyla dikkat çeken marka, sofralar için birbirinden sık servis ürünlerini de tasarımlıyor yaz evlerinde yerini alıyor. ([www.tupperware.com.tr](http://www.tupperware.com.tr))

3. Yatık uzmanı **İşbir Yatık**, Türk Hava Yolları Miles&Smiles Özel Yolcu Programına yatık ve mobilya sektöründen üye olan ikinci marka oldu. Miles&Smiles kart sahipleri İşbir Yatık yuva merkezlerinden yararlanarak olayverenlerden kazanacakları milyonlar istedikleri yere ücretsiz seyahat edebilecekler. ([www.isbiryatik.com](http://www.isbiryatik.com))

4. Seramik sektörünün yenilikçi ürünlerile dikkat çeken markası **Seramiksan**, doğal yaşam haliyle yaratılan yeni koleksiyonu Teak ile keyifli yaşam alanları yaratıyor. Seri, hem iç hem de bahçe, teras ve havuz kenarı gibi da mekanlarda kullanılabilmekte. ([www.seramiksan.com.tr](http://www.seramiksan.com.tr))

5. **Creativit**, seramik sağlık gereçleri, banya mobiliaları ile banya aksesuarı ve aksesuarları alanında dünya standartlarında üretim yapmakta olup özgün tasarımlarıyla büyüyor. Ayrıca doğaya olan duyarlılığını aldığı Çevresel Ürün Bayan Sertifikası (FSC) ile de tescil ediyor. ([www.creativit.com.tr](http://www.creativit.com.tr))

6. Ünlü İspanyol mimar Antonio Citterio tarafından tasarlanan, 2.700 metrekarelik alanda konumlanmış ve üç kota yolun The Spa at Mandarin Oriental Bodrum, misafirlerine ödüllü spa programlarıyla harika bir yenilenme deneyimi sunuyor. ([www.mandarinoriental.com](http://www.mandarinoriental.com))

7. Ev modasının öncüsü **Bellona**, sağlık ve kosmetik sektörlerinde sık kullanılan alıcı vera özlerini yataklarına taşıdı. Firmanın yeni yatakları, yumuşak dokulu örgü kumaş ve çift yönlü kullanım özellikleri hem yuva keyfini hem de kullanım kolaylığını bir arada sunuyor. ([www.bellona.com.tr](http://www.bellona.com.tr))

8. **Kibrid Material** tarafından Türkiye'ye getirilen Hollandalı Moza firmasının Exterior Flooring koleksiyonu, dış mekan zeminerine karakter kazandırıyor. Renk ve biçim açısından Moza'nın iç mekan koleksiyonıyla bütünleşik olusunarak koleksiyon, minimalist tasarım anlayışı, uzun ömürlü kullanım ve dayanıklılığıyla dikkat çekmektedir. ([www.kibrid.com](http://www.kibrid.com))

9. Renklendir Hayatı sloganıyla hayatı renk katan Akzo Nobel **Marshall**'ın dekorasyonda devrim yaratmış mobil uygulaması Görüldüye ile yaz mevsiminin sıcak ve canlı renkleriyle, evinizin duvarlarını sona erdirme renklendirebilir ve sonucu gerçek zamanlı olarak görebilirsiniz. ([www\\_marshallboya.com](http://www_marshallboya.com))

10. Eczacıbaşı'nın Zekeriyaköy'deki doğal yaşam projesi Ormanada, doğanın ortasında, keyifli bir yaşam sürdürmek isteyenler için tasarlanmıştır. Bütün ev sahiplerinin üye olduğu MACFit spor merkezi, yüzeyle havuzlu, pilates/fitness stüdyoları, Nuspa'nın işletmesini yaptığı sauna, buhar odası ve masaj odaları ise projede yer alan sosyal yaşam alanlarından sadece birkaçı. ([www.ormanada.com](http://www.ormanada.com)) 286 ELLE DECORATION1

← 9. Renklendir Hayatı sloganıyla hayatı renk katan Akzo Nobel Marshall'in dekorasyonda devrim yaratmış mobil uygulaması Görüldüye ile yaz mevsiminin sıcak ve canlı renkleriyle, evinizin duvarlarını sanal ortamda renklendirebilir ve sonucu gerçek zamanlı olarak görebilirsiniz. ([www\\_marshallboya.com](http://www_marshallboya.com))

10. Eczacıbaşı'nın Zekeriyaköy'deki doğal yaşam projesi Ormanada, doğanın ortasında, keyifli bir yaşam sürdürmek isteyenler için tasarlanmıştır. Bütün ev sahiplerinin üye olduğu MACFit spor merkezi, yüzme havuzlu, pilates/fitness stüdyoları, Nuspa'nın işletmesini yaptığı sauna, buhar odası ve masaj odaları ise projede yer alan sosyal yaşam alanlarından sadece birkaçı. ([www.ormanada.com](http://www.ormanada.com)) 286 ELLE DECORATION1

11. Uzun ömürlü performansı garanti eden Samsung'un en çok tercih edilen buzdolabı serisi RT6000, sunduğu uzun süreli tazelik özelliğiyle dikkat çekmekte. Ayrıca ürün, on yıl kompresör garantili olup, üstün performans ve enerji tasarrufu da sağlıyor. ([www.samsung.com](http://www.samsung.com))

12. Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo, bedensel engelliler için geliştirdiği özel ürün grubuyla engelleri ortadan kaldırıyor. Tutunma bari, açılı engelli aynası, ahşap duş oturağı gibi ürünlerden oluşan seri sayesinde, bedensel engelliler yardıma ihtiyaç duymadan banyo ve tuvalet ihtiyaçlarını rahatlıkla giderebilecek. ([www.temabanyo.com.tr](http://www.temabanyo.com.tr))

13. GBC İnşaat tarafından Bodrum'un gözdesi Yalıkavak ve Türkbüyü arasında, Gündoğan'da inşa edilen Vista Hill Bodrum Evleri'nin satışları →

**POSTA**

YAPILIS MİNE YARMAN

**1.** Duravit, banyolarında farklı yanstan ürünlerine bir yenisini daha ekleyerek geometrikdeki biçimsel dili yeni bir düzeye taşıyor. Seride yer alan lavabolar, birbirinden farklı renklerde iki geometrik pekli birleşen kare ve dört kombinasyonlarıyla buluşuyor. ([www.duravit.com.tr](http://www.duravit.com.tr))



**2.** Tupperware, soğuklu gida saklama çözümleri üretmekle ünlü bir firma. Mikrodalgada, fırında veya ocakte pişirme çözümlerinde de soğuk rengarenk tasarımlarıyla dikkat çeken marka, sofralar için birbirinden sık servis ürünlerini de tasarlıyor. Yarınlar içinde yerini alıyor. ([www.tupperware.com.tr](http://www.tupperware.com.tr))



**3.** Yatak uzmanı İshir Yatak, Türk Hava Yolları Miles&Smiles Özel Yolcu Programına yatak ve mobilya sektöründen üye olan ilk marka oldu. Miles&Smiles kargo seyahipleri İshir Yatak uyuşma merkezlerinden yarışçılardan olayverişinden kaçınan uçaklarla millere istedikleri yere ulaşabiliyor. ([www.ishiryatak.com](http://www.ishiryatak.com))



**4.** Seramik sektöründen yenilikçi ürünlerde dikkat çeken marka **Seramiksan**, oyuncu en doğal halde yanından yeni koleksiyonu Teek ile keyifli yaşam önerisi sunuyor. Seri, hem iç hem de bahçe, teras ve havuz kanan gibi dış mekanlarında kullanılabilmekte. ([www.seramiksan.com.tr](http://www.seramiksan.com.tr))



**5.** Creavit, seramik sağlık gereçleri, banyo mobilyaları ile banyo armatür ve aksesuarları, alanında dünya standartlarında üretim yapmakta olup, doğan tozumdanıyla büyüyor. Ayrıca doğaüstü olun duyarlılığından dolayı Cevresel Ürün Bayanı Sertifikası (EPD) ile de tescil edilmiştir. ([www.crevavit.com.tr](http://www.crevavit.com.tr))



**6.** Ünlü İspanyol mimarı Antonio Citterio tarafından tasarlanan, 2.700 metrekarelik alanda konumlanan ve iç kota yapılan **The Spa at Mandarin Oriental Bodrum**, misafirlerine ödüllü spa programlarıyla harika bir yeryüzünde deneyimi sunuyor. ([www.mandarinoriental.com](http://www.mandarinoriental.com))



**7.** Ev modasının öncüsü **Bellona**, soğuk ve kuzemci sektörlerinde sık kullanılan alıcı vera ürünlerini yatkınlaştırıyor. Firmanın yeni yatakları, yumuşak dokulu örgü kumaşı ve çift yönlü kullanım özellikleri hem yuva keyfini hem de kullanım kolaylığını bir arada sunuyor. ([www.bellona.com.tr](http://www.bellona.com.tr))



**8.** Kibrid Material tarafından Türkiye'ye getirilen Hollandalı Moss firmasının Exterior Flooring koleksiyonu, dış mekan zeminlerine karaktér kazandırıyor. Renk ve biçim açısından Moss'un iç mekan karolarıyla birlikte olusup kolayca montajlı olmayı, evin genelini kullanılarak dış mekanlarda dikkat çekmeye. ([www.kibrid.com](http://www.kibrid.com))



**9.** Renklendir Hayat sloganıyla hayatı renk koton Akşar Nöbet **Marshall**'ın dekorasyonunda devrim yaratmış mobil uygulaması Gördüllüye ile yaşam mevsiminin sevgi ve cari rekâlekleriyle, evinizi duvarlarını sonul orta omuzda renklendirebilir ve sonucu gerçek zamanlı olarak görebilirsiniz. ([www.marshallbaba.com](http://www.marshallbaba.com))



**10.** Eczacıbaşı'nın Zekeriyoştu'deki doğal yaşam projesi **Ormanada**, doğanın ortasında, keyifli bir yaşam sürdürmek isteyenler için tasarlanmıştır. Bu bin ev sahiplerinin içe olduğu MACFİ spor merkezi, yüzme havuzları, platform/limes stadyumları, Hırsız'ın işlemesini yaptığı sauna, buhar odası ve masaj odaları ise projede yer alan sosyal yaşam alanlarından sadece birkaçı. ([www.ormanada.com](http://www.ormanada.com))



Fotoğraf: D. D. / D. D.

← başladı. Doğası ve deniz manzarasıyla büyüleyen evler, Bodrum hayallerini gerçekleştirmek isteyenlere ayrıcalıklı yaşamın kapılarını açıyor. ([www.vis.tahillbodrum.com](http://www.vis.tahillbodrum.com))

**14.** Sandalyeci, koleksiyonunda yer alan oturma grupları, sandalye ve şezlonglar; bambu görünümülü, metal ve ahşap seçenekleriyle açık havada konforlu vurgular yapıyor. Bahçe ve balkonunuzda keyifli senaryolar kurmak için firmanın yeni koleksiyonuna göz atmanızı öneririz. ([www.sandalyeci.com](http://www.sandalyeci.com))

**15.** Şampanya rengi, bu yıl modern mutfakların gözdesi. Eviye ve armatür konusunun usta isimlerden Blanco, çarpıcı ve fonksiyonel tasarımlarına şampanya rengi modellerini de ekleyerek mutfaka fark yaratıyor. Ayrıca, çizilme, leke tutma ve paslanma gibi sorunlara da kesin çözüm getiriyor. ([www.blanco.com.tr](http://www.blanco.com.tr))

**16.** Viko, enerji tasarrufu sağlayan, teknoloji harikası ürünler sunma konusundaki başarısını görsel açıdan da desteklemekte usta bir isim. Firmanın yeni gözdesi, siyah ve kırmızı renk düetiyle tasarlanmış çizgili elektrik anahtarı, renk tutkunları için harika bir seçenek. ([www.viko.com.tr](http://www.viko.com.tr))

**17.** Online bir çağdaş sanat platformu olarak yenilikçi bir yaklaşım benimseyen artnivo.com, reel mekanlarda gerçekleştirileceği kişisel sergiler projesine 8 Temmuz-28 Ağustos tarihleri arasında Erdal İnci ile başlıyor. Projenin ilk aşaması Zorlu Performans Sanatları Merkezi işbirliği ile gerçekleştiriyor. Erdal İnci'nin artnivo.com'daki ilk kişisel sergisi Clones →

**POSTA** TAYTU MİNE YARAN

**1. Duravit**, banyolarda farklı yaratıcı ürünlerine bir yenisini daha ekleyerek geometrideki biçimsel dili yeni bir düzeye taşıyor. Seride yer olan lavabolar, birbirinden tamamen zıt iki geometrik şekli birleştirerek kare ve daire kombinasyonlarıyla buluşmaktadır. ([www.duravit.com.tr](http://www.duravit.com.tr))



**2. Tupperware**, soğuk gida saklama çözümleri üretmekle usul bir firma. Mikrodalgada, fırında veya ocakte pişirme çözümlerine de sohbet rengarenk tasarımlarıyla dikkat çeken marka, soğuklar için birbirinden çok servis ürünlerini de tasarlıyorlar yaz evlerinde yerini alıyor. ([www.tupperware.com.tr](http://www.tupperware.com.tr))



**3. Yatık umrusı İştir Yatık**, Türk Hava Yolları Miles&Smiles Özel Yolcu Programına yatkın ve mobilya sektöründen üye olan ilk marka oldu. Miles&Smiles kart sahipleri İştir Yatık yuva merkezlerinden yararlanmak isteyenlerden kazanacakları müller istedikleri yerde oturabilecekler. ([www.istiryatik.com](http://www.istiryatik.com))



**4. Seramik sektörünün yenilikçi ürünlerinde dikkat çeken markası Seramiksan**, otobüs ve doğal hayatı yaratıcı yeni koleksiyonu Tek ile keyifli yaşam olanağı sunuyor. Seri, hem iç hem de bahçe, terası ve havuz kenarı gibi dış mekanlarında kullanılabilmekte. ([www.seramiksan.com.tr](http://www.seramiksan.com.tr))



**5. Creavit**, seramik soğuk gereçler, banyo mobilyaları ile banyo armatür ve aksesuarları alanında dünya standartlarında üretim yapmakta olup özgün tasarımlarıyla büyüyor. Ayrıca doğa ile olan duyarlılığı olduğu Çevresel Ürün Beynisi Sertifikası (EUD) ile de teşvimektedir. ([www.crevit.com.tr](http://www.crevit.com.tr))



**6. Ünlü İspanyol mimar Antonio Citterio tarafından tasarlanan, 2.700 metrekarelik alanda konumlanan ve üç katlı yatırımlı The Spa at Mandarin Oriental Bodrum**, misafirlerine ödüllü spa programlarıyla harika bir yenilenme deneyimi sunuyor. ([www.mandarinoriental.com](http://www.mandarinoriental.com))



**7. Ev modasının öncüsü Bellona**, soğuk ve kuçukta sekülerlerinde sık kullanılan aloe vera özlerini yatkılarda taşıdı. Firmadan yeni yatakhanalar, yumuşak dokulu örgü kumaş ve çift yönlü kullanım özellikleri hem uyukeyini hem de kullanım kolaylığını bir arada sunuyor. ([www.bellona.com.tr](http://www.bellona.com.tr))



**8. KibrID Material** tarafından Türkiye'ye getirilen Hollandalı Moso firmasının Exterior Flooring koleksiyonu, dış mekan zeminlerine konsept kazandırıyor. Renk ve biçim açısından Moso'nun iç mekan konularıyla bütünürlük oluşturmak koleksiyonu, minimalist tasarım anlayışı, tasarım ömrü kullanım ve dayanıklılığıyla dikkat çekmektedir. ([www.kibrid.com](http://www.kibrid.com))



**9. Renklendir Hayatı sloganıyla hayatı renk koton Aksa Nobell Marshall'ın dekorasyonunda devrim yaratmış mobil uygulaması Gör&Baya ile yüz mevsiminin soğuk ve canlı renklenmesiyle, evinizi duvarlarını sonbahar ortamda renklendirebilir ve sonbahar gerçek zamanlı olarak görebilirsiniz. ([www\\_marshallbaya.com](http://www_marshallbaya.com))**



**10. Eczacıbaşı'nın Zekariyaköy'deki doğal yaşam projesi Ormanoda**, doğanın ortasında, keyifli bir yaşam süren isteyenler için tasarlanmıştır. Bütün ev sohplerinin üye olduğu MACF il spor merkezi, yüzme havuzları, pilates/tımea studiyoları, Nuspa'nın işletmesini yaptığı sauna, buhar odası ve masaj odaları ise projede yer alan doğal yaşam alanlarından sadece birkaç. ([www.ormanoda.com](http://www.ormanoda.com))

284 ELLE DECORATION

← Project, sanatçının son beş yıl içinde İstanbul ve Berlin'de ürettiği video serisini içermekte. ([www.artnivo.com](http://www.artnivo.com))

**18. Avusturyalı aksesuar üreticisi Blum'un yeni depolama sistemi Legraboxpure' nin zarif görünümü yüksek tasarım standartlarını ortaya koymakta olup minimalist yapısı birçok kez uluslararası ödülü layık görülmüş. Ürün, paslanmaz çelik veya farklı renklere sahip mat kaplama gibi kaliteli malzemeleriyle mutfaktan banyoya tüm yaşam alanlarında kullanılabilir özellikle tasarlanmıştır. ([yrvyrvyy.blum.com](http://yrvyrvyy.blum.com)) ELLE**

DECORATION 287

124 HOTEL RESTAURANT HI-TECH

## Tema'dan otellere sağlıklı ve dayanıklı ürünler

Sağlıklı aynı zamanda dayanıklı ürünlerıyla Tema Banyo, sağlıklı ve dayanıklı ürünlerıyla otellerin gözdesi...

**Y**apı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo; sık, yenilikçi, sağlıklı ve fonksiyonel ürünlerıyla otellerin de ilk tercih ettiği markalar arasında yerini aldı. Turizm sektöründe sezon açılışı ile beraber otellerin artan banyo ekipman ihtiyaçlarına en uygun çözümleri geliştiren Tema Banyo ürünlerinde pirinç boru ve çubuk da kullanılmıyor. Sağlıklı aynı zamanda dayanıklı ürünlerıyla Tema Banyo, sektörün gözdesi...

### TEMA BANYO HAKKINDA

Plastik rezervuar satışıyla ticari faaliyetlerine başlayan Tema Yapı Malzemeleri'nin güçlü markası Tema Banyo, yapı malzemeleri sektörünün öncəsi oyuncular arasında yer alıyor. 'Tema Banyoyu Tamamlar' sloganıyla Türkiye genelinde bin bayisi ve bölge müdürlükleri aracılığıyla müşterilerine ulaşan marka, su tasarrufu sağlayan yenilikçi teknolojilerle sektöründe birçok ilki de hayata geçirdi.



# TEMA'DAN OTELLERE SAĞLIKLI VE DAYANIKLI ÜRÜNLER

Tema'dan otellere sağlıklı ve dayanıklı ürünler Sağlıklı aynı zamanda dayanıklı ürünlerıyla Tema Banyo, sağlıklı ve dayanıklı ürünlerıyla otellerin gözdesi... Tema Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo; sık, yenilikçi, sağlıklı ve fonksiyonel ürünlerıyla otellerin de ilk tercih ettiği markalar arasında yerini aldı. Turizm sektöründe sezon açılışı ile beraber otellerin artan banyo ekipman ihtiyaçlarına en uygun çözümleri geliştiren Tema Banyo ürünlerinde pirinç boru ve çubuk da kullanılmıyor. Sağlıklı aynı zamanda dayanıklı ürünlerıyla Tema Banyo, sektörün gözdesi... **TEMA BANYO HAKKINDA** Plastik rezervuar satışıyla ticari faaliyetlerine başlayan Tema Yapı Malzemelerinin güçlü markası Tema Banyo, yapı malzemeleri sektörünün öncəsi oyuncuları arasında yer alıyor. 'Tema Banyoyu Tamamlar' sloganıyla Türkiye genelinde bin bayisi ve bölge müdürlükleri aracılığıyla müşterilerine ulaşan marka, su tasarrufu sağlayan yenilikçi ürünlerıyla sektöründe birçok ilki de hayata geçirdi.

SAĞLIK YAŞAM - 01 AĞUSTOS 2015

# TEMA BANYO ENGELLERİ KALDIRDI!

## Tema Banyo Engelleri Kaldırdı!

Tema Banyo, tutunma barı, açılı engelli aynası, yatay-dikey bar, açılı tutunma barı, yer-duvar L tipi tutunma barı, WC mafsallı tutunma barı, ahşap duş oturağı gibi ürünlerden oluşan bu özel ürün grubu ile bedensel engeller yardımcı duymadan banyo ve tuvalet ihtiyaçlarını rahatlıkla giderebiliyor.



Tema Banyo Engelleri Kaldırdı! Tema Banyo, tutunma barı, açılı engelli aynası, yatay-dikey bar, açılı tutunma barı, yer-duvar L tipi tutunma barı, WC mafsallı tutunma barı, ahşap duş oturağı gibi ürünlerden oluşan bu özel ürün grubu ile bedensel engeller yardımcı duymadan banyo ve tuvalet ihtiyaçlarını rahatlıkla giderebiliyor.

SONAN - 04 AĞUSTOS 2015

# Tema'yı Büyütecek 72 Madde!

## Tema'yı büyütecek 72 Madde!



Tema Yapı Malzemeleri, sektörde örnek olacak referans bir projeyi hayata geçirdi. Şirket, 72 maddeden oluşan çalışma kural ve prensipleriyle iş süreçlerini yeniden belirledi. Bayi ürün ihtiyaçlarından ödeme koşullarına, müşteri şikayet yönetiminden ürün transfer dönemlerine kadar tüm süreçleri düzenleyen bu proje sayesinde şirketin karlılık ve büyümeye rakamlarında da sıçrama hedefleniyor.

**Oğuz YILMAZ**  
İSTANBUL - Yapı malzemeleri sektörünün yaptığı iyileşmelerden Tema Yapı Malzemeleri, sektörde örnek olacak bir projeyi daha hayata geçirdi. Sektörün deneyimi temelinde Tema Yapı Malzemeleri Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı'nın liderliğinde Tema Yapı Malzemeleri, 72 maddeden oluşan çalışma kural ve prensiplerini hazırlayarak hayata geçirdi. Tema Yapı Malzemeleri çalışan bayilerine kadar tüm paydaşların çalışma kurallarını yeniden belirleyen bu çok özel proje çerçevesinde, şirketin kısa vadede karlılık ve büyümeye rakamlarının yükselmesi hedeflenen aynı zamanda marka değerinin artırılmasına da katkı yapması bekleniyor.

Etkin ve verimli yönetim Tema Yapı Malzemelerinde 2015'ten yedişinci yılı olarak değerlendirdiklerini ve buna uygun olarak tüm iş süreçlerini de periyodik değerlendirmek amacıyla Tema Yapı Malzemeleri Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, "72 maddeden oluşan ve Tema Yapı Malzemelerinin tüm çalışma kural ve prensiplerini belirleyen projemiz de hayata geçti. Bu proje, günümüz için büyük önem taşıyan bayilerimize bağlılarımızın etkin ve verimli bir şekilde yönetmeleri, aynı zamanda pasajlama, finans ve istihdam alanlarında da işbirliği hizmetini sunmayı amaçlıyor" dedi.

Sektörde örnek olacak Bayi Ürün İhtiyaçlarının ürün transfer dönemlerine, ödeme koşullarından müşteri şikayet yönetimine kadar tüm iş süreçlerini kapsayan projenin Tema Yapı Malzemelerinin

**TEMA**  
Banyo'ya Tanımlanır

Büyüğe ve verimli atışa hedeflenen de olsa da kariyer yapısındaki dikkat puanı Oğuz Odabaşı, "Tema Yapı Malzemeleri, 2015 yılı itibarıyla büyük bir atışa katkı ve yeniden yapılanma için düzülmeye başlıdı. Bugüne kadar çok başarı göstermiş olan hayata geçti. Tema Yapı Malzemeleri, hedefle ulaşmak için atışa katılmak durumunda" açıklamasını yaptı.

Odabaşı, Tema Yapı Malzemeleri çalışma kural ve prensiplerinin sektörde de örnek olacak referans bir proje olduğunu da sözlerine ekled.

**Edibe NOT:** Plastik rezervuar satışıyla sektör iyileşmeye başlayan Tema Yapı Malzemeleri'nin güçlü markası Tema Banyo, yapı malzemeleri sektörünün öncüsü oluyorlu arasında yer alıyor. "Tema Banyo'yu Tanımla" sloganıyla Türkiye genelinde bin bayiye ve bölgelere doğrudan aracılığıyla müşterilerine ulaşan marka, su tesislerini sajlıyor ve yerli olduğu Türkiye sektöründe birinci sıradır. Tema Banyonun ikinci arasında Türkiye'de ikinci TSE-623 rezervuar iç teknik standart onay belgesinin alınması ve İK 3-6 litre kademeli boşaltma sisteminin üretimi de bulunuyor.

Tema Yapı Malzemeleri, sektörde örnek olacak referans bir projeyi hayata geçirdi. Şirket, 72 maddeden oluşan çalışma kural ve prensipleriyle iş süreçlerini yeniden belirledi. Bayi ürün ihtiyaçlarından ödeme koşullarına, müşteri şikayet yönetiminden ürün transfer dönemlerine kadar tüm süreçleri düzenleyen bu proje sayesinde şirketin karlılık ve büyümeye rakamlarında da sıçrama hedefleniyor.

Yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Yapı Malzemeleri, sektörde örnek olacak bir projeyi daha hayata geçirdi. Sektörün deneyimli isimlerinden Tema Yapı Malzemeleri Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı'nın liderliğinde Tema Yapı Malzemeleri, 72 maddeden oluşan çalışma kural ve prensiplerini hazırlayarak hayata geçirdi. Tema Yapı Malzemeleri çalışanlarından bayilerine kadar tüm paydaşların çalışma kurallarını yeniden belirleyen bu çok özel proje çerçevesinde, şirketin kısa vadede karlılık ve büyümeye rakamlarının yükselmesi hedeflenirken aynı zamanda marka değerinin artırılmasına da katkı yapması bekleniyor.



# Tema'yı büyütecek 72 Madde!



- Tema Yapı Malzemeleri, sektörde örnek olacak referans bir projeyi hayatı geceirdi. Şirket, 72 haddeden oluşan çalışma kural ve prensipleriyle iş süreçlerini yeniden belirledi. Bayi ürün ihtiyaçlarından ödeme koşullarına, müşteri gıçayet yönetiminden ürün transfer dönemlerine kadar tüm süreçleri düzenleyen bu proje sayesinde şirketin karlılık ve büyüme rakamlarında da sucra ma hedefiniyor.

**Oruç YILMAZ**  
İSTANBUL - Yapı malmuzları sektöründen göç çırımılarından Tema Yapı Malmuzları, sektörde örnek olacak bir projeyi daha hayata geçirdi. Sektorün deneyimli eseri olan Tema Yapı Malmuzları Genel Koordinatör Oruç Özay'ın başkanlığında Tema Yapı Malmuzları, 72 maddeden oluşan kurum ve pransipleri hazırlayıp geçti. Tema Yapı Malmuzları'ndan beklenen kader 105 yapıya gidecek kurallarla yemin edildi. Sosyal çevre perspektivinde, green teknolojilerin ve bütçenin rekamianının hedeflenmesi aynı zamanda maliyetlilikten de kaçınmak yapmayı amaçlıyor.

**TEMA**  
Büro für Technik und Medien

11

bütçeme ve varmılık arşığı hedeflerine de okulum kade yarışmacıları katıldı şenlik Oğuz Ocası, "Temas Yapı Mülkiyetleri, 2015 yılı itibarıyla büyük bir atla kalkı ve yeniden yapılanma işin doğalgıya başlıdı. Bugün kader'ıgın başlangıcı olmayı hayata geçirdik. Temas Yapı Mülkiyetleri, hedefle ulaşmayı işin başlangıcı dumurum" sözlerini kullandı.

**Ödabşı, Tema Yapı Mimarlarıpalette kursu ve prensiplerinin sadece de ömek olacak referans bir proje olduğunu da sözlerine ekled.**

Başlıyollarla başlayan Tema Yapı Malmelerinin gölgü markası Tema Banyo, yapı malzemelerini sektörde önemli sırayı arasında tutuyor. "Tema Banyonu Tamamlatır" sloganıyla Türkiye genelinde bin bayilik ve bölge müdürlükleri aracılığıyla müşterilerine ulaşan marka, su tasarrufu sağlayıcı yenilikçi teknolojideki gelişmelerde büyük bir rol oynayarak, Tema Banyonun bilenler arasında Türkiye'de ilk kez TSE-6223 reservuarı ile takım standartı onay belgesini almış ve 23-3-16 tarihinde kademeli sistemlendirme onayı da bulmuştur.

← Etkin ve verimli yönetim

Tema Yapı Malzemeleri'nde 2015'i yeniden yapılanma yılı olarak değerlendirdiklerini ve buna uygun olarak tüm iş süreçlerini de yeniden gözden geçirdiklerini söyleyen Tema Yapı Malzemeleri Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, "72 maddeden oluşan ve Tema Yapı Malzemeleri'nin tüm çalışma kural ve prensiplerini belirleyen projemizi de hayata geçirildik. Bu proje; şirketimiz için büyük önem taşıyan bayilerimizle ilişkilerimizi etkin ve verimli bir şekilde yönetmemizi aynı zamanda pazarlama, finans ve iletişim alanlarında daha organize hareket etmemizi sağlayacak" dedi.

Sektöre örnek olacak

Bayi ürün ihtiyaçlarından ürün transfer dönemlerine, ödeme koşullarından müşteri şikayet yönetimine kadar tüm iş süreçlerini kapsayan projenin Tema Yapı Malzemeleri'nin büyümeye ve verimlilik artışı hedeflerine de olumlu katkı yapacağına dikkat çeken Oğuz Odabaşı, "Tema Yapı Malzemeleri, 2015 yılı itibarıyla büyük bir atağa kalktı ve yeniden yapılanma için düğmeye basıldı. Bugüne kadar çok başarılı çalışmaları hayata geçirdik. Tema Yapı Malzemeleri, hedefe ulaşmak için atağa kalkmış durumda" açıklamasını yaptı. Odabaşı, Tema Yapı Malzemeleri çalışma kural ve prensiplerinin sektörde örnek olacak referans bir proje olduğunu da sözlerine ekledi.

YENİ VİZYON - 20 AĞUSTOS 2015

## YENİ EV ALANLAR BİLE...

**YENİ EV ALANLAR BİLE...**

→ 10



Tema Banyo'nun Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, her ev alanın yeni dahi olsa tesisatına tadilat yaptmak zorunda kaldığını dikkat çekti

Tema Banyo'nun Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, her ev alanın yeni dahi olsa tesisatına tadilat yaptmak zorunda kaldığını dikkat çekti. Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı: Yeni Ev Alan Bile Tesisatı Değiştiriyor! Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, Türkiye'de her ev alanın yeni bile olsa tesisatına tadilat yaptmak zorunda kaldığını dikkat çekerek, "Bu hem kalitesiz malzeme kullanımından hem de ürünlerin montajını yapan tesisatçıların eğitimsizliğinden kaynaklanıyor. Tüketicilerin ve ülkenin kaynaklarını boş harcamamak için sektörde çalışanların da ürünlerin de kalite standartlarının denetimi şart" uyarısını yaptı! Evlerinizi eğitimli tesisatçılara emanet edin hem siz kazanın hem Türkiye kazansın..! Türkiye yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo'nun Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, her ev alanın yeni dahi olsa tesisatına tadilat yaptmak zorunda kaldığını dikkat çekerek, önemli bir uyarıda bulundu: "Bu hem kalitesiz malzeme kullanımından hem de uygulamayı yapan, ürünlerin montajını yapan tesisatçıların eğitimsizliğinden kaynaklanıyor. Tüketicilerin sertifikası olan, alanında uzman tesisatçılara evlerini emanet etmesi ve uygulamada kullanılacak



**YENİ EV ALANLAR BİLE...**

→ 10



Tema Banyo'nun Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, her ev alanın yeni dahi olsa tesisatına tadilat yapmak zorunda kaldığını dikkat çekti

← ürünlerin de kalite standartlarına uygun olması gerekiyor. Bu olmazsa hem tüketici zarar görüyor hem de ülkenin kaynakları boşanıyor." Sektörün büyümesi de engelleniyor Yapı malzeme sektörünün ithal ürünlerin istilasında olduğunu ancak bu alanda denetimlerin ve ithal ürünlerin sahip olduğu kalite belgelerinin kontrolünün büyük önem taşıdığını vurgulayan Oğuz Odabaşı, "Tema Banyo, alanında TSE standartlarının oluşturulmasına öncülük etmiş bir marka. Tesisatçılara eğitim veriyor, onları sertifikalandırıyoruz. Tüm ürünlerimiz kalite belgelerine sahip olarak satışa sunuluyor. Kalitesiz ürünler hem sektörde hem de tüketiciye zarar veriyor. Aynı zamanda sektörün büyümesini de engelliyor" dedi. Doğru ürün tasarruf sağlar! Ürünler kadar bu ürünlerin uygulamasını yapan tesisatçıların eğitimli olmasının önemine de dikkat çeken Tema Banyo Genel Koordinatörü Odabaşı, "Ürünleri bağlamayı bilmeyen tesisatçılar var. Bu yüzden ülkemizde neredeyse her ev alan yeni bile olsa tesisatına tadilat yapmak zorunda kalıyor" açıklamasını yaptı. Doğru ve standartlara uygun üretilen ürünlerin ve doğru uygulamaların aynı zamanda tasarruf sağladığını aktaran Oğuz Odabaşı şunları söyledi: "Su tasarrufu bunun en önemli örneği. Dayanıklılık ölçü ve standartları denetlenirse merdiven altı ürünlerin tüketiciye ulaşması da engellenir. İthal malzemelere fon getirilmesi de kaynakların tasarrufu açısından önemli bir konu. Ayrıcatüm ürün uygulamalarında sertifikalı tesisatçılardan devrede olması zorunluluk haline gelmeli."

DÜNYA - 21 AĞUSTOS 2015



'Kötü tesisat yüzünden yeni evlerin bile banyosu değişiyor'

Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, her ev alanın yeni dahi olsa tesisatına tadilat yaptmak zorunda kaldığını bunun nedeninin ise, kalitesiz malzemeler ve tesisatçıların eğitimsizliğinden kaynaklandığını söyledi. Ürünler kadar bu ürünlerin uygulamasını yapan tesisatçıların da eğitimli olmasının önemini belirten Odabaşı, "Ürünleri bağlamayı bilmeyen tesisatçılar var. Bu yüzden ülkemizde neredeyse her ev alan yeni bile olsa tesisatına tadilat yaptmak zorunda kalıyor" dedi. Standartlara uygun üretilen ürünlerin ve doğru uygulamaların aynı zamanda tasarruf sağladığını aktaran Odabaşı, tüm ürün uygulamalarında sertifikalı tesisatçıların devrede olması zorunluluk haline getirilmesi gerektiğini kaydetti.

## KÖTÜ TESİSAT YÜZÜNDEN YENİ EVLERİN BİLE BANYOSU DEĞİŞİYOR

Kötü tesisat yüzünden yeni evlerin bile banyosu değişiyor Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, her ev alanın yeni dahi olsa tesisatına tadilat yaptmak zorunda kaldığını bunun nedeninin ise, kalitesiz malzemeler ve tesisatçıların eğitimsizliğinden kaynaklandığını söyledi. Ürünler kadar bu ürünlerin uygulamasını yapan tesisatçıların da eğitimli olmasının önemini belirten Odabaşı, "Ürünleri bağlamayı bilmeyen tesisatçılar var. Bu yüzden ülkemizde neredeyse her ev alan yeni bile olsa tesisatına tadilat yaptmak zorunda kalıyor" dedi. Standartlara uygun üretilen ürünlerin ve doğru uygulamaların aynı zamanda tasarruf sağladığını aktaran Odabaşı, tüm ürün uygulamalarında sertifikalı tesisatçıların devrede olması zorunluluk haline getirilmesi gerektiğini kaydetti.

SONAN - 21 AĞUSTOS 2015

# YENİ EV ALAN BİLE TESİSATI DEĞİŞTİRİYOR!

**Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı:**  
**Yeni ev alan bile tesisiyatı değiştiriyor!**

■ Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, Türkiye'de her ev alanın yeni bilesi olan tesisatına tadilat yapmak zorunda kaldığını dilektedir. "Bu hem kalitesiz malzeme kullanılmıştır hem de teknik bilgi eksikliği yüzünden tesisatçıların eğitimimsizliğinden kaynaklanıyor.

İSTANBUL - Tesisatçılık ve Üretim hizmetleri sağlama konumundaki işteki teknolojilerin ve teknolojik gelişmelerin yanı sıra, tesisatçılık sektöründe eğitimimsizlik ve teknoloji bilgisizliği de büyük bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, "Yeni ev alan bilesi olan tesisatı değiştiriyor!" diye ilan etti.

Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, "Tüm tesisatçılık sektöründe eğitimimsizlik ve teknoloji bilgisizliği bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, 'Yeni ev alan bilesi olan tesisatı değiştiriyor!' diye ilan etti.

**Başyapıt Tesisatçılık**




TEMA  
Başyapıt Tesisatçılık  
www.temabanyo.com.tr

Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, Türkiye'de her ev alanın yeni bilesi olan tesisatına tadilat yapmak zorunda kaldığını dikkat çekerek, "Bu hem kalitesiz malzeme kullanılmıştır hem de ürünlerin montajını yapan tesisatçıların eğitimimsizliğinden kaynaklanıyor. Tüketicilerin ve ülkenin kaynaklarını boşaharcamamak için sektörde çalışanların da ürünlerin de kalite standartlarının denetimi şart" uyarısını yaptı!

Evlerinizi eğitimli tesisatçılara emanet edin hem siz kazanın hem Türkiye kazansın..! Türkiye yapı malzemeleri sektörünün güçlü oyuncularından Tema Banyo'nun Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, her ev alanın yeni dahi olsa tesisatına tadilat yapmak zorunda kaldığını dikkat çekerek, önemli bir uyarıda bulundu: "Bu hem kalitesiz malzeme kullanılmıştır hem de uygulamayı yapan, ürünlerin montajını yapan tesisatçıların eğitimimsizliğinden kaynaklanıyor. Tüketicilerin sertifikası olan, alanında →

uzman tesisatçılara evlerini emanet etmesi ve uygulamada kullanılacak ürünlerin de kalite standartlarına uygun olması gerekiyor. Bu olmazsa hem tüketici zarar görür hem de ülkenin kaynakları boş harcanıyor."

Sektörün büyümesi de engelleniyor

Yapı malzeme sektörünün ithal ürünlerin istilasında olduğunu ancak bu alanda denetimlerin ve ithal ürünlerin sahip olduğu kalite belgelerinin kontrolünün büyük önem taşıdığını vurgulayan Oğuz Odabaşı, "Tema Banyo, alanında TSE standartlarının oluşturulmasına öncülük etmiş bir marka. Tesisatçılara eğitim veriyor, onları sertifikalandırıyor. Tüm ürünlerimiz kalite belgelerine sahip olarak satışa sunuluyor. Kalitesiz ürünler hem sektörre hem de tüketiciye zarar veriyor. Aynı zamanda sektörün büyümesini de engelliyor" dedi.

Doğru ürün tasarruf sağlar!

Ürünler kadar bu ürünlerin uygulamasını yapan tesisatçıların eğitimli olmasının önemine de dikkat çeken Tema Banyo Genel Koordinatörü Odabaşı, "Ürünleri bağlamayı bilmeyen tesisatçılar var. Bu yüzden ülkemizde neredeyse her ev alan yeni bile olsa tesisatına tadilat yapmak zorunda kalıyor" açıklamasını yaptı. Doğru ve standartlara uygun üretilen ürünlerin ve doğru uygulamaların aynı zamanda tasarruf sağladığını aktaran Oğuz Odabaşı şunları söyledi: "Su tasarrufu bunun en →

**Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı:**  
**Yeni ev alan banyo tesisatı değiştiriyor!**

• Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, Türkiye'de her ev alanın yeni banyo tesisatını değiştirmek konusunda kalıcı bir çözüm sunuyor. "Bu hem kalitesiz malzeme kullanmanın hem de Drönlerin montajının yapılan tesisatları değiştirmesinden kaynaklanıyor.

**İHTİFİLLİ:** "Tüm banyo ve duvar kaplamalarının hedefi, hem kaliteyi, hem de Drönlerin de halde standartlarını devreye getirme" diye açıklıyor.

Eğerki eğlenceli tesisatlarla en çok adını duyulan her Türkiye'ye giden malzemelerin temsilcisi olan Tema Banyo Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, her ev alanın perde gibi tesisatları değiştirmesi gereklidir. "Büyük bir şok bu. Bu hem kaliteyi, hem de standartları devreye getirir. Drönlerin montajı yapılışının hedefi, hem kaliteyi, hem de standartları devreye getirme" diye açıklıyor.

**ÖZEL İHTİFİLLİ:** "Tüm banyo ve duvar kaplamalarının hedefi, hem kaliteyi, hem de Drönlerin de halde standartlarını devreye getirme" diye açıklıyor.

**TEMY** Banyo Tesisatları [www.temabanyo.com.tr](http://www.temabanyo.com.tr)

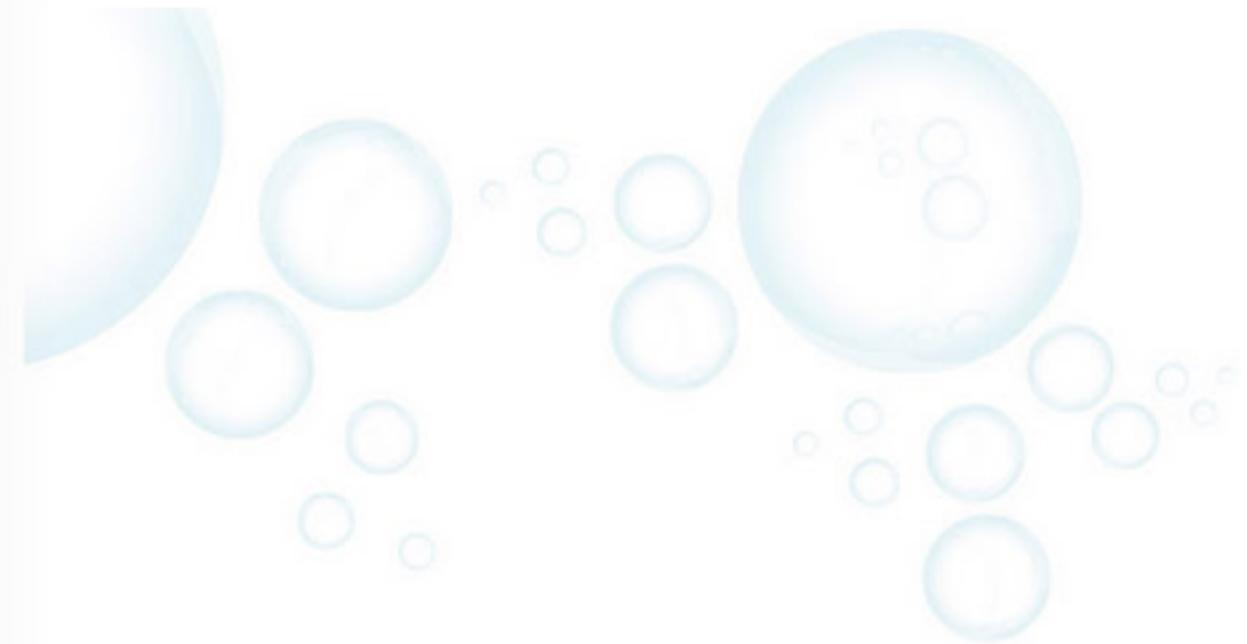




← önemli örneği. Dayanıklılık ölçü ve standartları denetlenirse merdiven altı ürünlerin tüketiciye ulaşması da engellenir. İthal malzemelere fon getirilmesi de kaynakların tasarrufu açısından önemli bir konu. Ayrıca tüm ürün uygulamalarında sertifikalı tesisatçıların devrede olmasının zorunluluğu haline gelmeli."



Tüm Hakkı Saklıdır 2015©



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



CAPITAL - 01 EYLÜL 2015



Eskişehir terfi edene birkaç maaş zam yapılmıştı. Bugün bu durum değişti. Artık bir üst pozisyonuna geçene en fazla yüzde 20 ile 30 arasında zam yapılıyor. Çoğu şirketteyse zam oranları bu oranların bile altında... Terfilerde en avantajlılarsa üst düzey yöneticiler oluyor. Çünkü üst pozisyonlara çıktııkça terfilerdeki zam oranları da artıyor. Üst düzey pozisyonlar için terfi zamı sektörden sektörde değişmekle birlikte yüzde 40'tan başlayıp



## TERFİ ZAMMI GERÇEKLERİ

Ülkeye AİA İİLLİL Eskiden terfi edene birkaç maaş zam yapılmıştı. Bugün bu durum değişti. Artık bir üst pozisyonuna geçene en fazla yüzde 20 ile 30 arasında zam yapılıyor. Çoğu şirketteyse zam oranları bu oranların bile altında... Terfilerde en avantajlılarsa üst düzey yöneticiler oluyor. Çünkü üst pozisyonlara çıktııkça terfilerdeki zam oranları da artıyor. Üst düzey pozisyonlar için terfi zamı sektörden sektörde değişmekle birlikte yüzde 40'tan başlayıp yüzde 200'e kadar çıkabiliyor. Ancak birçok şirkette terfi zamlarında son söz hala patronun... RFI ZAMMI Ücretler GERÇEKLERİ // Türkiye'de yönetici terfilerinde yapılacak zam tutarı tamamen patronunun inisiyatifinde gerçekleşiyor." Bu sözler Denizbank Genel Müdürü Hakan Ateş'e ait. Ateş, Türkiye'de terfilerde zam tutarını büyük kurumlarda bile patronun belirlediğini ve bu konuda sabit bir oranın olmadığını belirtiyor. Her patron, şirket ve pozisyon için farklı gerçekler devreye giriyor. Terfi zamı konusunda iş dünyasında belirli bir oran olmasa da alt, orta ve üst kademelerdeki terfilerde uygulamalar farklı. Yaptığımız araştırmaya göre Türkiye'deki birçok →



Eski den terfi edene birkaç maaş zam yapılmıştı. Bugün bu durum değişti. Artık bir üst pozisyon'a geçene en fazla yüzde 20 ile 30 arasında zam yapılmıyor. Çoğu şirketteyse zam oranları bu oranların bile altında... Terfilerde en avantajılırla üst düzey yöneticiler oluyor. Çünkü üst pozisyonlara çıkışık terfilerdeki zam oranları da artıyor. Üst düzey pozisyonlar için terfi zammı sektörden sektör'e değişmekte birlikte yüzde 40'tan başlayıp yüzde 200'e kadar çıkabiliyor. Ancak birçok şirkette terfi zamlarında son söz hala patronun...

ATÇE TARCAN AKSAKAL • [www.atsakal.com.tr](http://www.atsakal.com.tr)

← şirkette terfi zammını direkt patron veya CEO belirliyor. İnsan kaynaklarına yatırım yapan, ücret yönetim sistemi olan yapılardaysa önceden belirlenmiş terfi kuralları var. Terfi edene mutlaka zam yapılıyor ve bu oran ortalama yüzde 20 ile 30 arasında değişiyor. Alt ve orta kademelerdeki terfilerde ücret artışı daha düşük olurken, C level seviyesindeki üst düzey yönetici pozisyonlarındaki terfilerdeye zam oranı daha yüksek tutuluyor. Ancak terfi zamlarında çok önemli bir kural var... Hiçbir zaman terfi eden kişiye, aldığı maaşın iki katı ücret ödenmiyor. F.n yüksek terfi zammı bile ortalama yüzde 5060 seviyesinde kalıyor. Terfi zamları konusunda avantajlı şirketler de var. Türkiye'deki çok uluslu yabancı şirketlerde ücretler ve terfilerdeki zam oranları daha yüksek. Büyümesi, kârlılığı yüksek şirketlerde de terfi edene daha fazla zam yapılmıyor. Şirket kârlıysa, cirosunu, hedeflerini tutturmuşsa çalışanlara ortalama yüzde 30 ila 40 arasında terfi zammı ödeniyor. O yıl hedefler tutmamışsa, kârlılık da yoksa terfi edene zam yapılmıyor. Sektör ba/.ındaysa çalışanına en yüksek terfi zammını enerjiyle telekomünikasyon şirketleri ödüyor. Terfi zammıyla ilgili yaptığımız araştırma konuya ilgili yeni gerçekleri göz önüne seriyor. İşte terfi zammıyla ilgili günümüzdeki yeni kurallara, ideal oranlara, pozisyonlar ve sektörler arası farklara, konjonktürel değişimlere ve üstü düzeye özel uygulamalara ilişkin 7 temel trend... ATRON VE İLİŞKİLER BELİRLEYİCİ İnsan kaynaklarına yatırım yapan şirketlerde maaş ve yan haklardan oluşan ücret →



Eskiiden terfi edene birkaç maaş zam yapıldı. Bugün bu durum değişti. Artık bir üst pozisyon'a geçene en fazla yüzde 20 ile 30 arasında zam yapılmıyor. Çoğu şirketteyse zam oranları bu oranların bile altında... Terfilerde en avantajlılara üst düzey yöneticiler oluyor. Çünkü üst pozisyonlara çıkışık terfilerdeki zam oranları da artıyor. Üst düzey pozisyonlar için terfi zamı sektörden sektör'e değişmekte birlikte yüzde 40'tan başlayıp yüzde 200'e kadar çıkabiliyor. Ancak birçok şirkette terfi zamlarında son söz hala patronun...



← paketlerinin yanı sıra terfi zamlarına ilişkin kurallar da tanımlı. ABD ve Avrupa'daki terfilerde önceden belirlenen zam oranlarına ve şirketin bütçe hesaplarına sadık kalınıyor. Egon Zehnder Yönetim Danışmanı Burcu Bışakçı Ersoy, "Türkiye'de yönetim yapısı güçlü organizasyonlarda terfi zamları belirli bir sistemle yönetiliyor ve gelişmiş pazarlardan büyük bir farklılığı bulunmuyor" diyor. Buna karşın Türkiye'deki daha küçük yapılarla kurumsallaşamamış aile şirketlerinde terfi zamları daha çok kişilere bağlı. Özellikle Türkiye'deki birçok şirkette terfi zamlarını doğrudan patronlar belirliyor. CAPITAL 91 »15 185Ersoy, "Türkiye'de patron sirkeli diye tabir eniğimiz yapılarda terfi / .anıları çok daha kişisel kararlara bağlı oluyor. Pazarlıkla yukarı çekilebilen paketlerle karşılaşabiliyoruz" diyor ve ekliyor: "Gün geçtikçe bu konuda süreç disiplini getiren şirket sayısı artıyor, ancak daha gidecek çok yolumuz var." Mazars Denge İnsan Kaynakları Direktörü Mehmet Eronat, Türkiye'de kurumsallaşmış şirketlerde bile terfilerin çoğu zaman duygusal çerçevede gerçekleştiğini belirtiyor. Eronat, "Bugün büyük ve kurumsal şirketlerde her ne kadar terfi prosedürleri, değerlendirme merkezi uygulamaları olsa bile günün sonunda terfi edecek kişilerin yöneticileri ya da şirketin üst yöneticiimciyle olan kişisel ilişkileri etkili oluyor" diyor. Böyle bir durumda da terfilerdeki zam oranları kişiden kişiye değişiyor. Terfi zamları Türkiye'de patronlara göre değiştiğinden birçok şirkette terfi zamları konusunda ideal bir oran bulmak oldukça zor. İnsan →



← kaynaklan uzmanları da ideal bir terfi zammı oranının olmadığını belirtiyor. Çünkü, ideal terfi oranları şirkete, sektörde, çalışan sayısına, pazardaki riske, ülkeye, kişinin performansına ve pozisyonuna göre değişkenlik gösteriyor. Secretcv.com Genel Müdürü Okan Tütüncü, terfi zammının belirlenmesinde birçok farklı değişkenin rol oynadığını belirterek "Pozisyonun önemi, şirketin çevresi, piyasa koşulları gibi değişkenler sabit bir zam oranı olmasını engelliyor" diyor. Şirketin yapısı da terfi zamlarını etkileyebilir. Pozisyonlara göre terfi zammı oranları nasıl? Mevcut pozisyonu CEO yardımcısı ve C/eve/ pozisyonlar Terfi ettiği pozisyon CEO Terfi zam oranı (%) 50-60 MEHMET ERONAT yor. Yatay yapılanmış şirketlerde terfi olmaksızın performansa bağlı olarak iddialı ücret artışları yapılabiliyorken buna karşın dikey yapılanmış şirketlerde birkaç kez terfi almış olmak bile anlamlı bir ücret artışı yaratmivor. Egon Zehnder Yönetim Danışmanı Burcu Bıçaklı Ersoy da "Yatay yapılanmış şirketlerde dikey terfi çok büyük bir zamma yol açabiliyor TERFİDE EN FAZLA YÜZDE 20 ZAM" AYLA ÇETİN BORA / DHL EXPRESS TÜRKİYE İK VE KALİTE DİREKTÖRÜ ÜCRET SİSTEMİ VAR Bir üst pozisyonaya geçen çalışanımıza yaptığımız ücret artışının ücret yönetim sistemimize göre belirliyoruz. Bu konuda her pozisyonun kademelendirildiği bir aralığımız mevcut. Kişinin mevcut ücret durumu ve terti ettiği pozisyonaya göre terfide yaptığımız ücret artışı yüzde 0 ila 20 arasında değişiyor. KADEMELER ARASI FARK Ücret yönetim sistemimizin temelini oluşturan ücret skalamızın aralıkları farklılık →



Eski den terfi edene birkaç maaş zam yapıldı. Bugün bu durum değişti. Artık bir üst pozisyon'a geçene en fazla yüzde 20 ile 30 arasında zam yapılmıyor. Çoğu şirketteyse zam oranları bu oranların bile altında... Terfilerde en avantajlılara üst düzey yöneticiler oluyor. Çünkü üst pozisyonlara çıktıktan terfilerdeki zam oranları da artıyor. Üst düzey pozisyonlar için terfi zamı sektörden sektör'e değişmekte birlikte yüzde 40'tan başlayıp yüzde 200'e kadar çıkabiliyor. Ancak birçok şirkette terfi zamlarında son söz hala patronun...

AYÇE TARCAN AKSAKAL [aycetarkan@optonline.net.tr](mailto:aycetarkan@optonline.net.tr)

→ gösterebiliyor. Üst pozisyonlarda daha geniş aralıklar olabiliyorken alt pozisyonlarda biraz daha dar aralıklar mevcut. Kademe aralıklarımız ortalama yüzde 20 civarında. İDEALİ NE? Faaliyet gösterdiğimiz lojistik sektöründe kademeler arası ücret farkında piyasa ortalaması da yüzde 20 civarında. Elimizde bunu gösteren araştırmalar mevcut. Ben de kademeler arası sağlıklı ücret farkının yüzde 20 ile 25 arasında olması gerektiğini düşünüyorum. 186 I > w MudurDairektörGen. Müd. Yard.

».\*YöneticiMüdür15-20UzmanYönetici10-20Ücretler ken dikey yapılanmış şirketlerde çok daha kısıtlı zamlar söz konusu olabiliyor" diyor. Terfi ile çalışan motivasyonu arasındaki ilişki de önemli. Ergene Consulting&HGA Group Türkiye Başkanı Murat Ergene. "Terfi ücret artışıyla desteklenmediği sürece beklenen verimlilik ve motivasyon uzun süreli olmuyor" diyor. Okan Tütüncü de ideal zam oranının, kişiyi motive edecek ve piyasadaki rekabete uyacak oranda olması gerektiğini vurguluyor. "Kişi unvan artışı aldığı zaman zaten oldukça motive olur ve yeni görevine dört elle sarılır. Ancak bu geçiş doğru belirlenmiş terfi zamıyla yapılrsa kişinin başarısı da performansı da artış gösterir.' Şirketler, terfi zam oranlarının ne olması gerekiği konusunda ideal bir oran bulmakta zorlanıyor. Bu konuda daha çok şirket içindeki kademeler arası ücret aralıkları dikkate alınıyor. Genel müdür yardımcısı ve direktör seviyesindeki yöneticilerin, genel müdürün yüzde 70 ile 80'i kadar ücret alması ideal kabul ediliyor. Genel müdür maaşı baz alınarak, müdürlerin yüzde 40-50. yöneticilerin yüzde 20-30, uzman →



Eskiiden terfi edene birkaç maaş zam yapılmıştı. Bugün bu durum değişti. Artık bir üst pozisyon'a geçene en fazla yüzde 20 ile 30 arasında zam yapılmıyor. Çoğu şirketteyse zam oranları bu oranların bile altında... Terfilerde en avantajlılara üst düzey yöneticiler oluyor. Çünkü üst pozisyonlara çıktıktan sonra terfi edenler zam oranları da artıyor. Üst düzey pozisyonlar için terfi zammı sektörden sektör'e değişmekte birlikte yüzde 40'tan başlayıp yüzde 200'e kadar çıkabiliyor. Ancak birçok şirkette terfi zamlarında son söz hala patronun...

AYÇE TARCAN AKSAKAL [aycetarkan@spmail.com.tr](mailto:aycetarkan@spmail.com.tr)

← seviyesinde başlayan beyaz yakalıların ise genel müdür maaşına göre yüzde 10-15 seviyesinde bir ücrette sahip olması gerekiyor. Stanton Chase Dünya Başkan Yardımcısı Çağrı Alkaya, CEO ile yardımcısı arasındaki ücret farkının yüksek risk, yüksek kazanç ilişkisinin daha kuvvetli olduğu sektörlerde daha yüksek olduğunu söylüyor. Buna göre CEO ile yardımcısı arasındaki fark en az yüzde 50 oluyor ve çoğunlukla bunun üzerine çıkabiliyor. Artaş Perakende Grup Başkanı Muhsin Erkoç, perakende gibi genel müdürün tek adam olduğu sektörlerde genel müdürle yardımcıları arasındaki ücret farkının 2 katına kadar çıkabileceğini belirtiyor. Buna göre perakende ve alışveriş merkezleri sektörlerinde bir genel müdür yardımcısı genel müdürlüğe terfi ettiğinde minimum yüzde 50 maksimum da yüzde 100'e varan ücret artışı alabiliyor. AL Danışmanlık Genel Müdürü Ayşen Laçınel sektörel durumların terfi zammı konusunda ciddi farklılık yarattığı kanısında. "Perakendede olduğu gibi turizmde de pozisyonlar arası ücret aralıkları daha yüksek. Eğitim sektöründe pozisyonlar arası ücret aralıkları daha az" diyen Laçınel, bu durumun terfi zamlarına da yansadığını belirtiyor. Mazars Denge İK Direktörü Mehmet Eronat da Türkiye'de bankacılıktan perakendeye bilişimden tekstile kadar birçok sektörde pozisyonlar arasında ortalama yüzde 30 ücret farkı olduğunu söylüyor. Özette terfi zamları kademeler arasındaki Üst yönetimde en yüksek terfi zammı bankacılıktır "GENEL MUDUR DE OLSA 2 KATINI VERMİYORUZ' ORHAN TURAN / ODE YALITIM YKB ÜST KADEMEDE YÜKSEK Terfilerde yaptığımız zam oranları yüzde →



← 10 ila yüzde 30 arasında değişiyor. Alt kademelerde gerçekleşen terfilerde daha az ücret artışı yaparken üst kademelerdeki terfilerde yaptığımız artışlar daha yüksek oluyor. YÜZDE 30 İDEAL Üst düzey yöneticimiz genel müdür bile olsa ücretlerine yüzde 100 oranında zam yapmıyoruz. Terfilerde bana göre ideal oran yüzde 30 ücret artışı yapmaktadır. Ancak şirketin içinde bulunduğu duruma göre bu oranlar değişimeliyor. Kötü zamanda terfi edene hiç ya da az zam yaptığımız dönemler de oldu. POZİSYONLAR ARASI FARK FORMÜLÜ Sektör Bankacılık Perakende Lojistik Enerji Otomotiv Terfi zam oranı (%) 100-200 80 - 200 Sağlık Bilişim 100- 150 80-150 85-150 90-120 60- 100 im İnşaat 70-100 Turizm & eğlence 50 - 70 İlaç 40 - 70 Reklam 40 - 60 CAPITAL İ 2015 187"ÜCRET ARTISI OLMADAN a TERFİ EDİLMEZ" MURAT ERGENE4 ücret farkı dikkate alınıp belirleniyi Genel uygulamadaysa terfi zammı yüzde 20 ila 30 arasında değişiyi Tekstil ve inşaat sektörlerinde faaliyet gösteren Akkus Grup'un yönetim kurulu başkanı Abdulkadir Akkus, bir Cisi pozisyonuna gecenin yüzde 30 ila 60 arası / .mİ /ipliklerini söylüyor PİTAL500 ETKİSİ DE VAR Ergene Consulting&HGA Group Türkiye Başkanı Murat Ergene de Türkiye'nin en büyük ilk 500 şirketini kapsayan Capital500 şirketlerinde terfi zamlarının yüzde 20 ila 10 arasında değiştğini, küçük şirketlerde ise terfi zamına iş sonuçlarına bakarak patronunun karar verdiği belirtiyor Ergene, "İşin büyülüğüne, kısmin yönettiği ekibe ve sorumluluk alanına göre değişmekte birlikte terfi / .anılarının minimum yüzde 20-25 bandında olması gerekiyor" diyo Mehmet İronat sektör (arılıklar →



Eskiiden terfi edene birkaç maaş zam yapılmıştı. Bugün bu durum değişti. Artık bir üst pozisyonu geçene en fazla yüzde 20 ile 30 arasında zam yapılmıyor. Çoğu şirketteyse zam oranları bu oranların bile altında... Terfilerde en avantajlılarsa üst düzey yöneticiler oluyor. Çünkü üst pozisyonlara çıktıktan sonra terfilerdeki zam oranları da artıyor. Üst düzey pozisyonlar için terfi zamı sektörden sektör'e değişmekle birlikte yüzde 40'tan başlayıp yüzde 200'e kadar çıkabiliyor. Ancak birçok şirkette terfi zamlarında son söz hala patronun...

AYÇE TARCAN AKSAKAL [aycetarcan@optonline.net](mailto:aycetarcan@optonline.net)

← olmakla birlikte çoğunlukla bir üst pozisyonu terfi cökn kişiye yüzde 20'den fazla zam yapılmadığını söylüyor. Orka Holding İK Direktörü Sinem Cesur, Türkiye'de terfi edene ortalama yüzde 20 ila 10 arasında zam yapıldığını belirtiyor. Secretcv.com Genel Müdürü Okan Tütüncü. Kılı zamları konusunda daha karamsar bir tablo çiziyor. Tütüncü, Türkiye'de büyük ve kurumsal şirketlerde üst pozisyonlarda terfi zamları yüzde 15'lere kadar çıkabiliyor. Ona pozisyon larda bu oran yüzde 10 seviyelerine düşerken alt kademelevelsde yüzde 3 ile 5 seviyelerinde seyrediyor" diyor. Aynı kademedede bir terfi söz konusu olduğunda örneğin kişi pazarlama uzman yardımcısıken, pazarlama uzmanı olmuşsa yüzde 5 ile 10 arasında terfi zammı alabiliyor. Farklı bir kademelevelsde terfi zamları daha yüksek olabiliyor. Tütüncü. Kişi pazarlama müdürü iken pazarlama direktörü olmuşsa zam oranı yüzde 15-20 civarında oluyor" diyor. KONOMİ İYİYSE ZAM FAZLA Terfi zammini belirleyen en önemli unsurlardan biri de şirketin cirosu ve kârlılığı oluyor. Şansların kolu olduğu dönemlerde terfi zamları az ya da hiç yapılmazken tam tersi durumlarda yüksek terfi artışları söz konusu oluyor. Mudo'nun CEO'su Haris Karakullukçu da terfi zamlarında belirleyici olan temel unsurun sektörün durumu olduğunu söylüyor. şirketin cirosu ve kârlılığı d.\ terfi zamlarının hangi oranlarda yapılacağı konusunda belirleyici oluyor. Karakullukçu, zor dönemlerde terli zamlarını yüzde 10 ile 25 arasında tuttuklarını belirtiyor. Buna karşın ekonominin iyi olduğu dönemlerde terfi oranlarını yüzde 25 ile H) aralığına yükselttiğini söylüyor.





Eski den terfi edene birkaç maaş zam yapıldı. Bugün bu durum değişti. Artık bir üst pozisyon'a geçene en fazla yüzde 20 ile 30 arasında zam yapılmıyor. Çoğu şirketteyse zam oranları bu oranların bile altında... Terfilerde en avantajlılara üst düzey yöneticiler oluyor. Çünkü üst pozisyonlara çıkışık terfilerdeki zam oranları da artıyor. Üst düzey pozisyonlar için terfi zammı sektörden sektör'e değişmekte birlikte yüzde 40'tan başlayıp yüzde 200'e kadar çıkabiliyor. Ancak birçok şirkette terfi zamlarında son söz hala patronun...

AYÇE TARCAN AKSAKAL [www.karakullukogretim.com.tr](http://www.karakullukogretim.com.tr)

Karakullukçu, "2015 zor bir yıl. Bu nedenle bu yıl terfi zamlarımız yüksek seviyelerde olmayacağı" diyor Piyasanın ve şirketin genel durumuna göre terfi zamlarını belirlemek de diğer şirketler tarafından sıkı kullanılan uygulamalar arasında.. Gürış İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Müşfik Yılmazlırk. yönetici seviyesinde terfinin gerçekleşmesi durumunda zam oranını ekonominin ve şirketinin durumuna göre belirlediklerini söylüyor. Yamantürk, 'Şirketin o günü durumuna göre (.alışanlarımıza terfi zammı veriyoruz Vny seviyede göre\* yapan meslektaşım ne ücret alıysa oela aynısını alıyor" diyor. 180 milyon TL. cirolu Tema Yapı ve BanyoSİNEM CESUR / ORKA HOLDİNG İKİ DİREKTÖRÜ ESKİYE GÖRE DEĞİŞTİ Geçmiş yıllarda terfi sayılarındaki artışla eşit oranda artmayan terfi zammı oranlarını çok net görüyorduk. Son yıllarda durum daha farklılık göstermeye başladı. "Ücret artışı olmadan terfi edilmez" inancıyla tüm terfiler yeniden değerlendirildi. -30 ARASI Bir üst pozisyon'a geçtiğinde çalışanlarımıza ortalama yüzde 25 ile 30 arasında ücret artışı yapıyoruz. Geçen yıl ortama yüzde 32 oranında terfi zammı yaptık. KADEMELERE GÖRE DEĞİŞKEN Üst düzey kademeden beklediğiniz performans ile orta veya alt kademeden beklediğiniz performans hiçbir zaman eşit düzeyde değil. Kademelere göre beklenen performansın ve iş yapma biçiminin değiştiği inanıyoruz. EN YÜKSEK GMY SEVİYESİNDE Yönetici adayı seviyesinde yüzde 20. yönetici seviyesinde yüzde 25 ile 30. direktör ve genel müdür yardımcıları seviyelerinde yüzde 30 ile 40 arasında terfi zammı uyguluyoruz. 188 | İPİTAİ | -1Ücretler





Eski den terfi edene birkaç maaş zam yapıldı. Bugün bu durum değişti. Artık bir üst pozisyon'a geçene en fazla yüzde 20 ile 30 arasında zam yapılmıyor. Çoğu şirketteyse zam oranları bu oranların bile altında... Terfilerde en avantajlılara üst düzey yöneticiler oluyor. Çünkü üst pozisyonlara çıkışka terfilerdeki zam oranları da artıyor. Üst düzey pozisyonlar için terfi zammı sektörden sektör'e değişmekte birlikte yüzde 40'tan başlayıp yüzde 200'e kadar çıkabiliyor. Ancak birçok şirkette terfi zamlarında son söz hala patronun...



← İDEALİ YÜZDE 25 ARTIŞ YAPMAK" GAMZE CİZRELİ / BIG CHEF'S KURUCU ORTAK DEĞİŞİKLİK YOK Terfi zamlarında dikkat ettiğiniz en önemli konu, bir üst pozisyon'a geçişte mevcut pozisyondaki kişinin maaşına yakın olacak bir artış yapmak. Genellikle terfilerde ücret artışını yüzde 20 seviyesinde yapıyoruz. Son dönemde bu konudaki uygulamamız çok fazla değişmedi. ÜST KADEMEDE YÜZDE 30 Alt ve üst kademe yöneticilerimize göre yaptığımız terfi zamları da değişiyor. Alt kademelede terfi zamlarımız yüzde 20'ler seviyesinde kalabiliyorken üst seviyede bu oran yüzde 30'lara çıkabiliyor. YÜZDE 35 FARK Sektörümüzde pozisyonlar arası yüzde 35 ücret farkı bulunuyor. Bana göre normali de budur. Terfi zammı ise kişi yaşına ve tecrübesine göre değişebilir. Terfilerden kaynaklanan ücret artışlarında ideal ücret artışının yüzde 25 olduğunu düşünüyorum. nün genel müdürü Oğuz Odabaşı da terfi eden kişiye yüzde 30 zam yaptıklarını belirtiyor. Tabii bunun için şirketinin hedeflerini ve büyümeyi gerçekleştirmesi gerekiyor. EN TEPEDE ARTIŞ YÜKSEK Terfi zamlarının oranları konusunda belirleyici olan temel faktörlerden biri de şirketin cirosu oluyor. Cirosu 1 milyar dolar üzerindeki bir şirkette terfi zamlarının oranı C level denilen üst düzey pozisyonlarda yüzde 60'lara kadar çıkabiliyor. Amrop Türkiye Yönetici Ortağı Yeşim Toduk, CEO'larla yardımcıları arasında minimum yüzde 50 fark olduğunu söylüyor. Cirosu 100 milyon doların altındaki şirketlerde ise CEO ile yardımcıları arasındaki ücret farkı daha az oluyor. Bu şirketlerde →



Eski den terfi edene birkaç maaş zam yapılmıştı. Bugün bu durum değişti. Artık bir üst pozisyon'a geçene en fazla yüzde 20 ile 30 arasında zam yapılmıyor. Çoğu şirketteyse zam oranları bu oranların bile altında... Terfilerde en avantajlılarsa üst düzey yöneticiler oluyor. Çünkü üst pozisyonlara çıkışıkça terfilerdeki zam oranları da artıyor. Üst düzey pozisyonlar için terfi zamı sektörden sektör'e değişmekte birlikte yüzde 40'tan başlayıp yüzde 200'e kadar çıkabiliyor. Ancak birçok şirkette terfi zamlarında son söz hala patronun...

AYÇE TARCAN AKSAKAL [aycetarkan@optonline.net](mailto:aycetarkan@optonline.net)

← genel müdür ve yardımcıları arasındaki fark yüzde 20 ila 40 arasında değişiyor. Terfi zammının en yüksek olduğu durumlar genel müdür yardımcılarından genel müdürlüğe geçerken veya müdür pozisyonundan genel müdür yardımcısı pozisyonuna geçerken oluyor. Egon Zehnder Yönetim Danışmanı Burcu Bıçaklı Ersoy, "Üst düzey yönetici terfilerinde piramidin üstüne doğru çıktıktan sonra zam oranı artıyor" diyor. Diğer bir deyişle C seviyesinden CEO seviyesine terfi eden bir yöneticinin alacağı zam, bir alt seviyeden C seviyesine terfi eden bir yöneticinin alacağı zam oranının çok üstünde. Mazars Denge İnsan Kaynakları Direktörü Mehmet Eronat da orta düzeyden üst kademeye geçişte prim ve yan haklarla birlikte kişinin ücret paketinde yüzde 50 artış olduğuna dikkat çekiyor. En yüksek terfi zamı hangi sektörlerde, hangi pozisyonlarda veriliyor? Ergene Consulting&HGA Group Türkiye Başkanı Murat Ergene, sektörlerde göre en yüksek terfi zamını bankacılık, telekomünikasyon, hızlı tüketim ve bilişim sektörlerindeki şirketlerin yaptığını belirtiyor. Egon Zehnder Yönetim Danışmanı Burcu Bıçaklı Ersoy da çalışanına en yüksek terfi zamını enerji şirketlerinin yaptığını belirterek, "Enerji gibi sektörlerde arz talep dengesizliği sebebiyle terfi zam oranları daha yüksek seyrediyor" diyor. Yurtdışında da terfi zam oranları çok yüksek değil... Maaşı belirleyen esas unsur performans primleriyle bonuslar oluyor. Amerika'da orta ve büyük şirketlerde terfi zamı vaizde 16 ile 25 arasında değişiklik gösteriyor. Secretcv Genel Müdürü Okan Tütüncü, "Avrupa'da zam oranları alt pozisyonlarda →



Eski den terfi edene birkaç maaş zam yapıldı. Bugün bu durum değişti. Artık bir üst pozisyon'a geçene en fazla yüzde 20 ile 30 arasında zam yapılmıyor. Çoğu şirketteyse zam oranları bu oranların bile altında... Terfilerde en avantajlılarda üst düzey yöneticiler oluyor. Çünkü üst pozisyonlara çıktıktan sonra terfierdeki zam oranları da artıyor. Üst düzey pozisyonlar için terfi zamı sektörden sektör'e değişmekte birlikte yüzde 40'tan başlayıp yüzde 200'e kadar çıkabiliyor. Ancak birçok şirkette terfi zamlarında son söz hala patronun...



← Müdür Okan Tütüncü, "Avrupa'da zam oranları alt pozisyonlarda yüzde 10'dan başlıyor, üst düzey yöneticilerde ise yüzde 20 seviyelerine kadar çıkabiliyor" diyor. Terfi zamlarındaki önemli bir konu da yönetici ücretleri. Ergene, bugün Türkiye'de genel müdürlüklerin aylık net 40 ile 50 bin TL arasında değiştiğini ve 60 bin TL'ye kadar çıktıığını söylüyor. Orta düzey bir şirketin genel müdürü aylık net 25 ile 30 bin TL seviyesinde kazanırken büyük şirketlerdeyse aylık net genel müdür ücreti 30 ile 55 bin TL arasında. İhracat müdürü, pazarlama müdürü ise 12-20 bin TL seviyesinde kazanıyor.

EVİM - 01 EYLÜL 2015

# ÇOK AMAÇLI RAFLAR



**ALIŞVERİŞ** Simetrik, asimetrik, metal ya da ahşap; küçük veya büyük her amaca yönelik bir raf mutlaka var. 46 Figüratif. Koçtaş Ahşap. 149.95 TL. Zara Home Kare 3 lü: 59.95 TL. Tchibo. Metal Koçtaş. Baykuşlu Koçtaş TeM24TL. Tepe Home I) ijj 1 Üç katlı üçgen 85 TL. Tepe Home. Merdiven formunda 499 TL. Boyner Evde Üç katlı 113TL+KDV Tema Banyol Krom. 143 TL.+KDV, Tema Bano Sepet formunda 345 Dolar. [www.amenkadaniste.com](http://www.amenkadaniste.com) Daskılı 339 Do;ar. [www.amerikadan.ste.com](http://www.amerikadan.ste.com) Ham ahşap 249.95 TL Tchibo. Ayaklı 119 TL Ikea Torre raf Sanayi 313 Provans 329 TL. Engl'sh nome.

DÜNYA  
HAFTADA 6 GÜN ULUSAL GAZETE  
İSTANBUL  
EKONOMİ

Tarih : 18.09.2015  
Sayfa No : 1  
Tiraj : 58075  
StxCm : 88



# Tema Group 18 milyon \$ ihracat yapacak

**21**

interpress DÜNYA HAFTADA 6 GÜN ULUSAL GAZETE İSTANBUL EKONOMİ Tarih : 18.09.2015 Sayfa No : 1 Tiraj : 58075 StxCm : 88

HER YIL YÜZDE 5 BüYÜYÜR

## Tema Group'tan 18 milyon dolarlık ihracat

SELENAY YAVUZ-İSTANBUL

Yenilikçi üretilerle yapı malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren Tema Group 30 ülkeye ihracat yapıyor. İhracatının yüzde 70'ü Avrupa'ya gerçekleştirilen şirket, geçen yıl 18 milyon dolarlık ihracat yaptı.

İngiltere, Hollanda, Belçika, Fransa gibi daha çok Batı Avrupa'daki ülkelerde ihracat yaptıklarını kaydeden Tema Group Genel Koordinatörü Oğuz Odabaşı, büyük bölgelerin Almanya'ya olmak üzere Batı Avrupa'ya yılda ortalama 300 bin adet civarında rezervuar satıldıklarını belirtti. Doğu ülkelerini de ihracat etmediklerini ve Hindistan'a da satıldıklarını bildiren Odabaşı, şunları söyledi: "Yurtdışında Tema Yamanistan ve Tema Ukrayna olarak üç ayrı pazarımız var. Ayrıca Te-



ma Group şirketlerinden Siam AŞ ile Monaco merkezli yataş firmamızın yüzde 50-50 ortaklığında kurulan Siam S.A. 40 yıllık üretim geçmişi sahip. Siam S.A şirketinin Vietnam ve Hindistan'da üretimi testisidir. Çin, Rusya, İngiltere ve İsviçre'de de satış pazarları bulunmaktadır. Yılda 450 bin adet gümüş rezervuar, 350 bin adet plastik ve aksa rezervuar, 2,2 milyon adet PP klozet kapaklı, 1,5 milyon adet termoplast klozet kapa-

ğı ile 2 milyon adet iç takım üretimi kapasitesiyle sektörlerinde öncü konumda." 2013 yılında yeniden yapılanma çalışmalarına başlayan Tema 2014'te bu çalışmaların olumlu sonuçlarını almayı başladıklarını bildiren Odabaşı, stok glucu, sevkiyat hiz, işletim sistemi kalıplamalarıyla verimli bir yıl geçirdiklerini ve cirolarının yüzde 6 arttığını belirtti. Heryüzünde 3 hizyönlüklerini kaydeden Odabaşı, "2015 yılının ilk yarısında bu hizyönlere ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

### GÜNEŞE 2 MİLYON DOLAR YATIRIM YAPIYOR

Son yılın yükseki sektörleri şunlar: enerji'ne yerden yapıcı şirket, Nijeride yapılacak 20 bin m2 alan üzerine kurulacak bir güneş enerji santrali hizmete hazır hale getiriliyor. Tema Banyo, yılda 1,6 milyon kwh'satın enerji üretimi hedefliyor. Enerji sektöründeki ilk yatırımı başarıyla bitiren Odabaşı, "Pandemizden sonra yüksek adette banyo aksonları üretimi yatarım için planlamamız tamamlandı. Üretim teknisi için gerekli kalıp, makina, teknik hizmetlerin hizmete sunulması, 2015 sonbahar toplam 500 bin dolar olacak" diye konuştu.

Bodrum'da engellerin işin devamlılığını sağlayacağına inanarak 2015 yılının ilk çeyreğinde 200 tonluk karbon emisyonu da engellemeye başladı. Tema Grub bünyesinde Tema Enerji'yiyle Nijer'de yer alan İsaneri 1 megawatt güneş enerji yatası, 2015 sonbaharına doğru bitmeye başlayacak. Bu yıl yatan planlanan arazide enerji sektörü öncüsü bir pazar sahibi olmakla beraber Odabaşı, Nijer'deki santral bu planın ilk adım olacağını ve yatan için Enerji Bakanlığı'ndan izin alınmasını söyledi.



# İletişim

---

Adres: Mermerciler Sanayi Sitesi 1.Cad. No:3  
Beylikdüzü/İstanbul

Telefon: 0(212) 875 70 60 (pbx)

Faks: 0(212) 876 00 50

E-Mail: [info@temabanyo.com.tr](mailto:info@temabanyo.com.tr)

Web: [www.temabanyo.com.tr](http://www.temabanyo.com.tr)



**SIAMP**

Monaco