

OKUYORSAN

EKİM, KASIM, ARALIK // 2010 // Sayı: 8

Cam Merkezi yayınıdır. 3 ayda bir yayımlanır. Para ile satılmaz.



03	<u>BAŞKANDAN</u>
04	<u>NASIL KARAR VERECEĞİM?</u>
05	<u>ENERJİ TASARRUFU İÇİN 4 MEVSİM CAM</u>
06	<u>BAŞARI ÖYKÜLERİ</u>
08	<u>http://www.4mevsimcam.com</u>
09	<u>YAŞANILAN MEKANLAR</u>
10	<u>YORFLOOR</u>
11	<u>CAM DOKTORU</u>
12	<u>BAŞARILARIMIZ</u>
14	<u>KURUMSAL KİMLİK ÇALIŞMALARI</u>
15	<u>KALİTE GÜVENCE</u>
16	<u>YURT DIŞI FUARLARIMIZ</u>
18	<u>YURT İÇİ FUARLARIMIZ</u>
19	<u>VEDA</u>
20	<u>MÜŞTERİ RÖPORTAJLARI</u>
22	<u>ACAR METAL TANTİM</u>
24	<u>TEDARİKÇİ KÖŞESİ</u>
25	<u>HCT TANTİM</u>
26	<u>MESLEK LİSELERİNDE BİR İLK!</u>
27	<u>SOSYAL SORUMLULUK</u>
28	<u>YENİ DEPOMUZ</u>
30	<u>BASINDA CAM MERKEZİ</u>

Yayın Sahibi
Cam Merkezi A.Ş. adına
Yön. Kur. Başkan Yrd.
Gülferm YORGANCILAR PERÇİN

Genel Yayın Yönetmeni
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Selin AKTAŞ YAŞAR

Tasarım & Uygulama


Reklam Merkezi
www.reklammerkezi.com.tr

Basım
Metro Matbaacılık
www.metro-print.com

Rekabet ve Maliyetler...

Yıllardır konuştuğum herkes, her meslektaşım rekabetten şikayet eder. Ancak bu şikayetler hiçbir dönemde son 2 yıldır olduğu yoğunlukta olmamıştı. Eskiden de şikayet edilir ancak işler yürür, yatırımlar da devam eder, firmalar da büyürdü.

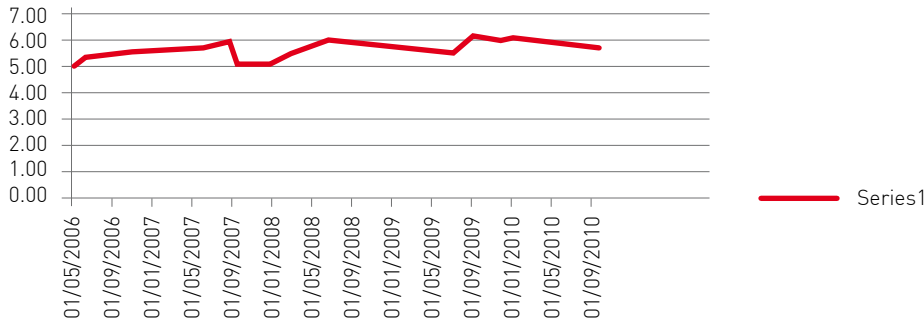
Ben de uzun süredir bu konuyu düşünüyorum.

- Niçin bankalar sektörümüze şüpheyle bakıyor (bazıları)?
- Niçin bunca yatırımlarımıza rağmen cephe, inşaat ve sanayi sektöründeki saygın yerimizi alamıyoruz?

Benim yapabildiğim tespitlerim kısaca şunlar oldu:

- Talebin ve ihtiyacın çok üzerinde kurulu kapasite (belki 3 kat), - Ucuz yatırımlar,
- Düşük satış fiyatları, - Yükselen maliyetler, - Garantisiz alacaklar,
- Uzun ödeme vadeleri, - Amacın kar değil ciro olması,
- Mesleki ve sektörel ilişkilerin olmaması.

SONUÇ: KIRICI REKABET + KARSIZ SATIŞ KISIR DÖNGÜSÜ



Yukarıdaki bu tabloda son 5 yıllık 4 mm düz cam fiyat grafiğini görüyorsunuz. Yani geçen yıllarda neredeyse hiçbir değişim olmamış. Aynı dönemde ise;

	2004	2010	ARTIŞ
ASGARİ ÜCRET	423 TL	760 TL	%79
MOTORİN	1.4 \$	2.10 \$	%50
BENZİN	1.7 \$	2.50 \$	%47
DOĞALGAZ	250 \$	380 \$	%52
ELEKTRİK(100kwh)	9 \$	13 \$	%45

Arkadaşlar,

4 mm camın fiyatı değişmeyince çift camların da fiyatı değişmiyor. Sebebini de anlamış değilim. Satış fiyatlarımız;

- Hammadde, • İthal malzemeler, • İşçilik + genel üretim giderleri + genel giderler
- Nakliye'den oluşmaktadır.

Hammadde fiyatlarımız artmasa dahi geçen yıllarda maliyetimizi oluşturan diğer faktörler ortalama %50 artmış ise bizim bu artışı fiyatlarımıza yansıtmanız gerekmez mi? "Nasıl olacak bu?" demeye başladınız biliyorum. Bunu yapabilen ve sabırla, daha az ciro daha çok kar etmeyi düşünen firmalar ayakta kalacak, diğerleri de zor durumda kalacak.

Çok değerli meslektaşlarım,

Bugün dünyada hala cama alternatif bir malzeme bulunamadı. Sattığımız, işlediğimiz bu ürün alternatifsiz. Ona gereken değeri hep beraber verelim. 2010 yılı biterken 2011'de çok daha karlı, başarılı, sağlıklı bir sene diliyorum.

Selam ve Sevgilerimle

Semavi YORGANCILAR
Cam Merkezi A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı

BİR RİCA,

Cam Merkezi'nin 3 ayda bir yayınladığı Okuyorsan dergisi %90'ı cam sektöründen olmak üzere her defasında 3000'in üzerinde okuyucuya ulaşıyor. Ben genellikle sektörümüzle ilgili güncel sıkıntılarımıza dönük veya yeniliklerle karşınızdaki olmaya çalışıyorum. Birçok defalar sizlerden dergimizle ilgili geri dönüşler aldım şimdi de ricaya geleyim; semaviy@yorim.com.tr mail adresime Okuyorsan dergisi ile ilgili olarak beğendiğiniz veya beğenmediğiniz her türlü eleştiriyi direkt olarak bana yazarsanız, bu çok emek ve önem verdiğimiz iletişim aracımızın gelişmesine katkıda bulunmuş olacaksınız. Teşekkürlerimle.

Karar verirken...

İşletmelerimiz açısından karar verme süreci işletmenin başarısı ile doğrudan ilişkilidir. Bugün artık mükemmel iletişim ile rekabet ortamında en çok sağlam fikirler önem kazanmış ve işletmeleri de iyi yerlere getirmiştir. Bu fikirlerin oluşmasında, verilen doğru kararlar rol oynamıştır.

Zorluklar karşısında verilen doğru kararlar, başarının ve iyi yöneticinin tanımıdır.

Problem, gerçek durum ve istenen durum arasında fark oluşursa ortaya çıkar. Problem çözmek için karar alırız ve hayatımız boyunca da sonsuz kararlar alırız. Karar vermek, hayatımızın akışını değiştirdiği gibi işletmelerimizin de yönünü tayin eder.

Nasıl Karar Vereceğim?

• Doğru karar verebilmek için doğru bilgi toplamak ilk adımdır. Bunun için de iyi bir teknik alt yapı gereklidir. Bugün belki teknolojiye yatırım yapmak, makineye yatırım yapmaktan daha zor geliyor olabilir. Ancak hızlı, doğru karar verebilmek için kaçınılmaz bir yatırımdır ve diğer tüm teferruattan çok daha önemlidir. Bizler Cam Merkezi olarak yaptığımız bilgi işlem yatırımının çok faydasını gördük.

• Eğer geçmişin analizini detaylı, hızlı, objektif olarak değerlendiremezsek gelecekle ilgili karar alabilmemiz ancak duygusal olarak mümkün olabilir.

• Teknolojinin yanında, kişileri de objektif olarak dinlemeliyiz. Bu konu ile ilgili bir çocukluk anımı paylaşmak isterim. Babam, Yorsan'ı kurmadan önce bir akşam yemeğinde "cam işi mi lastik işi mi yapalım" diye bir açık oturum başlatmıştı. Aile üyelerinin bulunduğu toplantıda herkes fikrini söylemişti. Annem cam işi olsun diye bir öneri attı ortaya, "cam kırılğan bir malzeme, her zaman iş yapar" diye yorum yaptığında kimseye pek bir söz kalmamıştı. Bu anım böylesine önemli bir konuda babamın herkesin fikrini birebir almasında, ayrı ayrı değerlendirilmesinde ne kadar haklı olduğunu ve karar verme sürecinde kişilerin görüşlerinin de ne kadar önemli olduğunu altını çiziyor.

• Vereceğimiz kararın, bir daha aynı hatayı yapmamak adına mutlaka sonucu izlenmeli.

• Geleceğe yönelik bir plan içermeli.

• Karar, birçok alternatifin içinden seçildiği için de mutlak bir irade gerektirmektedir, bu da işin yöneticisinin ana görevi oluyor.

Ticaret hayatına bir teneke peynir satarak başlayan **Sabancı'nın** bugünkü durumuna nasıl geldiğinin temelinde yatan şey hiç kuşkusuz ki aldığı kararların doğruluk yüzdesidir.

Yöneticilerin başarısı, değişen koşullar altında verdikleri kararlarla doğru orantılıdır.

Vereceğiniz tüm kararların sosyal ve iş hayatınıza başarı getirmesini diler, beklentilerin yüksek olacağı 2011'de sağlık, mutluluklar dilerim.

Saygılarımla,

Gülfem YORGANCILAR PERÇİN
Cam Merkezi A.Ş.
Genel Müdür

Smyrna Park Evleri “4 MEVSİM” Kullanıyor!

İDEA YAPI, Narlidere Smyrna Park Evleri'nde yatılımlı “4 Mevsim” camlarını tercih etti. Smyrna Park'ta ayrıcalıklarla donatılmış güzel bir yaşama başlayanlar, ısı kayıplarını en aza indirerek soğutma ve ısıtma giderlerini azaltan “4 Mevsim” camları sayesinde yaz-kış aynı konforu yaşamının keyfini çıkaracaklar!



“Başarı Öyküleri” yarışmamızın ödülleri sahiplerini buldu.

Değerli okurlarımız,

Eylül ayında yapmış olduğumuz Başarı Öyküleri yarışmamızın ödülleri sahiplerini buldu.

Birinci'nin Oğuz Cam'dan Celal Dindar, İkinci'nin Isıdıcı Cam'dan Yıldız Isıdıcı, Üçüncü'nün Campa İnşaat'tan Turgut Bahar'ın olduğu yarışmamıza gösterdiğiniz ilgiye teşekkür ederiz.

Bu sayımızda geleceğin vazgeçilmez ürünü haline gelecek olan enerji tasarrufu sağlayan “4 Mevsim” camlarımız ile ilgili kullanıcı bayilerimizin başarı öykülerini sizlere paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. Sizler de başarı öykülerinizi gönderin, dergimizde yayımlayalım.

seliny@yorsancam.com

OĞUZ CAM – SELÇUK/İZMİR

İlk defa böyle özellikli bir camı atölyemizde işlemekten gurur duyduk. Düşünüm taşındım “bu camı nasıl satarız” diye, PVC doğrama işi yapan arkadaşlarla bir toplantı yaptım. Bu camın özelliklerini detaylı şekilde anlattım. Kooperatiflerin toplantı günlerini takip ettim, toplantılara “4 Mevsim” standı ile gittim, müteahhit binalarında daire alan şahısları tespit ettim, telefon edip iş yerime çağırdım. Camın özelliklerini “4 Mevsim” standıyla birlikte anlattım, başarıya ulaştım. “4 Mevsim” camı Selçuk'ta gündem haline getirdim. Öyle ki Şirince Köyü'nde Aziz Nesin Vakfı Matematik Köyü'ne ve sızma zeytinyağıyla meşhur, bu yıl Avrupa ikincilik ödülü alıp İsviçre'de yaşayan Atalay İleri'nin çiftlik evine de “4 Mevsim” cam kullandım. Böyle bir camla tanıştıkları için çok memnun olduklarını söylediler.

Selçuk'ta Ege Pen bayiliği yapan büyük bir işletmenin çok titiz olan sahibi Ali Rıza Üretenoğlu “4 Mevsim” camın muadil diğer camlara göre değerlerinin düşük olduğunu savundu. Ben de bunu ispatlamak için kendi çapımda bir deney yaptım. 4 ay kadar önce bir kooperatife 10 daire güneş ve ısı kontrol sağlayan muadil bir cam takmıştım, güneş gören bir odada iki adet camın birisini muadil cam diğerini “4 Mevsim” taktım, iki adet derece aldım her iki cama bantla tuturdum. Saat 12.30'da Ege Pen bayisi arkadaşım ile kontrole gittiğimde muadil camın 31,4 derece, “4 Mevsim” camın 30,8 derece olduğunu gördüm. Aynı gün saat 17.00'de tekrar dereceleri kontrole gittiğimizde muadil camın 36,4 derece, “4 Mevsim” camın 36 derecede kaldığını gördük. Kooperatifin güvenlik görevlisini yanımıza çağırdık, bir elini muadil cama diğer elini “4 Mevsim” cama koyduğunda muadil camın sıcaklığı daha çok geçirdiğini söyledi. Ege Pen bayisi arkadaşımızla “4 Mevsim” camın gerçekten diğer camdan daha iyi performans sergilediğini gördük, ben de camımızı kanıtlamış oldum.

Celal Dindar – Firma Sahibi



ISIDICI CAM - İZMİR

15 yıldan fazladır cam işi ile uğraşmaktayız. Bu sektörde hep tek cam veya düz çift cam imalatı ve satışı yaptık. Düz çift camı herkes yapabildiği için, merdiven altı firmalar ve rekabet nedeniyle düşük karlarla çalışmak zorundaydık. Bu nedenle kar marjı daha yüksek olan, rakiplerimiz arasında fark yaratabileceğimiz ürünlerle ilgili üretim planımız vardı. "4 Mevsim" camdan haberdar olduğumuzda hemen bu camı üretebilir miyiz diye düşündük ve üretmeye karar verdik.

Biz ayrıca PVC imalat ve satışı da yapmaktayız. Cam firması olduğumuz halde müşterimiz ısı kontrollü cam istediğinde dışarıdan temin etmekteydik. Şimdi "4 Mevsim" cam olarak kendimiz yapıyoruz. Böylece müşterimizin her türlü talebine kendi bünyemizde cevap verebilir hale geldik.

PVC müşterilerimize ve kendi showroomlarımıza "4 Mevsim" standları gönderdik. Yorsan Cam'ın da verdiği teknik destek sayesinde showroomlarımızın bulunduğu KARŞIYAKA ve BUCA ilçelerinde satışlarımızı arttırdık. 1 Ayda 150 m² "4 Mevsim" çift cam sattık. Yeni girdiğimiz bir üründe, bu bizim için çok iyi bir rakam. Daha iyi hale getirmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Öncelikle PVC sektöründeki arkadaşlar son tüketiciyi bu cama yönlendirmeliler. Yönlendirme sonucunda müşterinin % 90'ı "Doğramalarımı bir kere değiştiriyorum en iyisi olsun" mantığı ile bu camı istiyorlar. Satışta "4 Mevsim" camı anlatmak ve cama müşteri yönlendirmek çok önemli. Biz bunu yapıyoruz ve hedefe ulaşıyoruz.

Cam imalatçısı olarak, müşterilerimizden güneş ve ısı kontrolü sağlayan cam talebi geldiğinde bunu karşılayamamanın eksikliğini duyuyorduk. Bu tür taleplere bizde yok demek bir imalatçı olarak çok zor geliyordu. Oysa şimdi "4 Mevsim" cam ile bu talepleri gönül rahatlığı ile karşılıyoruz. Ayrıca bu camın korunmasının ve imalatının diğer muadil camlara göre daha rahat olduğunu görmek kendimizi rahat ve güvende hissetmemizi sağlıyor.

Yıldız Isıdıcı – Firma Sahibi

CAMPA İNŞAAT – BURSA

Bursa'da normal çift cam piyasasında yoğun rekabetin olduğu bir ortamda, varoluşumuzu sürdürürken kar sağlayabileceğimiz bir yenilik arayışı içerisindeydik. "4 Mevsim" cam ile tanıştık. Düz çift camcı olmak yerine nitelikli çift cam üreten, rakiplerine göre farklı bir iş yapan ve bu sayede rekabet ortamından kendini 1 adım öne çıkaran bir firma olmak hedefiyle "4 Mevsim" cam tanıtımına başladık. Öncelikle Bursa halkı ile bu camı tanıştırmak için el broşürleri hazırlayıp büyük marketlerin çıkışında dağıtımını yaptık. Fabrika binamızın dış duvarına 50 m²'lik bir tanıtım afişi astık. Camın özelliklerini anlattığımız tanıtım standımızı evlere taşınabilir hale getirdik. Müşterilerimizin evinde ölçü alırken "4 Mevsim" camı stand yardımı ile tanıtıp siparişlerimizi almaya başladık. Farklı bir ürün kullanılarak hizmet verdiğimizizi anlatarak daha iyisini başarmayı hedefliyoruz.

Turgut Bahar – Firma Sahibi

SARIYURT CAM – İZMİR

"4 Mevsim" cam ile Tire'de yaptığımız 4 dairelik binada, bina sahibi ilk daire-sini "4 Mevsim" cam sayesinde sattı. Güneşe bakan cephesi olan binada daireyi gezmeye gelen müşteriye binada özel bir cam kullandıklarını söyledi. Camın özelliklerini ve farkını anlattı. Sonrasında güneşin yoğun olduğu ortamda müşterinin oda sıcaklığında farkı hissetmesi ve güneşe doğrudan gözlerini kısmandan bakabilmesi üzerine müşteri ikna oldu ve daireyi satın aldı.

Cevdet Tozluk – Firma Sahibi



Merhaba Saygıdeğer Dostlarımız,

2010 yılı son sayısı ile sizlerle birlikteyiz. Umarım herkes için başarılı, hayallerinin gerçekleştiği ve yeni umutların yeşerdiği bir yıl olmuştur.

Bu yılın 2. yarısında bizim umutlarımızı yeşerten "4 Mevsim" camları girdi hayatımıza ve sizlerin hayatına. Bundan sonra da yeşeren filizleri her geçen gün büyüyerek ve kendini yenileyerek hayatımızda olmaya devam edecek olan bu ürün bizleri çok heyecanlandırıyor.

Ben 5 yıldır Yorsan işletmesinde cam piyasasını öğrenmeye ve anlamaya çalışan, henüz işin çok başında olan bir öğrenci olarak "4 Mevsim" camları sayesinde siz değerli Yorsan dostlarının işletmelerini görme ve sizlerle birebir tanışma fırsatını yakaladım.

Öncelikli olarak, sizlere yapacağım ziyaretlere Ege Bölgesi'nden başladım. Geçtiğimiz 1 ay boyunca 20'ye yakın ziyaret gerçekleştirdim. 35 yılı aşkın süredir Yorsan ile ticari ilişkilerini sürdüren değerli büyüklerimiz ile tanışmak, babalarından işleri devralan yeni nesil çalışma arkadaşlarımız ile fikir alışverişinde bulunmak, işletmelerinizi birebir görmek benim için çok büyük bir onur ve tecrübe idi.

Göstermiş olduğunuz misafirperverlik için bu vesile ile tekrar hepinize teker teker teşekkür ederim. Sizler sayesinde, Yorsan Cam ailesinin bir ferdi olmanın önemini bir kez daha anladım ve bunun onurunu yaşıyorum.

Ziyaretlerim sırasında, "4 Mevsim" camı kullanmaktan dolayı yaşadığınız olumlu etkileri benimle paylaştınız. Camın üretiminde yaşadığınız kolaylıktan, stoklama konusundaki rahatlığa, müşteriyi bu camı kullanmaya ikna etme hikayelerinizden, rakiplerinize karşı nasıl fark yarattığınıza kadar pek çok konuyu paylaştık beraber. Sonrasında bu birikimlerden ve sizlerin verdiği önerilerden yola çıkarak son tüketicilerin bu camı internet ortamında tanımalarını sağlamak ve sizlere ulaşmaları için yeni bir kaynak yaratmak için yeni bir web sitesi kurmaya karar verdik.

Sitemiz; www.4mevsimcam.com

Artık tüm müşterileriniz camımız hakkında öğrenmek istedikleri her şeyi bu sitede bulabilecekler.

Ziyaretlerim esnasında görüşme fırsatını yakaladığım, "4 Mevsim" camını evlerine taktırılmış ve kullanmaktan son derece memnun olan daire sahipleri ile görüşmelerimden çıkardığım en önemli sonuç: "4 Mevsim" camımızın, kendisine ve ailesine yaratacağı faydayı anlattığınız her ihtiyaç sahibi, gereken farkı ödeyerek bu camı evine taktırmayı kesinlikle kabul edecektir. Çünkü, günümüzde hepimizin amacı tasarruf yaparak bütçemize uzun vadede katkı sağlayacak işler yapmak.

Biz, "4 Mevsim" camımıza inanıyoruz! Bu keskin rekabet ortamında, fark yaratarak büyümeyi hedefleyen ve bu yolda "4 Mevsim" cam ile çalışmaya başlayan değerli bayilerimizin, 6 ay gibi kısa bir sürede bu camı kullanarak yarattıkları farkı görüyoruz! Bizimle birlikte, bu yolda faaliyetlerini sürdürmek isteyen herkesi "4 Mevsim" camı kullanmaya davet ediyoruz. Yeni yılda görüşmek üzere.

Saygı ve Sevgilerimle,

Selin AKTAŞ YAŞAR
Cam Merkezi A.Ş.
Pazarlama Yöneticisi

Güvenli, Konforlu Yorsan Şömine Camı

YENİ

Cam Merkezi olarak yeni bir ürünle daha hizmetinizdeyiz. Seramik Cam olarak da bilinen Şömine Camı dünyada sayılı üretici tarafından üretilebilen yüksek sıcaklıklara dayanıklı bir cam üründür. 800 °C'ye kadar ısıya dayanıklıdır. Sıcaklık karşısında gösterdiği sifıra yakın genleşme katsayısı ile ani ısı değişikliklerine karşı direnç gösterir. Örneğin ateş önünde iyice ısınmış bir Şömine Camı'na bir bardak soğuk su dökerseniz kırılmaz, çatlamaz. Şömine Camı ideal şeffaflıktadır ve ısıdan etkilenmediği için görüntü kalitesi bozulmaz. Temperlenmiş düz camlar gibi çalışma ortamında sıcaktan kırılıp etrafa dağılarak ortamdakilere zarar vermez. Güvenlidir!

Şöminelerin önlerinde kullanılarak yanmakta olan parçaların ortama sıçramasını ve yangını önler. Yüksek sıcaklık iletkenliği sayesinde şöminedeki ısının ortama rahatça yayılmasını sağlar. Sıcaklığı kesmez!

Yorsan Şömine Camları standart cam işleme makineleri ile kolaylıkla kesilir, kenar işleme yapılabilir, delinebilir. Uygulama öncesinde başka hiçbir işlem yapılmasına gerek yoktur.

Yaygın olarak kullanıldığı yerler:

- Şömine kapakları veya koruyucuları,
- Soba kapak camları,
- Doğal Gaz kombi kazanları yanma odası pencereleridir.

Teknik Özellikleri:

Sürekli çalışma sıcaklığı	: 700 °C
Dayanabileceği anlık sıcaklık	: 800 °C
Termal şok dayanımı*	: DTmax 700 °C
Isıl genleşme katsayısı**	: (20 - 700 °C) = +/- 3 x 10 ⁻⁷ K ⁻¹
Özgül ağırlık	: 2,55 gr/cm ³
Plaka ebatları***	: 2000 x 1100 mm
Kalınlık	: 4 mm

* 700 derecelik ani ısı farkına karşı dayanım gösterir.

** Isı değişimlerinde gösterdiği genleşme 1 metrelik bir camda milimetrenin onbinde 3'ü kadardır.

*** İstenilen ölçüde kesilmiş ürün teslimi yapılabilmektedir.

Yorsan Kristal Aynalar ile Fark Yaratın!

Farklı kullanım alanları ile yaşanan her mekana fonksiyonelliğin yanında şıklık da kazandıran Yorsan Kristal Aynalar piyasadaki yerini aldı. Özellikle iç mimar ve tasarımcılara farklı bakış açıları kazandıracak ve adeta kendinize bakmayı unutturacak olan Yorsan Kristal Aynalar ile siz de son derece işlevsel ve bambaşka mekanlara kavuşacaksınız.



Uygulama
Gedik Cam - İstanbul

YENİ

“YORFLOOR” Serisi

Made By “YORGLAS”



Kaymaz; güvenilir
Dekoratif; estetik

Yer yüzeyleri için artık en iyi çözüm: “Yorfloor Serisi”

Sürekli yenilik, Cam Merkezi Grubu'nun vazgeçilmez temel ilkelerinden biridir. Yorglas işletmemiz de bu ilkeye dayanarak ürün gamına Yorfloor serisini eklemiştir. Yorfloor ile artık dekoratif camın kullanım alanına bir yenisi daha eklenmektedir. Özel üretim tekniği ve desenleri sayesinde “kaymaz” özelliği kazandırılan bu camlar, iç ve dış mekanlarda yer kaplamalarında ve basamaklarda kullanılabilirler.

İlk etapta Güven (Trust) ve Konfor (Comfort) diye adlandırdığımız 2 desen ile Glasstech 2010 fuarında müşterilerimizin beğenisine sunulan koleksiyon, gelen yoğun talep üzerine ek olarak tasarlanan 3 yeni desen çalışması ile toplamda 5 desene ulaşacaktır. Gizem (Secret), Zerafet (Elegance) ve Rüya (Dream) desenleri koleksiyonumuzun yeni çalışmalarıdır.

Teknik Özellikleri

Kalınlık	: 4 mm / 5 mm / 6 mm / 8 mm / 10 mm /12 mm
Ölçü	: 321 x 225 cm / 160,5 x 225 cm
İşleme	: İşlenebilir & Temperlenebilir

Kullanım alanının genişliğine göre; kalın ebat temperli, lamine ve triplex olarak işlenip uygulanır. Katalog talepleriniz için lütfen 0.232.878 21 21 nolu telefon ile bize ulaşınız.

Cenker YENİYOL
Yorglas İşletmesi
Yurt Dışı Satış Müdürü

Değerli Yorsan Dostu,

Dergimizin bu sayısında sayfamı sıklıkla sorduğunuz sorulara genel bir cevap olması için, **Isı ve Güneş Kontrol Camları**'na ve **Performans Tabloları**'nda karşımıza çıkan terimlere ayırıyorum. Enerji tasarrufu sağlayan bir camın 3 temel performansı vardır.

1. IŞIK GEÇİRGENLİĞİ: Gün Işığı 380-760 nm. dalga boyu aralığındaki güneş enerjisidir. Bu dalga boyu arasındaki enerjiyi biz ışık olarak algılarız. Gün Işığı Geçirgenliği; Cam veya Çiftcam üzerine gelen bu ışığın içeriye geçirilen yüzdesidir. Performans tablolarında LT olarak da ifade edilir. Bu değer ne kadar yüksek ise gündüz vakti aydınlatma için daha az enerji harcarız.

Örneğin; 4 mm düz camın ışık geçirgenlik değeri % 90 civarında iken 8 mm füme camın ışık geçirgenliği % 35 civarındadır.

2. GÜNEŞ KONTROL: Bir camın güneşi kontrol etmesi ne demektir? Güneş yaydığı enerjiyi dünyamıza gönderir. Camların üzerine gelen güneş enerjisinin içeri girmesi evin ısınmasına yol açar. İşte penceremizin güneşi kontrol etmesi bu enerjiyi geri yansıtması ve evin içine daha az girmesine izin vermesidir. Özellikle yaz aylarında soğutma giderlerimizi azaltmak için evimizin güneş tarafından daha az ısıtılmasını isteriz.

Cam yüzeyine etki eden enerjinin bir kısmı doğrudan içeri girer, bir kısmı hemen geri yansıtılır, bir kısmı cam tarafından soğutulur (**absorbe edilir**).

Güneş nedeniyle evimizin ısınmasına neden olan toplam enerji Performans Tablolarında "**Toplam Güneş Enerjisi Geçirgenliği**", "**Solar Faktör**" veya "**g değeri**" olarak gösterilir. Bu değer cama gelen güneş ısısının yüzde kaçının evin içine girdiğini gösterir. Bu değer ne kadar düşüğe evimizi soğutmak için harcayacağımız enerji o kadar düşük olur.

Örneğin: "4 - 12 - 4" düz çiftcamın solar faktörü % 80'dir. "4 Bronz Reflekte - 12 - 4" çiftcamın solar faktörü %40'tır. Yani güneş binanın içini çok daha az ısıtır.

3- ISI KONTROL: Çiftcam başlı başına bir ısı kontrol ürünüdür. Sadece tek cam ile karşılaştırıldığında bir avantaj sağlamaktadır. İçinde Low-E cam olan çiftcamlar gerçek enerji tasarrufu sağlayan ürünlerdir.

LOW-E cam: Düşük ısı geçirgenlik özelliği olan kaplamalı cam. Low-E camlar sert ve yumuşak kaplamalı olarak 2'ye ayrılır. Yumuşak kaplamalı camlar (Örneğin Yorsan "4 Mevsim", Şişecam Konfor,vb) sert kaplamalı camlara göre daha iyi performans gösterir. Sert kaplamalı camlar işlenebilir, temperlenebilir, stok ömürleri çok uzundur. Yumuşak kaplamalı camlar temperlenemez, işlenemez, stok ömürleri sınırlıdır. Ayrıca özel fırınlarda temperlenebilen (Convection Fırınlara) yumuşak kaplamalı camlar da mevcuttur. (Yorsan 4 Mevsim T, Yorsan Enerji T, vb.)

Tablolarda "k" veya "U" değerleri olarak yeralan ısı iletim katsayısı 1 metrekaRELİK bir cam yüzeyinde gerçekleşen ve evin içi ile dışarı arasındaki 1 derecelik sıcaklık farkına neden olacak ısı kaybını gösterir.

Örnek ile anlatmak gerekirse: Bir evde 4 mm tekcam kullanılıyor. Bu camın U değeri 5,7 W/m²K'dir. İkinci evde "4 Mevsim" çiftcam kullanılıyor. Bu çiftcamın U değeri 1,1 W/m²K'dir. Bu iki evde aynı sıcaklığı sağlamak için birinci evde 5,7 birim, ikinci evde 1,1 birim enerji harcamak gerekir. Görüldüğü gibi 5 kattan daha fazla bir tasarruf söz konusu olmaktadır.

U katsayılarını belirleyen en önemli etkenler; yalıtım camı ara boşluk genişliği ve dolgusu (hava veya Argon) ile kaplamanın yayılımı (emissivity) değerleridir. Cam plaka kalınlıklarının ısı geçirgenlik katsayılarına etkisi önemsizdir.

Hepinize bol tasarruflu ve bol kazançlı günler dilerim.

Şener UNGAN
Cam Merkezi A.Ş.
Cam Doktoru



Yorim'e "Müşteri Değerini Artırma" da Birincilik Ödülü



Sevgili Okuyorsan Takipçileri;

Ekim ayında yaşadığımız bir mutluluğu sizlerle paylaşmak istiyorum. Cam Merkezi - Yorim İşletmesi'nin 5 yıldır sürekli müşterisi olan Frigoglass firması, bu sene ilk defa 21-22 Ekim tarihlerinde Silivri'deki Klassis Otel'de tedarikçi forumu düzenledi. Forumun amacı Frigoglass'ın gelecek yıllardaki projelerini ve hedeflerini tedarikçileri ile paylaşmasıydı.

Frigoglass, dünyada 19 ülkede faaliyet gösteren Romanya, Rusya, Türkiye, Hindistan, Çin, Endonezya, Güney Afrika, Nijerya'da fabrikaları olan Coca-Cola, Pepsi, Heineken, Efes Pilsen gibi firmalara şişe soğutucu dolabı üreten firmadır. Atina borsasına kota olan Yunanistan menşeli bu firma Ice Cold Merchandisers (ICM) sektöründe dünyanın en büyük üreticilerinden, yıllık 400 Milyon Avro ciro yapan bir firmadır.

Foruma, 852 tedarikçi arasından dünyanın farklı ülkelerinden 39 tedarikçi davet edilirken Forum sırasında bizi en heyecanlandıran olay 39 tedarikçi arasından seçilmiş tedarikçiler için düzenlenmiş ödül töreninde yaşandı. Sadece 5 tedarikçiye verilecek ödül sırasında değerlendirme yapılırken, çalışma süresi, rekabetçi olma, yenilikçi ve maliyet avantajı sağlayacak projeler yaratma, kalite ve müşteri termin tarihlerine tam uyum dikkate alınıyordu. İsimler açıklanmaya başladığında ilk ödül olan "Müşteri Değerini Artırma" birincilik ödülü Cam Merkezi'ne verildi. İlk defa yapılan bu tedarikçi forumunda verilen ilk ödülü firmamızın alması, ödüle bizim için farklı bir anlam katıyordu.

Bu ödülü firmamız adına Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Semavi Yorgancılar, Frigoglass Tedarik Zinciri Direktörü Sn. Dimitris Bostanis'ten aldı.

Bu ödül firmamızın emeğinin karşılığının manevi olarak alınmasında önemli bir simgedir. Emeği geçen tüm Cam Merkezi çalışanlarını kutlar, başarılarımızın sürdürülebilir olmasını dilerim.

Cem İSKENDER
Yorim İşletmesi
Ürün Müdürü

Caner ATAERİ

“Rekabet Gücü Ödülü”

Baş Denetçisi Seçildi.

Sevgili Cam Merkezi Okurları,

Sizlere, Sektörel Dernekler Federasyonu (SEDEFED); TÜSİAD - Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu (REF) organizasyonu ile bu yıl ilk kez düzenlenen “Rekabet Gücü Ödülü” hakkında bilgi vermek istiyorum.

Dünyanın gelişmiş ülkelerinde birçok kurum ve kuruluş tarafından yapılan rekabet konusuyla ilgili çalışmaları Türkiye’de gerçekleştirerek, 2005’ten bu yana düzenlenen Rekabet Kongresi’yle kamuoyuyla paylaşan iki uzman kuruluş olan SEDEFED ve REF, 2010’dan itibaren bir yeniliği daha hayata geçirmiştir:

Rekabet Gücü Ödülleri

Türkiye’nin rekabet gücü alanında geleceğine dair stratejik yaklaşımlar geliştirebilmesi için bağımsız uzman organizasyonlar tarafından üretilmiş, bilimsel altyapısı olan, evrensel düzeyde kabul görmüş analizlere ihtiyacı vardır. Bu analizler kadar kıymetli bir diğer katkı da bizzat rekabet gücü geliştirmiş şirketlerin tüm şirketlere örnek olması ve yol göstermesidir.

Unutmamak gerekir ki ülke koşulları, firmalarının uluslararası rekabetçi üstünlükler elde edebileceği uygun bir ortamı yaratmak açısından oldukça önemlidir, ancak bu fırsatları değerlendirmek şirketlerin yetkinliğine ve uygulayacağı stratejilere bağlı olacaktır. Ö yüzden: “Rekabet gücü firmaların belirli bir piyasada rekabet edebilme, piyasa payını artırabilme, ihracat yoluyla yeni pazarlara girebilme, sürdürülebilir bir büyüme ve kâr edebilme kapasitesidir.”

Bu kapasiteye sahip firmaların ödüllendirilmesi, uyguladıkları örnek yaklaşımların yaygınlaştırılması yoluyla firmaların rekabet yetkinliğinin yükseltilmesi ve ülke çapında rekabet gücü kazandıran temel kıstasların bilinirliğinin artırılması gerekmektedir. Bunu başarmak için SEDEFED ve REF, 2010 yılından başlayarak her yıl Rekabet Kongresi sırasında açıklanacak olan Rekabet Gücü Ödülü düzenlemeye karar verdi.

Ödül çerçevesinde, “Yılın En Rekabetçi Şirketi” ve “Yılın Uluslararası Operasyonları ile En Hızlı Gelişen Şirketi” kategorilerinde firma başvuruları değerlendirme ekipleri tarafından yapılacak saha denetimleri ile belirlenecek.

Gelecekteki ekonomik krizlere daha dirençli, yüksek katma değerli üretim yapan ve refah seviyesi yüksek bir Türkiye olmanın en önemli bileşeni olan “Rekabet Gücü”nü artırmaya katkıda bulunacak olan firmaların katılımı ile gerçekleşecek organizasyon bir ilk.

Cam Merkezi olarak ilk kez bu yıl gerçekleştirilecek organizasyonda denetim ekibinde bulunarak Yılın En Rekabetçi Şirketi’ni belirlemek sorumluluğunu denetim ekip lideri olarak almak gerçekten heyecan verici.

Saygılarımla,

Caner ATAERİ
Yorim İşletmesi
Kalite Güvence Müdürü

Merhabalar,

Cam Merkezi A.Ş. olarak firmamızın kurumsal kimliğini ve buna bağlı olarak da gerekli olan dokümansal çalışmalarımızı Yorim İşletmesi / Kalite Güvence Müdürlüğü öncülüğünde yapmış ve tüm işletmelerimize yayınlamış bulunmaktayız. Amacımız; hem firma içinde hem de firma dışında temsil biçimimizi tek ve bütün olarak belirlemek.

Firmamızın bundan kazancı; kurumsal kimliğimizin firmamızın yüzü haline gelmesidir. Kurumsal kimlik, firmanın iletişim kurduğu, irtibatta olduğu kişi veya kurumlara gösterdiği yüzüdür. Bir şirketin kurum içi ve kurum dışı kendini temsil etme biçimlerinin bütünüdür. Kurumun kendisiyle ilgili vermek istediği mesaj ne ise, bu yolla verilir. Kurum içi ve kurum dışı tüm yazışma, çalışma ve uygulamalarda belirlenen standard ve şablonlara uyulması zorunludur.

Şunu da unutmamalıyız ki kurumsal kimlik, marka yaratma sürecinin ilk ve en önemli adımıdır. Biz Cam Merkezi çalışanları olarak:

“Hızlı, Yaratıcı, Çözüm üreten Global Cam Merkezi”

olma yolunda emin adımlar ile yürüyoruz. Kurumsal kimliğimizi oluşturmamıza yardım eden çalışma arkadaşlarımız Sayın Feyzan Salman ve Sayın Deniz Mankulu'ya teşekkürü bir borç biliriz.

Saygılarımızla,

Bülent GÜDÜCÜ / Sema ARIK / Caner ATAERİ
Yorim İşletmesi
Kurumsal Kimlik Çalışması Proje Ekibi



5S Denetimleri Başladı!*

Merhabalar,

Cam Merkezi - Yorim İşletmesi olarak uzun soluklu sürecek 5S çalışmalarına başlamış bulunmaktayız. Bu çalışmanın istenilen hedefe ulaşması, aynı motivasyonla sürekli olmasına ve her 5S denetim haftası sonrası bir sonraki denetim haftasında iyileştirmelerin yapılmasıyla sağlanacak.

5S: Çalışma alanının temiz, düzenli ve amaca uygun bir biçime sokulması için uygulanan bir Toplam Kalite Tekniği'dir. S ile başlayan 5 Japonca kelimenin baş harflerinin bir arada ifade edilmesi nedeniyle 5S adı ile bilinmektedir.

SEIRI (Sınıflandırma) • SEITON (Düzenleme) • SEISO (Temizlik)
SEIKETSU (Standartlaşma) • SHITSUKE (Eğitim ve Disiplin)'dir.

5S, gerçekleştirilecek diğer iyileştirme çalışmalarına temel oluşturur. Temizlik ve düzen bir defalık değil, süreklilik gerektiren, alışkanlık haline alması istenen ve en üst yöneticiden, sahadaki çalışana kadar herkesin katılımı ile sağlanan bir faaliyetler dizisidir. Sonuç: "Benim Saham" felsefesinin hayata geçmesidir.

5S'i işletmemizde uygulayarak elde etmek istediğimiz sonuçlar ve faydalar ise;

1) İş Güvenliği: Çalışma sahasındaki düzen sonucu kaza ve yaralanmalar ortadan kalkar. Gereksiz malzemeler ortadan kalkar.

2) Moral: Temiz bir işyerinde çalışmak ilgi ve katılımı artırır. Uyum duygusu gelişir. Çalışan için işyeri ile iftihar etme vesilesidir. Böyle bir ortamda çok daha keyifli çalışılır.

3) Kalite: Kir ve tozlanmadan oluşabilecek üretim ve ölçüm hataları ortadan kaldırılması sonucu hassaslık artar. Sorunlar erken teşhis edilir. Özür oranı azalır.

4) Verimlilik: Taşınmadan ve gereksiz aramalardan doğan zaman kayıplarını azaltır. Küçük alanların daha verimli kullanımını sağlar.

5) Makine Performansı: Kir ve tozun makinelerde oluşturduğu aşınma ve yıpranmaların önlenmesi sonucu, makine arızaları azalır. Performansı artar. Makine dışı durumlar bir bakışta fark edilir.

Bu aşamaları işletmemizde uygulamaya başlamadan önce tüm saha ve ofis çalışanlarımıza ve denetim yapacak olan 5S denetçi ekibimize Kalite Güvence Müdürlüğü tarafından 5S hakkında eğitim verilmiştir. Ardından işletme içerisindeki bölgelerimiz, bölge sorumlularımız ve denetçilerimiz seçilerek çalışmalarımıza başlanmıştır. Birer hafta ara ile gerçekleştirdiğimiz denetimlerimiz sonucunda da bölge birincilerimizi seçmiş bulunmaktayız.

Bölge birincilerimize 5S kupalarını verdik. E-posta ve Yorim TV'de bu bilgileri çalışma arkadaşlarımızla paylaştık ve paylaşmaya devam edeceğiz. 5 denetim haftasını geride bıraktığımız şu günlerde 5S öncesi ve 5S sonrası gelişimi görmeye başladığımızı ancak bu gelişimin daha yolun başında olmamız nedeniyle önümüzdeki haftalarda yapacağımız denetimlerle artırarak sürdüreceğimizi belirtmek isteriz.

Şunu unutmamalıyız ki;

- Üçüncü sınıf bir işyerinde çalışanlar yere çöp atar, kimse durup o çöpü almaz.
- İkinci sınıf bir işyerinde çalışanlar yere çöp atar, fakat o çöpü toplayanlar da vardır.
- Birinci sınıf bir iş yerinde kimse yere çöp atmaz, fakat yine de yerde çöp gören onu alır.

B. GÜDÜCÜ / U. AKBOYUN / E. MUTLU / C. ÜNVER / C. ATAERİ
Yorim İşletmesi - Kalite Güvence Müdürlüğü
5S Yönetim Ekibi



Cam Merkezi'nin "GLASSTEC 2010" Çıkarması

Cam dünyasının en prestijli ve önemli organizasyonları arasında yer alan Glasstec Fuarı bu yıl 28 Eylül – 01 Ekim 2010 tarihleri arasında Almanya'nın Düsseldorf kentinde ziyaretçileri için kapılarını açtı. 15 yılı aşkın bir süredir olduğu gibi, Cam Merkezi olarak, organizasyondaki yerimizi aldık ve başarılı bir şekilde tamamladık.

Fuar süresince dünyanın dört bir yanından gelen yaklaşık 120 firma yetkilisini, özel olarak tasarlayıp uyguladığımız "Deniz" konseptinin işlendiği standımızda ağırladık. Standımızın yer uygulamalarını yeni koleksiyonumuz Yorfloor'un "Güven" ve "Konfor" desenleri ile dekore edip yan panelleri Yorline Koleksiyonu'nun yeni deseni olan "Dalga" ile tamamladık. Ürünlerimiz gelen yerli yabancı tüm konuklarımız tarafından fuarın en başarılı çalışmalarından biri olarak beğeni gördü.

Cam Merkezi Yorglas, Yorsan ve Yorim işletmelerimizin yetkililerinin hazır bulunduğu fuar süresince müşterilerimiz ve tedarikçilerimiz ile birebir görüşme fırsatını yakalayıp global ve yenilikçi olma ilkelerimiz gereği "kısa vadede değerli iş ortaklarımıza ne gibi yeni ürün ve hizmetler sunabiliriz" konularını derinlemesine araştırdık.

Standımızı ziyaret eden tüm değerli katılımcılarımıza tekrar teşekkür eder, yeni fuarlarda buluşmak üzere başarılı bir yıl temenni ederim.

Saygılarımla,

Cenker YENİYOL
Yorglas İşletmesi
Yurt Dışı Satış Müdürü





Enerji Tasarrufu Sağlayan Camlarımız ile İzmir Fuarı'ndaydık.

İZFAŞ tarafından 27 Ağustos - 5 Eylül 2010 tarihleri arasında 79. kez düzenlenen İzmir Enternasyonal Fuarı kapılarını görkemli bir törenle açtı.

Bu yıl ana teması "Enerji" olan İzmir Enternasyonal Fuarı'na, 803'ü yerli, 249'u yabancı, 1052 firmanın ürünlerini tanıttığı 60 ülke katıldı. Her yıl birbirinden farklı etkinliklere ev sahipliği yapan İEF'de bu yıl Enerji, Bilişim / İletişim, Tekne / Yat, Yöresel Ürünler, Kitap, Gıda, Mobilya, Otomotiv / Ticari Araçlar / İş Makineleri ve Satış Alanı olmak üzere 9 bölüm oluşturuldu.

Bu yılki "Enerji" konseptine uygun olan Enerji Tasarrufu Sağlayan "4 Mevsim" camlarımız ile fuarda biz de yerimizi aldık. Son kullanıcılar ile bire bir görüşme imkânı bularak yeni ürünümüzün tanıtıldığı standımıza gösterilen ilgi umut vericiydi. "Farkı Dokunarak Hissedin" sloganı ile camın özelliklerinin ve neden kullanılması gerektiğinin, faydalarının anlatıldığı cam standımız olumlu tepkiler aldı.

Standımızı ziyaret eden son kullanıcıların fuar sonrasındaki hızlı geri dönüşleri, camımızın tanıtımı konusunda başarılı bir fuar geçirdiğimizin en önemli göstergesi oldu.

Tüm ziyaretçilerimize katılımlarından dolayı teşekkür ederiz.

Saygılarımla,

Didem DANIŞMAN
Yorsan İşletmesi
Müşteri Temsilcisi

Turhan Karpata Veda Gecesi



“İşletmelerin kurulabilmesi için dört unsur vardır.” der, işletme yönetimi kitapları. Emek, sermaye, doğa, girişimci...

Gerçek hayat ise göstermiştir ki, iyi bir insan kaynağın olmadıkça başarı hiçbir zaman gelmemektedir. Bu nedenle, çağın başarılı firmaları sürekli olarak insan kaynaklarına yatırım yapmaktadır.

Bugün 330 kişiyi istihdam eden, ortalama dört kişilik aileleri olduğu varsayıldığında 1320 kişiyi doyuran Cam Merkezi de bugünlerine böyle başarılı ve özverili insan kaynağı ile ulaşmıştır.

Turhan KARPAT, 1975 yılında cam dünyasına adım attığında, beş kişilik genç kadrosuyla yeni filizlenen bir şirketi Yorsan Cam. 35 yıllık çalışma hayatı boyunca karşılarına çıkan her türlü zorluktan iyi bir kriz yönetimi yaparak daha da güçlenerek çıkmayı başardılar. Her kriz bir fırsat doğurdu onlara. Durumu değerlendirerek, daha da güçlenerek, birbirlerine kenetlenerek, ekip çalışmasıyla, zorlukları görmeyip fırsatlara odaklanarak çözüme ulaştılar. Ve bugünün kök salmış çınarı haline getirdiler Cam Merkezi'ni.

Turhan KARPAT'ın 35 yıl önce başlamış olduğu cam yolculuğu; 08 Ekim 2010 gecesi Alsancak Su Restaurant'da Sayın İsmet Yorgancılar'dan Sabiha, Ender, Çiğdem, Semavi, Gülfem Yorgancılar'a, Süreyya Perçin ve Murat Yorgancılar'a kadar tüm Yorgancılar ailesinin; ayrıca Cam Merkezi çalışanlarının katılımıyla gerçekleştirilen yemek ile noktalandı. Geçmişin hatırlandığı gecede yapılan bar-kovizyon gösterisi herkese nereden nerelere gelindiğini açıkça gösterdi.

Bizler genç nesil olarak, firmamızın bugünlere gelmesinde ilk adımdan bugüne kadar her aşamada emeği, alın teri bulunan Turhan KARPAT'a yeni hayatında sağlık, mutluluk ve başarılar dileriz.

Saygılarımla,

Tuğba TÜRKSEVER
Yorsan İşletmesi
Muhasebe - Finans Yöneticisi



Cam Merkezi - Cam sektörüne ne zaman ve nasıl adım attığınızı anlatır mısınız?

Kadir Çobanoğlu - 1976 yılından beri Afyonkarahisar-Merkez'de inşaat, düz cam, otocam, kabin ve iş makinası camları sektörlerinde faaliyetlerimizi sürdürmekteyim. 2008 yılında oğullarımın yenilikçi düşünceleri ile çift cam üretimi ve ara toptancılık sektörlerinde de faaliyet göstermeye başladık.

C.M. - Cam Merkezi ile nasıl çalışmaya başladınız? İlişkiler nasıl şekillendi?

K.Ç. - Bizlerde yerli camın daha kaliteli, ithal camın ise düşük kalitede olduğu izlenimi vardı ve bu nedenle yerli cam tüketmeyi tercih ediyorduk. Cam Merkezi ile tanıştıktan sonra ithal camların da çok kaliteli, olduğunu gördük. Çalışmalarımızdan memnun bir şekilde yolumuza devam ediyoruz.

C.M. - Cam sektöründe yaşanan sıkıntılar nelerdir? Ne tür çalışmalar yaparak bu sıkıntılar aşılabilir?

K.Ç. - Cam Merkezi, yenilikçi yapısı, pazarlama ağı ve birebir ilişkileri ile sektörde faaliyet gösteren bir firma. Cam Merkezi ile çalışmaya başladığımızda bizim işe bakış açımızda büyük değişiklikler oldu ve bu değişikliklerden yola çıkarak kendimize yeni hedefler belirlemeye başladık. Bu değişimden mutluluk duyuyoruz.

C.M. - Cam Merkezi'nden beklentileriniz nelerdir?

K.Ç. - Cam Merkezi'ne büyük yatırımlarından ve insanlara bakış açısından dolayı teşekkürlerimizi bir borç biliriz.

Kadir Çobanoğlu
Özlem Cam
Yönetim Kurulu Başkanı

GEDİK CAM - İSTANBUL

Cam Merkezi - Cam sektörüne ne zaman ve nasıl başladığınızı anlatır mısınız?

Yusuf Gedik - Bu sektöre 1963 yılında Ankara'da çırak olarak başladım. 1968 yılında İstanbul Nişantaşı'nda kardeşlerimle birlikte kurmuş olduğum atölye ile kendi işimizi oluşturduk. İlerleyen yıllarda (1986) üretim kapasitemizi artırmak amacıyla Şişli'de büyük bir atölye kurarak faaliyetlerimize devam ettik. 2004 yılına geldiğimizde artan müşteri talepleri ve üretim araçlarımızın mevcut yerimize sığmamasından dolayı bugün faaliyetlerimizi yürüttüğümüz Kemberburgaz fabrikamızı kurduk. Sektöre ait yeni teknolojileri yakından takip ederek mimari cam uygulamalarında güzel işler çıkartmaya gayret ediyoruz.

C.M. - Cam merkezi ile nasıl çalışmaya başladınız?

Y.G. - Öncelikle, Yorgancılar Ailesi ile olan özel dostluğum 35 yıl öncesine dayanmaktadır. Özellikle, Semavi Bey her yönüyle çok takdir ettiğim, sevdiğim ve saygı duyduğum bir dostumdur. Ticari ilişkimizin başladığı ilk yıllarda Yorglas dekoratif cam alımları yapıyorduk. Cam Merkezi kurulmasıyla birlikte ithal cam alımlarımızı tedarik etmeye başladık. Her türlü cam çeşidini stoklarında bulunduruyor olması, çok hızlı servis vermesi, uygun fiyat ve ödeme koşulları sunması çalışmamızı kolaylaştırıyor.

C.M. - Türkiye cam piyasasında Cam Merkezi'ni nerede görüyorsunuz?

Y.G. - Cam piyasasında kurumsallaşmasını çok başarılı bir şekilde oluşturmuş, insan kaynağına değer veren, yüksek tecrübeye sahip, kuvvetli sermaye yapısı ile lider kuruluşlardan biri olduğumu düşünüyorum. Cam Merkezi müşterilerine sadece ürün tedariki yapmakla kalmayıp üretim ve yönetim konularında bir danışman gibi destek vermesinin de ayrıca takdir edilmesi gereken bir özellik olduğunu düşünüyorum.

C.M. - Cam sektöründe yaşanan sıkıntılar nelerdir? Ne tür çalışmalar yaparak bu sıkıntılar aşılabılır.

Y.G. - Sektörün en büyük sıkıntılarının birisinin aşırı rekabet olduğunu düşünüyorum. Bugün bir daireye ortalama 10-12 m² arası ısıcam takılıyor ve fiyatı yaklaşık 250 TL. Bir yapıda bu kadar önemli bir yeri kapatan malzemenin değerinin bu denli ucuza satılması gerçekten üzüntü verici. Sektörde bulunan firmaların bir çatı altında toplanarak bunları tartışıp ortak hareket edecek bir yapı oluşturmasıyla sıkıntılar çözülebilir. Diğer bir sıkıntı da kalifiye insan kaynağı bulamamak. Üretimde makine operatörleri, montaj konusunda yeterli donanıma sahip insan veya satış konusunda cam tecrübesi olan arkadaşlar bulmak çok zor. Özellikle meslek liselerinde veya üniversitelerin meslek yüksek okullarında cam bölümleri açılarak sıkıntılar giderilebilir.

C.M. - Cam Merkezi'nden beklentileriniz nelerdir?

Y.G. - Öncelikle dünyada cam sektöründe bulunan yenilikleri ülkemize getirip pazara sunmasını bekliyorum. Ayrıca satışını yaptığı ürünleri sadece cam firmalarına değil çeşitli aktivitelerle nihai kullanıcılara da tanıtılmasının çok iyi olabileceğini düşünüyorum.

C.M. - Firmanızın hedefleri ve gelecekte ulaşmak istediği yer hakkında neler söyleyeceksiniz?

Y.G. - Firma olarak hem üretim yapan hem de montaj uygulaması yapan bir kuruluşuz. Ülkemizin en prestijli mimari cam projelerinde ürünlerimizin bulunması için gayret ediyoruz. İyileştirilmesi gereken birimlerimizi tamamlayarak kurumsal yapımızı daha kuvvetli hale getirmeyi hedefliyoruz. Yurt dışında yaptığımız işlerimizin sayısını artırarak marka bilinirliğimizi daha geniş alanlara yaymayı hedefliyoruz.

Yusuf GEDİK
Gedik Cam
Yönetim Kurulu Başkanı





Alüminyum Doğrama ve Cephe Sistemleri'nde Özel Tasarımlar



Faaliyetine 1999 yılında İzmir Çamdibi'nde mütevazı bir işletme olarak başlayan Acar Metal bugün 1.500 m²'lik kapalı alana sahip tesislerinde, yılda yaklaşık 30.000 m² "cephe giydirme" üretimi gerçekleştirmektedir. Bugün otel, fabrika, iş merkezi, okul, konut, banka, benzinlik gibi bir çok projeyi standart uygulamaların dışında, yapıya özel tasarımlar ve uygulamalarla tamamlayan Acar Metal, sektöre farklı projeler yaratan bir firma olarak imzasını atmaya devam etmektedir.

Acar Metal'de üstlenilen her proje; teknik tasarım, detay, malzeme, uygulama prensipleri ve estetik görünüm yönünden incelenerek günümüz teknolojileri yardımıyla tüm detayları çözülmüş bir proje olarak sunulur.

Proje sahibinin onayıyla birlikte, konusunda uzman, yaratıcı mimar ve mühendis kadrolarımız tarafından şekillendirilen proje, genç ve dinamik imalat kadrolarıyla birleşerek yeni kimliğini alır.

Fabrika bünyesinde her imalat ISO 9001-2000 Kalite Belgesi doğrultusunda; Kalite Kontrol Departmanı tarafından takip ve kontrol edilerek, uygulama alanına sevk edilmektedir. Aynı hassasiyet içerisinde de sahada montaj yapılmaktadır.

Günümüzde, maalesef sayılı firma ayakta kalarak, uzun yıllar varlıklarını devam ettirebilmektedir. Biz firma olarak sürekli olabilmenin; dürüstlükten, heyecanını her zaman sürdürmekten, planlı büyümekten ve müşteri odaklı çalışmaktan geçtiğini biliyoruz.

Her yeni projeye, ölçeği ne olursa olsun ilk günkü heyecanla başlıyoruz.

Serhan ACAR
Firma Sahibi

Referanslarımız



Yaşar Üniversitesi / Selçuk Yaşar Kampüsü - Bornova / İZMİR



Haysu Özel Sağlık Hizmetleri
Kahramanlar / İZMİR



Dasif İnşaat Hatay Concept
Hatay / İZMİR

ACAR METAL

7408/2 sk. No : 12 Pınarbaşı / İZMİR

Tel: +90.232.478 39 39 • Faks: +90.232. 478 43 53

info@acar-metal.com • www.acar-metal.com

Kadim Dost **Cam Merkezi**

Egebimtes, 20 yıldır bilişim sektöründe hizmet veren ve bu güne kadar onlarca sektörde, yüzlerce firma ile çeşitli projeler yapmış bir sistem bütünleştiricisidir. Bizim için her müşteri çok değerli, her proje çok önemli. Tıpkı Hipokrat yemini etmiş bir hekimin hastalarına bakışı gibi.

Bir kurumun büyüme sürecinde birçok önemli etken/bileşen var. Sermaye gücü, düzgün mali yapı, güçlü insan kaynağı, ekibe yapılan yatırım, değişime ayak uydurma bilinci, istikrarlı ve düzgün yönetim, teknik altyapı vs. Her ne iş (üretim, alım/satım, hizmet vb.) yapıyor olursa olsun, her kurum kendi varoluş amacı doğrultusunda kurup şekillendirdiği bir sisteme sahip. Bu sistem, müşteri, ürün, para, tedarikçi, hizmet, çalışan vb. birçok bileşenden oluşan bir bütün. Günümüzde, tüm bu bileşenler öylesine değişken ve hareketli ki kurumlar da tüm bu devinimi izlemek, kurdukları sistemi izlenimleri doğrultusunda sürekli geliştirme ve iyileştirmek zorundalar. Aksi halde yaşama şansları kalmaz.

Kurumların inşa ettikleri kendilerine özgü bu sistemlerinin vazgeçilmez bileşenlerinden biri de elbette bilgi sistemleri. Biz sistemlerinin anahtar bir bileşeni olarak, bilgi teknolojilerine önem veren, daha verimli çalışabilmek, daha hızlı ve daha doğru kararlar alabilmek için, bilgi teknolojilerini araç olarak kullanan ve bu konuya yatırım yapan firmalara danışmanlık veriyoruz. Ve çok yakından izliyoruz ki, kurumların bilgi teknolojilerine önem vermesi ve yatırım yapması, başarı düzeylerini önemli ölçüde etkiliyor. **Cam Merkezi** de bunun bilincinde olan ve bu yaklaşımı kurumun tüm organlarına yaymış bir organizasyon.

Cam Merkezi ile 1997 yılından beri çalışıyoruz. Önceleri, grup içinde yer alan firmalara birbirinden bağımsız hizmetler veriyorduk. Bu firmaların bilgi sistemlerini kullanma ve bilgi teknolojilerinden faydalanma biçimleri farklı farklıydı. Şirketlerin tek çatı altında toplanması kararı çok hassas bulduğumuz ve aynı zamanda doğruluğuna gönülden inandığımız bir karardı. Elbette bu sürecin başarısı, bu kritik geçişin çok iyi planlanması ve yönetilmesiyle mümkündü. **Cam Merkezi** bu süreci, alanında uzman birçok danışmandan da destek alarak mükemmel şekilde yürüttü ve tamamladı. Bu süreç boyunca, bilgi sistemlerinin de tek çatı altında toplanması gerekiyordu. Bu konuda da birlikte çalışma fırsatını yakaladık; bize inandılar ve kaynak ayırdılar. Ne istediklerini çok iyi bilmeleri, yönetimin, sürecin ve yapılan yatırımın arkasında durması ve proje ekiplerini sürekli motive tutabilmesi, bizce başarılarındaki en önemli etkenler. Tabii ki yapacak işler bitmedi, çalışmayı ve birlikte yeni projelere koşmayı sürdürüceğiz. Daha iyi ve daha başarılı bir **Cam Merkezi** için biz de elimizden gelen katkıyı yapmaya devam edeceğiz.

Bazı müşterilerimiz ile çok uzun yıllardır çalışıyoruz. Çalışma alanımız gereği, birçok firma ile bütünleşik yapıda projeler yürütüyoruz. Genelde çalıştığımız firmalar, işin doğası gereği bu süreçte bizden birikimlerimizi, becerilerimizi, deneyimlerimizi ve bilgimizi aktarmamızı ve paylaşmamızı bekliyorlar. Biz her projede bunu elimizden gelen en iyi ölçüde sağlamakla yükümlüyük. Bu bizim işimiz. Ama bazen, öyle kurumlarla çalışıyoruz ki, projeye ve projenin sahibi olan kurumun sizi çeken enerjisiyle bir bütün olup projenin kendisine dönüşüyorsunuz. İşte **Cam Merkezi** de bize bunu yaşama keyfini tattıran ender kurumlardan biri. Kurum içinde var olan ve her bir çalışanın parçası olmuş enerji ile yaratıcı ve verimli bir toplantı düzenlemek, bir araya gelip bir şeyler üretmek, bir hedefe doğru el ele emek vermek o kadar keyifli ki.

Bugün **Cam Merkezi**'nin Gebze'deki ve İzmir'deki tüm bilgisayar sistemlerinin ve ERP yazılımlarının desteğini biz veriyoruz. **Cam Merkezi**'ne hizmet vermekten keyif alıyor ve onur duyuyoruz.

Sevgili **Cam Merkezi**, iyi ki varsınız!

Cam Sektörü'nün Hizmetindeyiz!



HCT Mühendislik Bilişim, Bina Otomasyonu, Yazılım ve Elektronik sektörüyle birlikte Cam Makineleri Sanayii'nde de çalışmaları olan bir Ar-Ge firmasıdır. Cam tesisi kuran firmalar için kuracakları tesislerin maliyet ve makine parkurunu oluşturmak amacıyla danışmanlık hizmeti de veren HCT Mühendislik'in Cam Sektörü'ndeki bazı çözümleri şunlardır:



Argon Gazı Dolum Makinesi:

Bilindiği gibi Argon soy bir gaz olup genel olarak yalıtım amaçlı olarak ısıcamlarda da ısı ve ses yalıtımı için kullanılmaktadır. HCT, 10'u aşkın makine çeşidinde müşterilerinin üretim kapasitelerine uygun argon gazı dolum makinelerini yerli olarak üreten ilk firma olmuştur.

Argon Gazı Test Cihazı

Isıcamdaki argonun varlığını algılayan ve camdaki argon yüzdesi hakkında bilgi veren bu cihaz, argon gazı dolum makinelerimizle birlikte paket olarak da müşterilerimize verilmektedir.



Otomatik ve Manuel Low-E Sıyırma Makinesi

Manuel Low-E makinesinde kullanılan sıyırma taşının korunması için hız sabitleyici sistemi geliştiren firmamız, otomatik Low-E sıyırma makinesinde cama yapılan baskıyı sabitleyip güvenli ve kaliteli Low-E sıyırma makineleri üretmiştir.

Ekonomik CNC Cam Kesim Makinesi

HCT kendi CNC kontrol sistemiyle cam kesim makinesi yapan Türkiye'nin ilk firmasıdır. Ekonomik CNC cam kesim makinesi, kesim hattı şeklinde de firmamız tarafından üretilmektedir. Ekonomik cam kesim makinelerimizde Türkiye satış temsilcisi olduğumuz Perfect Cut programı kullanılmakta olup makinelerimiz Jumbo ve küçük ebatda üretilmektedir.



Cam Temperleme Makineleri

Cam temperleme makinelerinde Minte Glass Türkiye Satış Temsilciliği ile müşterilerimize hem kaliteli hem de enerji tasarruflu olan cam temperleme makinelerini sunmaktayız.

Cam İşleme Makineleri

Cam işleme makinelerinde dik rodaj makineleri, delik makineleri, bizote makineleri, yatay yıkama makinelerini Sager firması Türkiye satış temsilcisi ile müşterilerimize sunmaktayız.

Manuel Rodaj Makinesi

Küçük işletmelerin uygulamalarına cevap veren bu makineye bir taş ve bir keçe takılabilmektedir. Manuel rodaj makinesi normal ve paslanmaz olarak üretilmektedir. Makine ebatları müşterilerin isteklerine göre dizayn edilebilmektedir.

Geleceğin Camcıları **Cam Teknolojileri Bölümü**'nde Eğitim Almaya Başladı.

Cam Merkezi ilklere imzasını atmaya devam ediyor. Milli Eğitim Bakanlığı Erkek Teknik Öğretim Genel Müdürü Hüseyin Acır ile protokol imzaladık!

EBSO Cam ve Seramik Komitesi işbirliği ve Milli Eğitim Bakanlığı önderliğinde hayata geçirdiğimiz Bayraklı Endüstri Meslek Lisesi Cam Teknolojileri Bölümü'nde 13 öğrencimiz eğitime başladı.

Sektörümüzün en önemli sorunlarından biri olan kalifiye elaman sıkıntısını çözmek için attığımız bu adımın ülkemizin tüm şehirlerindeki meslek liseleri için öncü bir adım olmasını diler, Cam Teknolojileri Bölümü'nün tüm cam dünyasına hayırlı olmasını, fayda sağlamasını temenni ederiz.



Cam Merkezi'nden Ege Üniversitesi'ne Bağış



Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi Nöroloji Ana Bilim Dalı, Yoğun Bakım Servisi'ne Cam Merkezi olarak bağışta bulunduğumuz yoğun bakım üniteleri kullanılmaya başlandı.

Onursal Başkanımız Sayın İsmet Yorgancılar, eşi Sayın Sabiha Yorgancılar ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Sayın Gülfem Yorgancılar Perçin'in de katılımı ile düzenlenen törende kendilerine Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi'nin Teşekkür Plaketleri verildi.

Tüm hastalarımıza acil şifalar diliyoruz.

Yeni Depomuz Yeni Yıl ile Birlikte Hizmetinizde!

- Aynı anda 8 Tır yükleme - boşaltma kapasiteli,
- Full barkod ile adresleme,
- 30 saniyede irsaliye - fatura kesimi,
- Farklı renk - ebat ve kalınlıklarda 2.000 çeşit cam ürünü depolama





Yatırım

Yeni ürünüyle enerji tasarrufu sağladı

Endüstriyel ve dekoratif cam konusunda sektörün liderleri arasında yer alan Cam Merkezi, 1974 yılından beri hizmet veriyor. Şirketin geçtiğimiz mayısta lansmanını yaptığı 4 Mevsim camları, kışın konut ve işyerlerinin ısı izolasyonunu sağlıyor, yaz aylarında evin içini serin tutarak klimalardaki enerji tüketimini minimize ediyor.

1 974 yılında cam ticareti yapmak için kurulan Cam Merkezi, Türkiye'de birçok yeniliğe imza atmış bir şirket. Türkiye'de ilk dekoratif cam üretimini gerçekleştirmesinin yanında Ege bölgesindeki ilk ısıcam tesisinin kuruluşu da şirkete ait. Yıllık olarak 100 bin ton cam kullandıklarını söyleyen Cam Merkezi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Semavi Yorgancılar, "Kullandığımız camın yüzde 40'ını işliyoruz. İşlediğimiz bu camların yüzde 80'ini de başta Avrupa olmak üzere 40'ın üzerinde ülkeye ihraç ediyoruz. 2010 yılı için 120 milyon TL olan ciro hedefimizin yaklaşık 35 milyon dolarlık bölümünü ihracattan sağlayacağımızı düşünüyoruz" diyor. Cam Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Semavi Yorgancılar dergimizin sorularını yanıtladı:

Cam Merkezi'nin kuruluş hikayesi nedir?

Cam merkezi bundan 36 yıl önce, yani 1974 yılında İzmir'de cam ticareti yapmak üzere kurulmuş bir aile şirketi. Kurulduğu tarihten itibaren ülkemizde düz cam konusunuyla ilgili birçok yeniliğe imza atmış olan şirketimiz bugün de yeniliklerine devam ediyor. İzmir'de kurulmuş olmamıza rağmen şirketimizin merkezi şu an Kocaeli Gebze'de. 1987 yılında Türkiye'de ilk olarak dekoratif cam üretimine biz başladık. 1988 yılında ise Ege bölgesindeki ilk ısıcam tesisinin kuruluşu yine şirketimize ait. 1989 yılında Bolu'da Orim beyaz eşya camı üretim tesisini kurduk. Bunu 1995 yılında kurulan Yorim Gebze tesisi izledi. 2000 yılında ise Orim Çerkezköy tesislerini hayata geçirdik. 2003 yılına gelindiğinde Orim Cam Sanayi AŞ'yi Schott Glaverbel'e sattık. 2005 yılında grubumuz yeniden yapılandı. 2008 yılında ise Yorsan, Yorgias ve Yorim şirketlerimizi konsolide ederek Cam Merkezi A.Ş. adı altında birleştirdik.

Üretim ve satış skalanızda hangi ürünler var? Bunlar hangi alanda kullanılıyor?

Cam Merkezi'nin faaliyeti ticaret ve üretim olarak iki temel konudan oluşuyor. Camla ilgili olarak iki ana konuda üretim yapıyoruz. Biri dekoratif cam üretimi, diğeri ise işlenmiş camlar dediğimiz buzdolabı

YENİ ÜRÜN ENERJİ TASARRUFU SAĞLIYOR

"Cam Merkezi olarak bu yılın mayıs ayında lansmanını yapıp piyasaya sunduğumuz 4 Mevsim camları, kışın konut ve işyerlerinin ısı izolasyonunu sağlarken, çok sıcak yaz aylarında evin içini serin tutarak klimalardaki enerji tüketimini minimize ediyor. Ayrıca camın da renksiz düz cam olması, binanın ışıktan maksimum faydalanmasını sağlıyor."



Semavi Yorgancılar

camları, mobilya camları ve diğer mimari camların oluşturduğu üretim skalası. Ticaret ve dağıtım konusunda ise günümüzde kullanım yeri her geçen gün büyüyen düz cam konusunda dekoratif özelliği olan ve enerji tasarrufu sağlayan ürünlere odaklanmış durumdayız.

Üretim tesislerinizden söz eder misiniz?

Şirketimizin İstanbul ve İzmir olmak üzere iki bölgede işletmeleri bulunuyor. 80 bin metrekare açık, 30 bin metrekare kapalı alanda, 350 çalışanımızla faaliyet gösteriyoruz. Yılda 100 bin ton cam kullanıyoruz. Bu camın yüzde 40'ını işliyoruz. İşlediğimiz bu camların yüzde 80'ini başta Avrupa olmak üzere 40'ın üzerinde ülkeye ihraç ediyoruz.

2010 yılı ciro hedeflerine ulaşacak mısınız?

2010 yılı için ciro hedefimiz 120 milyon TL. Bunun yaklaşık 35 milyon dolarlık bölümünü ihracattan sağlayacağımızı düşünüyoruz.

Yeni yatırımlar düşünüyor musunuz?

Yeni yatırım olarak, İzmir'deki mevcut lojistik merkezimize ilaveten almış olduğumuz yeni arsanın üzerine 4 bin metrekarelik yeni depomuzu inşa ediyoruz. Kasım ayı sonunda bitirip hizmete alacağız. Önümüzdeki yıl yapacağımız ilavelerle bu merkez 20 bin metrekareye çıkacak.

Enerji tasarrufu “CAM”da başlar.

Doğramalarınız ne kadar kaliteli olursa olsun tek başına mükemmel ısı yalıtımı sağlayamaz. Siz de kusursuz bir ısı yalıtımı ve güneş kontrolü için, “4 Mevsim Camları” ile mutlaka tanışın.

Hem ısı kayıplarını en aza indirerek soğutma ve ısıtma giderlerinizi azaltın hem de yaz-kış aynı konforu yaşayın.



CAM MERKEZİ SAN. ve TİC. AŞ.
Ansızca Köyü Hıdırcı Bağlar Mevkii No 366
KemaIpaşa - İZMİR / TÜRKİYE
Tel: +90.232.878 21 21
Faks: +90.232.878 98 48

+ info@yorsancam.com
+ info@yorglas.com
+ www.cammerkezi.com.tr