



Çukurova Yalıtım, Yeniliğe ve Gelişime Önem Veriyor

Çukurova Yalıtım olarak güncel kalmaya önem verdiklerini ifade eden Çukurova Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Yurt, öncelikli hedeflerinin müşterilerine en yeni ve gelecek vaat eden ürünler sunmak olduğunu vurguluyor. Türk ekonomisine katkıda bulunmak amacıyla üretimde sahip oldukları yüksek kalite ile Türkiye pazarındaki başarılarını, yaptıkları ihracatlar ile sürdürdüklerini dile getiren Yurt, "Üretimimizi, doğru noktalara doğru satışla yaparak, kalitemizden ödün vermeden ürünlerimizi geliştirmek istiyoruz." diyor.



Çukurova Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Yurt

Çukurova Yalıtım olarak, inşaat malzemeleri konusunda Türkiye'nin önde gelen firmalarından birisiniz. Tabii bu da aslında büyük bir sorumluluğu beraberinde getiriyor. Bu bağlamda müşteri memnuniyetini tam anlamıyla sağlayabilmek adına ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Öncelikle, kendimizi daima güncel tutmaya çalışıyoruz. Müşterilerimize en yeni ve gelecek vaat eden ürünleri sunmak zaten öncelikli hedefimiz. Bu doğrultuda piyasayı ve öncülerini takip ediyoruz. Kalite standartlarını sağlıyor, doğru ve zamanında sevkiyat yaparak müşterilerimize 4x4' lük bir

hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu unsurlar da müşteri memnuniyetini artırıyor.

Diğer yandan, Türk ekonomisine katkıda bulunmak amacıyla üretimde sahip olduğumuz yüksek kalite ve yapı sektöründeki zengin ürün çeşitlerimizle Türkiye pazarında yakalamış olduğumuz başarıyı ihracatımızla da sürdürüyoruz. Üretimimizi, doğru noktalara doğru satışla yaparak, kalitemizden ödün vermeden ürünlerimizi geliştirmek istiyoruz. Malzemelerimizin arkasındayız ve müşteri memnuniyet oranımız da çok iyi konumda.

Zannediyorum ki en son martta

Londra seyahati düzenlemiştiniz. Peki, 2017'de yeni bayi gezileriniz olacak mı? Bu anlamda bayi gezilerinin Çukurova Yalıtım için önemi nedir?

Çukurova Yalıtım olarak, 2017 bayi gezilerine Londra da başladık. 1-5 Mart tarihleri arasında gerçekleşen seyahatte, bayilerimiz keyifli günler geçirdiler. Satış ekibimiz de müşterilerimize eşlik etti. Gala gecesiyle seyahat programı son buldu.

Bayilerimizin performanslarını geliştirmek ve motivasyonlarını arttırmak istiyoruz. Bu yüzden bu tarz etkinlikler de hedefimizi destekler nitelikte.



2017 de yeni seyahatlerimizde olacak. Ağırlıklı olarak yılda dört adet yurt dışı seyahati düzenliyoruz. Bu tür seyahatler, bayilerimizle olan bağlılığımızı kuvvetlendiriyor.

Yanılmıyorsam, geçtiğimiz aylarda ürün gamınıza yerden ısıtma levhası olan ThermoFloor'u eklemiştiniz. Bu ürün hakkında teknik bilgi almadan önce yerden ısıtma ürünleri hakkında konuşalım. Yapıları nasıldır?

Sizin de söylediğiniz gibi Çukurova Yalıtım'ın ana üretim kalemleri içinde yer alan "Yapıpor" markalı EPS grubu ürünlerine, ThermoFloor Yerden Isıtma Levhası'nı da ekledik. Pazardan gelen talep doğrultusunda 2016'da bu ürünü kendi markamızla, ThermoFloor adı altında üretmeye başladık ve 2017'de üretim pazara sunmaya devam edeceğiz.

Yerden ısıtma ürünlerine gelecek olursak, bu ürünler; şap altı yalıtım malzemesi ve tabana döşenen sıcak su borularının sağlıklı dağılımı ile sabitlenmesini sağlayan, geliştirilmiş ekspande polistren (EPS) köpükten yapılmış yalıtım levhalarıdır. Bu tür ürünler bina içlerinde parke altındaki PVC boruların montajında kolaylık sağlayan, aynı zamanda ısı yalıtımına yardımcı olan ürünlerdir.

ThermoFloor Yerden Isıtma Levhası'nın avantajları neler? Uygulanması zor mu? Hangi alanlara



uygulanmalıdır?

ThermoFloor'un uygulama süresi kısa olduğundan zaman tasarrufu sağlar. Radyatörsüz olduğundan mekânlar daha kullanışlı hale gelir ve kullanım alanlarını daraltmaz. Oda içi hava sirkülasyonu az olduğundan alerjik reaksiyonları minimum düzeyde tutar. Konforlu ve eşit ısınma sağladığı için ısı tavanında birikirmez.

ThermoFloor'un uygulaması son derece kolaydır. Şap atılmadan önce zemine yerden ısıtma levhaları döşenir. Ardından uygun borular mantar aralarından geçirilip şap ile birlikte kapatılır. Sistem; ev, villa, otel, okul, iş yeri, cami, hastane, spor salonu, stat, havuz çevresi gibi alanlarda rahatlıkla kullanılabilir.

"Yaptığımız yatırımla ve gösterdiğimiz büyüme performansı sayesinde, tüm Türkiye'ye satış ve sevkiyat hizmeti veren bir konuma ulaştık"

Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi arasında 18. sıradasınız. Ben aslında biraz bu konunun üzerine gitmek istiyorum. Bu büyümeyi nasıl yorumladığınızı paylaşır mısınız?

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) öncülüğünde, TEPAV (Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı) işbirliği ile Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi belirlendi. "Çukurova Yalıtım" olarak Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi arasında 18'inci olduk. Bu

güzel sonuçtan gurur duyuyoruz.

Kuruluş tarihimizden bugüne kadar geçen süreçte hizmet alanımız Gebze ve civarıyken, bunu zamanla Kocaeli ve Marmara Bölgesi takip etti. Bugün ise yaptığımız yatırımla ve gösterdiğimiz büyüme performansı sayesinde, tüm Türkiye'ye satış ve sevkiyat hizmeti veren bir konuma ulaştık. Şu an; ısı ve su yalıtımında, çatı sistemlerinde ve EPS ambalaj sektöründe farklı markalarımızla sekiz ana kalemde üretim gerçekleştiriyoruz. Bunun yanı sıra önemli firmaların ürünlerini de tedarik ederek çözüm ortaklarımıza hizmet sunuyoruz.

Türkiye'de bine yakın satış noktamız bulunuyor. Yurtiçi ve yurtdışı için "25" kişilik güçlü bir satış ekibimiz var. Türkiye'de ulaşamadığımız bir nokta yok. Yurtdışında ise yirmiyi yakın ülkeye ihracat yapıyoruz. Orta Avrupa, Balkanlar, Türkî Cumhuriyetler, Afrika ve Ortadoğu'da aktif olarak sahadayız.

2 satış mağazası ile inşaat sektörünün her alanında yer alıyoruz. Merkezimiz Çayırova/Kocaeli'dedir. Tuzla Deri Organize Sanayi Bölgesinde iki, Sakarya 3. Organize Sanayi Bölgesinde de bir tane olmak üzere toplam 3 fabrika ve 300'den fazla çalışan ile inşaat sektörüne TSE ve CE normlarına uygun malzeme üretimi yapıyoruz.

Ürün çeşitliliği, uygun fiyat avantajları ve konusunda profesyonel ekibimizle beraber büyüdük.