

CVSAİR GENEL MÜDÜRÜ MURAT PİLGE:**Cvsair'in Ar-Ge tabanlı ve yenilikçi gücünü 2018 yılında da artırarak sürdüreceğiz**

Cvsair Genel Müdürü Murat Pilge: "2017 yılında Cvsair çok önemli projelerde yer aldı. Bu Cvsair'in Ar-Ge ve yenilikçi gücünün göstergesiydi. Bu gücü 2018 yılında da devam ettirerek faaliyette olduğumuz tüm ülkelerde sürdüreceğiz."

İnşaat sektöründe faaliyet gösteren çeşitli büyük firmalarda yöneticilik yapan Murat Pilge, 2018 itibariyle Cvsair Genel Müdürü olarak göreve başladı. Murat Pilge ile Cvsair'i ve 2018 yılı için planlanan projeleri konuştuk.

**Murat Bey öncelikle sizi tanımakla başlayalım.**

İlk, orta ve lise eğitimimi T.E.D. Ankara Kolejinde tamamladıktan sonra lisansımı Endüstri Mühendisliği üzerine yaptım. 22 yıllık çalışma hayatımın 6. yılından itibaren birçok uluslararası firmaların Türkiye ve Türkiye merkezden yönetilen komşu ülkelerindeki pazar paylarını arttırmak için üst düzey yöneticilik pozisyonlarında bulduktan sonra çalışma hayatıma 2018 Ocak ayı itibariyle Cvsair'da devam etmeye başladım.

Kısaca Cvsair'i anlatmanız gerekirse nasıl anlatırsınız?

Cvsair 2008 yılından bu yana çeşitli havalandırma fanlarının üretimini ülke-

mizde yapan ve ilk Türk Malı Tescilli havalandırma sistemleri firmasıdır. Gün geçtikçe büyüyen, pazardaki varlığını büyüten, ulusal ve uluslararası çok sayıda projeye ürün temin eden bir firmamız. Sadece Türkiye'de değil tüm dünyada adımızı duyurarak farklı projelerde yer alıyoruz. Türkiye'de 42 şehirde temsilciliğimiz bulunuyor, yurtdışındaki faaliyetlerimiz ise 17 farklı ülkeye ulaş-

mış durumda. Bu sayı her geçen gün artarak devam ediyor.

Hedef projeleriniz ve iş yapış şeklinize uygun olarak hayata geçirdiğiniz projeleriniz nelerdir?

Türkiye genelinde 42 şehirde, farklı konseptteki projelere ürün tedarik etmiş durumdayız. Bu projeler futbol stadyumundan, alış-veriş merkezine, sağlık kampüsünden, enerji çevrim santraline, çok kullanımlı kapalı otopark komplekslerinden, yüksek kaliteli toplu konut projelerine kadar geniş bir yelpazeye yayılmıştır. Yapımızın temel doğasından bulunan TEMİZ HAVA MÜESSESİ anlayışına hızlıca ilerlemekteyiz. Hava kalitesi yönetimi



Milli bir oyuncu olmanın en gurur verici tarafını, her bir ihracat tırının fabrikamızdan çıkışında yaşıyoruz. 17 ülkeye ihracat yapmak genç ekibimiz için oldukça büyük bir adım.

konusunda tecrübe ile entelektüel sermayesini arttıran yapımız, inovasyonlara öncülük etme yarışında bize avantaj sağlamıştır.

Yurtdışı fuarlarda sizleri ve bayilerinizi görüyoruz, bu mecralarda adımlarınız ve konumunuz nedir ?

Milli bir oyuncu olmanın en gurur verici tarafını, her bir ihracat tırının fabrikamızdan çıkışında yaşıyoruz. 17 ülkeye ihracat yapmak genç ekibimiz için oldukça büyük bir adım. Mekke de yürüyüş yollarının havalandırma fanları, Bahreyn de bir enerji santralinin duman tahliye fanları, Ürdün de bir gökdelenin havalandırma sistemi, Gürcistan da bir alışveriş merkezinin jet fan sistemini yapmak, Birleşik Arap Emirliklerinde bir hastanenin temiz hava yönetimi, Cezayir de bir toplu konutun mutfak-tuvalet egzoz sistemlerini kurmak ve diğer ülkelerdeki nitelikli projelerde ürünlerimizin yer almasını, ülkemizin ve firmamızın bayrağını dalgalandırmak olarak gördüğümüzden her sabah yeniden aynı motivasyonla çalışmaya başlıyoruz.

ArGe – ÜrGe konularında neler yapıyorsunuz ?

Ekibimizin en kalabalık bölümü araştırma geliştirme bölümüdür. Şimdiye kadar başarı ile bitirilen iki Tübitak projesimiz ve devam eden iki adet Kosgeb projesimiz var. Başarı ile tamamlanan Tübitak projelerimizden biriyle, firmamıza özel % 100 çift yönlü çalışabilen pervane tasarımını gerçekleştirip imalat süreçlerimize dahil ettik.

Peki, stratejik hareketleriniz nelerdir ?

Stratejilerimizi yurtiçi ve yurtdışı olarak ayırmak mümkün, Cvsair olarak önümüzdeki dönemde yurtdışı faaliyetlerimizi, faaliyette olduğumuz ülkelere daha da geliştirmek, faaliyetlerimizin olmadığımız ülkelere de giriş yapmak üzerine kurmuş bulunuyoruz. Yurt içinde ise, Ar-Ge faaliyetlerimiz, yeniliklere açık yapımızla yine ülkemiz için ayrı büyük öneme sahip projelere adımımızı yazdırmak istiyoruz.

Cvsair, şu zamana kadar yaptıkları işlerle adını sadece Türkiye’de değil tüm Dünya’da duyurmayı başarmış olan ve

AMCA Üyelğine sahip tek Türk Firması sizsiniz, bu konu hakkında neler söylemek istersiniz?

1917 yılında ABD’li fan şirketlerinin bir araya gelmesi ile kurulan AMCA (Amerikan Hava Hareketi ve Kontrolü Birliği); üretici firmaların ürünlerini çeşitli testlerden geçirerek belirlenen standartlara uygunluğunu belirten sertifikalandırma programını uygulayan birliktir. AMCA, dünya genelinde 37 ülkede 380’den fazla üye firma ile global bir birliktelik sergiliyor. Kapalı ortamların konforlu, sağlıklı ve emniyetli olması ortam havasının sağlıklı olmasına bağlıdır prensibiyle çalışmalar yürüten AMCA, havalandırma sistemleri üreticilerinin ürettikleri ürünleri testlerden geçirerek kapalı ortamların havalandırılmasında garantili ürünler sunulmasını sağlıyor. Bu Cvsair ürünlerinin uluslararası standartlarda üretilip hizmet sunduğunun tescilidir. AMCA üyelğine sahip firmalar arasında Türkiye’den sadece Cvsair yer alıyor.



Vecihi Dergisinin adı nereden gelmektedir?

Vecihi ismi Vecihi Hürkuş’tan gelmektedir. Vecihi Hürkuş Türk pilot ve mühendistir. Türk havacılık tarihinin en önemli isimlerindedir. İstiklal Savaşı’nın çalkantılı yıllarında savaşa girmiş, esir düşmüş, kaçmayı başarmış, ganimet kalan motorlardan uçak yapmış. Savaş sonrası uçak üretimine devam etmiş ama hep engellerle karşılaşmış. Koşmuş, yılmamış alternatif yollar deneyerek hayallerinin peşinde olmuş. Vecihi Bey, üretken, çalışkan, azimli yapısıyla hem kendi hayatına anlam katmış hem de topraklarında yaşadığı, suyunu tükettiği ülkesinin gelişmesi yolunda canı pahasına tehlikelerle yüz yüze gelmekten korkmamıştır. Bu kadar sert ve çetin şartlar içerisinde, ailelerimizin bize aktardığı ve yıllardır üzerinde yaşadığımız Anadolu’nun, havasından suyundan edindikleri duygusallıkları, insan severlikleriyle eklenince, Vecihi adının Cvsair’ın tam karşılığı olduğunu düşünmüşler. Cvsair, bulunduğu sektörde içindeki gerilimli rekabet yarışında Vecihi Hürkuş’un hayatındaki kesitleri her zora düşüklerinde, her yeni adım atmaya niyetlendiklerinde hatırladıkları için bu ismi koymanın onların hakkı olduğunu göstermişler.

Bugün Vecihi dergisi, Turkcell Dergilik uygulaması ile tüm dünyadan ulaşılabilir hale gelmiştir. 8 mevsim serimizi Turkcell dergilikte bulabilirsiniz.

Cvsair olarak muhakkak sürdürülebilir bir büyüme içerisinde olmamız gerektiğini görüyoruz. Önceki süreçlere göre şu anda durağan bir dönem içinde olduğumuz bir gerçek. Ama ülkemizdeki ekonomik istikrara olan güvenimiz ile bu zorlu yolda yürümeye devam edeceğiz.

kurulduğu günden beri istikrarlı şekilde büyüyen bir firmadır. Farklı inşaat projelerinde bile hangi ürün grubunun o projeye uygun olduğunu bilen, sektör liderlerinin tercih ettikleri ürünler üretmenin gururunu yaşayan bir firmadır. Bu başarıyı daha ileriye taşımak, pazar payımızı arttırmak ve ihracat ile yurtdışındaki her noktaya ulaşabilmek için bayrağı buradan alıp ilerlemeye devam edeceğiz. Bunu ilk olarak Anadolu'ya açılarak yapacağız.

Biz bu ülkenin yerli markası olarak işimizi en iyi şekilde yapma gayreti gösterirken diğer yandan da sektörümüzdeki etkinliklere sponsor olarak destek oluyor, kültür-sanat ile de ilgileniyoruz. Cvsair çalışanları olarak 2 yıldır 3 aylık periyodlarla Vecihi adında bir kültür-sanat ve düşünce dergisi çıkarıyoruz. Dergiye gelen geri dönüşler, derginin oldukça beğenildiğini gösteriyor. Vecihi dergisi ile sektörde sadece adımızı duyurmakla kalmıyor aynı zamanda kültür ve sanata da yer ayırdığımızdan dolayı, işimizi keyifle yapıyoruz.

Türkiye ekonomisi hakkındaki görüşleriniz neler? Cvsair için Türkiye pazarı ne ifade ediyor?

Türkiye'nin kentleşme oranının 1997'deki %63 oranından, günümüzdeki %74 oranına yükselmesi, son 20 yıldaki nüfus artışını da göz önüne aldığımızda, yeni yaşam alanlarının ne derece büyüdüğünün göstergesidir.

Gerek inşaat sektörünün yükselişi gerekse kentleşmenin büyümesi ile birlikte insanlar için güvenlik kavramı daha fazla anlam kazanmıştır. Türkiye'nin GSMH'nin %58'inin inşaat ve inşaatı destekleyen sektörlerden oluştuğunu düşündüğümüzde, bu denli hızlı büyüyen bir inşaat ekonomisinde Cvsair olarak muhakkak sürdürülebilir bir büyüme içerisinde olmamız gerektiğini görüyoruz. Önceki süreçlere göre şu anda durağan bir dönem içinde olduğumuz bir gerçek. Ama ülkemizdeki

ekonomik istikrara olan güvenimiz ile bu zorlu yolda yürümeye devam edeceğiz.

Inşaatın yapısına göre sunacağımız ürünlerimiz de farklılıklar gösteriyor. Bir rezidans ile alışveriş merkezinin ihtiyaçları farklı. Otel ile devlet dairesinin veya hastanenin de ihtiyaçları farklı. Dolayısıyla inşaatın doğasına uyacak ürünler ile hizmet veriyoruz. Mesela, Nef 22, Aydos Country gibi projelere verdiğimiz Çatı Tipi Fanı ile Altın Oran veya İncek Blue için verdiğimiz Aksiyal Duman Egzoz Fanı, Medeniyet Üniversitesi veya Expo Antalya'ya verdiğimiz Kanal Tipi Fan aynı değil. Her çeşit projeye uygun "eldiven" ürün sağlayabiliyoruz.

2017 yılında Cvsair çok önemli projelerde yer aldı. Bu Cvsair'in arge ve yenilikçi gücünün göstergesiydi. Bu gücü 2018 yılında da devam ettirerek faaliyette olduğumuz tüm ülkelerde sürdüreceğiz. Cvsair olarak Türkiye'nin birçok alışveriş merkezinin havalandırması Cvsair ürünleri ile gerçekleştiriliyor. Ülkemizde hayata geçirilen çok önemli projeleri de tercihi de Cvsair ürünlerinden yana oldu. Bunlardan bir kaçını saymak gerekirse; Trabzon Stadyumu, Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Camisi, Türkmenistan Aşkabat Havalimanı gibi projelerde yer aldık. Şimdi ise İstanbul 3. Havalimanı projesinde yer alıyoruz. Cvsair, 25 bin kapasiteli, Avrupa'nın en büyük kapalı havalimanı otoparkı için özel olarak MRF Motorize Kapaklı Çatı Tipi Duman Egzoz Fanı'nı üretti. Havalimanının otoparkı, terminali, Hava Trafik Kontrol Kulesi'ni Cvsair ürünleriyle donattık. Ülkemizi için çok büyük bir öneme sahip olan böyle bir projede ürünlerimizin tercih edilmesi bize büyük bir mutluluk veriyor.

Müşteri gamımızın bu kadar renkli olmasının ana sebebi, her sektörde olduğu gibi karar vericilerin hizmet ve satış sonrası desteğe olan ilgileri. Günümüzde teknolojiye ve bilgiye bu kadar kolay ulaşılabilen ortamda ra-



kipleriniz ile farkınızı hizmetiniz, projeye uygun belki yeni tasarlayacağınız ürünleriniz ve satış sonrası ürününüze ve müşterinize sahip çıkmanız ile gösteriyorsunuz. Müşteri veya tedarikçi yerine çözüm ortağı olduğunuz ve ürün yerine hizmet ve destek verdiğinizde pazarda da farklılığınız ortaya çıkıyor.

Son olarak bizlere kapalı ortamların havalandırılmasıyla ilgili neler söylemek istersiniz?

Biliyorsunuz ki günümüzde, özellikle yüksek katlı binaların yaygınlaşması ile, yangınlar sonucunda çok sayıda insanımızı kaybetmekteyiz. İnsanlarımız kapalı bir ortamda olduğu zaman özellikle telaş içinde çıkmaya çalışırken zorlanıyor ve sonuçları korkunç olabiliyor. Gelişen dünyada otopark alanlarında yaşanan sıkıntılardan dolayı kapalı ve yer altı otoparklar mecburi oldu. Biz de bu otoparklardaki günlük kullanımdaki araçlardan çıkan kirli gazları ve olası yangın anından oluşan dumanı tahliye eden sistemleri dizayn ediyoruz ve buna uygun ürünleri üretim satışını yapıyoruz.

Kapalı bir otoparkta yangın esnasında, orada bulunan insanların dumanından etkilenmeden kaçabilmeleri için çıkan dumanı tahliye etmek ve itfaiyecilerin otoparka girebilmeleri, yangını kontrol edebilmelerine ve söndürebilmek için yeterince yaklaşabilmelerine imkân sağlayacak şekilde olması gerekmektedir. Bu sebeple, kapalı otoparklarda yangın kontrolü ile ilgili hem mühendislik hem de yasalar yönünden gereklilikler söz konusudur. Bu gereklilikleri sağlayabilen en özel teknoloji ürünü cihazları üreterek can sağlığını da ön planda tutmaktayız.