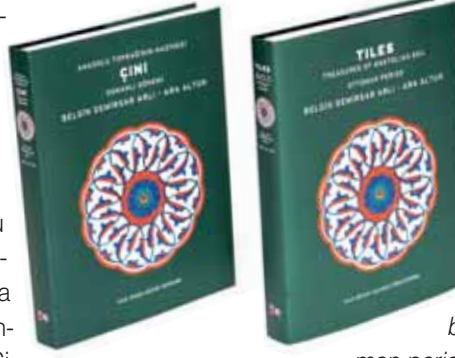


Kale Grubu'ndan yeni kültür hizmeti

A new cultural service from Kale Group

Kale Grubu'nun sosyal sorumluluk bilinciyle kültür ve sanat dünyamıza katkıda bulunmak amacıyla oluşturduğu Kale Grubu Kültür Yayınları, "Anadolu Toprağının Hazinesi: Çini" projesinin ikinci kitabı olan Anadolu Toprağının Hazinesi: Çini/Osmanlı Dönemi'ni yayınladı. Bu projenin ilk kitabı olan Anadolu Toprağının Hazinesi: Çini/ Selçuklu ve Beylikler Çağı" geçen yıl yayınlanmıştı. Prof.Dr. Ara Altun ve Yrd. Doç. Belgin Demirsar Arlı tarafından yazılan "Anadolu Toprağının Hazinesi: Çini/Osmanlı Dönemi" kitabı kaplamalık malzeme olarak çininin Osmanlı Dönemi'ndeki gelişimine ve ihtişamına yer veriyor. Kitapta, Mimari ve Sırlı Yüzeyler, Osmanlı Çinilerinde Bezeme Teknikleri, Ateş ve Fırın, Sır, Erken Osmanlı Dönemi Çinileri, 16.Yüzyıl Osmanlı Çiniler/Iznik, İznik Kazıları, Duvarlarda İznik, Kütahya Çiniciliği, Montaj Özellikleri, Tasarım Esasları başlıklarında yazıların yanı sıra Prof.Dr. Zeki Sönmez'in Tekfur Sarayı Denemesi adlı makalesi de yer alıyor. Ayrıca kitapta Katalog olarak ayrılan bölümde Türkiye'de bulunan Osmanlı Çini örneklerini taşıyan yapılar hakkında detaylı bilgiler ve fotoğraflar bulunuyor. Türkçe ve İngilizce olarak iki ayrı versiyonda basılan 373 sayfadan oluşan kitapta, 400'ü aşkın seçme fotoğraf kullanılmış.



Kale Group cultural publications, created by Kale Group for contributing to our world of culture and art in the awareness of social responsibility, published the second book of the "Treasuries of Anatolian Soil: Tiles" project: "Treasuries of Anatolian Soil: Tiles of the Ottoman period". The first book of this project "Treasuries of Anatolian Soil: Tiles of the Seljuk and Beylik Periods" was published last year. The book "Treasuries of Anatolian Soil: Tiles of the Ottoman period", authored by Prof. Dr. Ara Altun and Asst. Prof. Belgin Demirsar Arlı, discusses the development and magnificence of china in the Ottoman period as a covering material. Beside essays under the headings Architecture and Glazed Surfaces, Decoration Techniques in Ottoman China, Fire and Kiln, Glaze, Early Ottoman Period China, 16th Century Ottoman China/Iznik, Iznik Excavations, Iznik on Walls, Kütahya China Making, Installation Techniques, Design Principles; the book contains the essay titled the Tekfur Palace Trial by Prof. Dr. Zeki Sönmez. The Catalog chapter of the book has detailed information and photographs on buildings in Turkey on which one can observe specimens of Ottoman china. The book, published in two different versions in Turkish and English comprising 373 pages, has more than 400 selected photographs.



VitrA ve Artema'dan temizliğe destek

Eczacıbaşı Yapı Grubu, öğrencilere çağdaş, kaliteli ve sağlıklı yaşam koşulları sunmak üzere Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile işbirliği yaptı. Proje kapsamında, Anadolu'daki yatılı ilköğretim bölge okullarının (YİBO) banyo ve tuvaletleri Vitra ve Artema markalı ürünlerle yenileniyor. İlk etapta proje kapsamına alınan 30 YİBO'da, Eczacıbaşı Topluluğu kuruluşlarından İpek Kâğıt'ın "İlköğretim Okulları Kişisel Hijyen Eğitimi" de uygulanıyor. Ayrıca, Topluluk bünyesinde bulunan tuvalet kâğıdı, sıvı sabun, temizlik malzemesi gibi ürünlerle, okulların temizlik ve hijyene yönelik 6 aylık ihtiyaçları karşılanırken, sonrasındaki süreçte de özel indirim imkanı sunuluyor. İlk aşamada 2010 yılına kadar devam etmesi planlanan proje kapsamında, Artvin, Bitlis, Erzincan, Giresun, Hakkâri, Muş, Sivas, Şanlıurfa, Şırnak, Tunceli ve Van gibi şehirler yer alıyor.



Support to cleanliness from Vitra and Artema

Eczacıbaşı Building Group collaborated with Association for Supporting Contemporary Life (ÇYDD) to offer contemporary, high quality and hygienic living conditions to students. Under the project, the bathrooms and washrooms of boarding primary regional schools (YİBOs) in Anatolia are being refurbished using Vitra and Artema brand products. The "Primary School Personal Hygiene Education" program of İpek Kağıt, an Eczacıbaşı Group company, is implemented in 30 YİBOs included in the project in the first phase. Also, six months' worth cleaning and hygiene needs of schools are satisfied with products like toilet paper, liquid soap and cleaning supplies from the Group and a special discount is offered after six months. Cities like Artvin, Bitlis, Erzincan, Giresun, Hakkâri, Muş, Sivas, Şanlıurfa, Şırnak, Tunceli and Van are in the scope of the project the first phase of which is scheduled to continue until 2010.

EDP ilk mezununu verdi

Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) tarafından desteklenen ve 2004'te başlayan, Anadolu Üniversitesi Malzeme Bilimi ve Mühendisliği Bölümü'nce yürütülmekte olan "Seramik Sanayinin AR-GE Yeteneğinin Artırılmasına Yönelik Lisansüstü Eğitim-Araştırma Programı (Endüstriyel Doktora Programı-EDP)" projesi 24 öğrencisiyle başarılı bir biçimde devam ediyor. Sanayi yatınlığı yüksek, sanayiye yakından tanıyan doktoralı araştırmacılar yetiştirmeyi amaçlayan program aynı zamanda bu araştırmacıların sektörde çalışmalarını özendirerek, sanayinin AR-GE yetkinliğini yükseltmeyi de hedefleyen program ilk mezununu verdi. Dr. Keriman Pekkan, Zirkonsuz Opak Firit Üretimi ve Hızlı Pişirim Duvar Karosu Sırlarının Geliştirilmesi" başlıklı çalışmasını tamamlayıp 29 Aralık 2008'de savunmasını yapıp Doktor unvanı almaya hak kazandı. Dr. Pekkan'ın mezuniyet sonrası işi de hazır. Kendisine burs sağlayan Kaleseramik A.Ş.'de çalışmaya başlayacak.



EDP produced its first graduate

The project titled "Graduate Academic-Research Program for Enhancement of R&D Capability of the Ceramics Industry" (Industrial Ph.D. Program-EDP) supported by State Planning Organization (SPO), which started in 2004, conducted by Anadolu University Materials Science and Engineering Department, is under way successfully with participation of 24 students. The program, striving at developing researchers with Ph.D. with high industrial capability who know the industry closely, which also aims at raising R&D capability of the industry, encouraging such researchers to work in the sector, produced its first graduate. Dr. Keriman Pekkan, completing her study on "Zircon Free Opaque Frit Production and Development of Rapid Fired Wall Tile Glazes" defended her thesis and gained the right to carry the Ph.D. title on December 29, 2008. Dr. Pekkan's job after graduation is waiting for her. She will start working at Kaleseramik A.Ş. which has provided her with a scholarship.



Bien Seramik Ustaları ile buluştu

Bien Seramik, 2009'a usta semineri etkinlikleriyle başladı. 20 Ocak 2009'da Kayseri'de gerçekleştiren seminere 150 seramik ustası katıldı. 22 Ocak 2009'da Ankara'daki seminerde de 100 seramik ustası ile buluşan Bien Seramik Pazarlama Müdürü Ebru Uzluer, fabrikalar, üretim ve ürünler hakkında genel bilgiler verdi. Ayrıca yeni ürünlerle ilgili de tanıtımların yapıldığı seminerde Bien Seramik Kalite Güvence Şefi Uğur Yerliyurt seramiğin yapısal özellikleri, kullanılacağı mekânlar ve uygulama teknikleri hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Seminer sonunda katılımcılara sertifikaları dağıtıldı.

Bien Seramik meets with Masters

Bien Seramik started 2009 with craftsmen seminar activities. The seminar held in Kayseri on January 20, 2009 was attended by 150 ceramic craftsmen. In the Ankara seminar on January 22, 2009; Ebru Uzluer, Bien Seramik Marketing Manager, provided overall information on plants, output and products to 100 ceramics craftsmen. Bien Seramik Quality Assurance Supervisor Uğur Yerliyurt discussed the structural properties, spaces of use and application techniques of ceramic at the seminar where new products were also promoted. Participants were handed out their certificates at the end of the seminar.



İki Türk markasının “Edida” başarısı

The “Edida” awards for two Turkish brands



Vitra-Water Jewels

Elle Decor Dergisi'nin düzenlediği ve büyük finali Nisan ayında İtalya'da Milano Mobilya Fuarı kapsamında gerçekleştirilecek olan Uluslararası Edida Tasarım Yarışması'nın Türkiye kategorisi birincileri belli oldu. Dergi editörlerinin seçimleriyle verilen ve derginin yayınlandığı 24 ülkede düzenlenen yarışmanın Türkiye ayağında Çanakkale Seramik & Kalebodur “En İyi Duvar Kaplaması Tasarımı Ödülü”ne, Vitra'nın Water Jewels Koleksiyonu ise “En İyi Banyo Ödülü”ne layık görüldü.



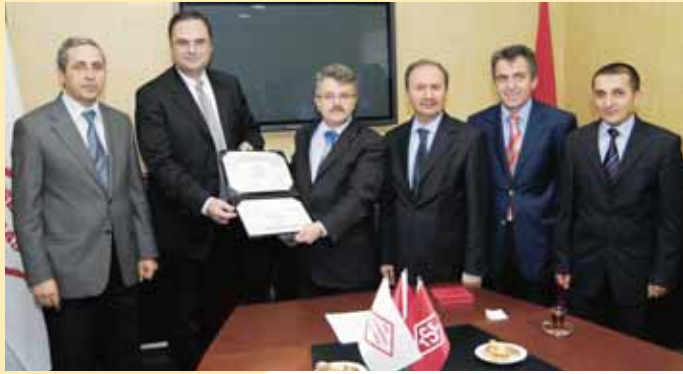
Çanakkale Seramik Kalebodur-Orintile aya

The winners of the Turkey category of the International Edida Design Contest organized by Elle Decor Magazine, the grand finale of which will be held on the occasion of Milan Furniture Trade Fair in Italy in April, were announced. In the Turkey leg of the contest voted by magazine editors held in 24 countries where the magazine is published, Çanakkale Seramik & Kalebodur won the “Best Wall Tile Design Award”, with Vitra’s Water Jewels Collection winning the “Best Bathroom Award”.

VitrA Bozüyük Tesisleri standartları tescillendi

VitrA Bozüyük Plant standards certified

Eczacıbaşı Yapı Gereçleri'nin VitrA Bozüyük tesisleri, TSE tarafından 21-23 Ekim 2008 tarihlerinde yapılan dokümantasyon ve saha denetimlerini “sıfır uygunsuzluk”la tamamlayarak, “İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesi”ni (OHSAS 18001) almaya hak kazandı. VitrA yetkilileri, OHSAS 18001 belgesini, 29 Aralık 2008 Pazartesi günü İstanbul TOBB binasında düzenlenen törende, TSE Personel ve Sistem Belgelendirme Başkanı Mehmet Bozdemir'den aldı. Dünyada tek çatı altında kurulmuş, kapasitesi en yüksek fabrika olma unvanını taşıyan VitrA Bozüyük Tesisleri; insana, topluma, çevreye saygılı VitrA'nın ortak değerlerini yansıtan “En değerli varlığımız çalışanlarımızdır.” ilkesini, OHSAS 18001 ile tescillemiş oldu. VitrA, tescilli kalite yolculuğuna 90'lı yıllarda başladı. 1992 yılında “ISO 9003 Kalite Belgesi”, 1994'te “ISO 9001 Kalite Belgesi”, 1998'de Türkiye'de ilk, dünyada ikinci olarak “ISO 14001 Çevre Belgesi”, 1998'de “TÜSİAD KALDER Kalite Büyük Ödülü”, 2000'de “EFQM Avrupa Kalite Başarı Ödülü”nü almaya layık görüldü.



Eczacıbaşı Yapı Gereçleri's VitrA Bozüyük plants, completing the documentation and field inspections held by TSE on October 21-23, 2008 with “zero non-compliance”, gained the right to receive the “Occupational Health and Safety Management System Certificate” with OHSAS 18001. VitrA officials received the OHSAS 18001 certificate on Monday December 29, 2008 at a ceremony held in Istanbul TOBB building, from Mehmet Bozdemir, TSE Personnel and System Certification Head. The motto of “Our most valuable assets are our employees”, which reflects the common values of VitrA, an organization respectful of the human being, the society and the environment; was hence certified with OHSAS 18001 at the VitrA Bozüyük Complex which is the plant with highest capacity installed under a single roof in the world. VitrA started its journey of certified quality in 1990s. VitrA was awarded the “ISO 9003 Quality Certificate” in 1992, the “ISO 9001 Quality Certificate” in 1994, the “ISO 14001 Environment Certificate” which was first in Turkey and second in the world in 1998, the “TÜSİAD KALDER Quality Grand Prize in 1998 and “EFQM Europe Quality Achievement Award” in 2000.



Eczacıbaşı Yapı'ya Metrans Makina'dan eğitim

Akışkan transfer sistemleri ve ekipmanları konusunda Avrupa ve Amerika menşeli yirmiden fazla firmanın Türkiye distribütörü ve satış sonrası hizmet sağlayıcısı Metrans Makine, 13 Ocak 2009 günü Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Bozüyük fabrikasında, VitrA ve Karo fabrikalarının işletme ve bakım departmanları çalışanlarına "Seramik Uygulamalarında Pompalar" konulu bir seminer düzenledi. Dört ana bölümden oluşan seminerde, ilk olarak akış bilimi ve pompa tipleri anlatıldı. Hava tahrikli çift diyaframlı pompaların genel özellikleri, pompa performansları ve hava tüketimi hesaplamalarının detaylandırılmasının ardından üçüncü bölümde hava dağıtım sistemlerinden bahsedildi. Katılımcılar, Metrans Makina Servis ve Bakım Departmanı çalışanları eşliğinde pompa parçalama ve toplama işlemlerini kendileri gerçekleştirdiler.

Training by Metrans Makina for Eczacıbaşı Yapı

Metrans Makine, which is the distributor and after sales service provider in Turkey for more than twenty firms of European and US origin in the field of fluid transfer systems and equipment, organized a seminar titled "Pumps in Ceramic Applications" January 13, 2009 at Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Bozüyük plant for the employees of operations and maintenance departments of VitrA and Karo plants. Firstly, fluid science and types of pumps were discussed at the seminar comprising four main sections. After discussion of general properties of pneumatic double diaphragm pumps, pump performances and air consumption calculations, the topic of the third part was air distribution systems. The participants carried out pump disassembly and assembly processes themselves accompanied by Metrans Makina Service and Maintenance Department staff.

'Yükselen Değerler' Antalya'da buluştu

Kütahya Seramik, 15-18 Ocak tarihlerinde Antalya Limak Lara Otel'de düzenlediği "Yükselen Değerler Toplantısı" ile Türkiye'nin dört bir yanından gelen 150 satış ortağını bir araya getirdi. Kütahya Porselen San. A. Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral'ın açılış konuşmasıyla başlayan toplantı, Kütahya Seramik Pazarlama ve Satış Müdürü Göksen Yedigöller'in, 2008 yılı genel değerlendirmesi ve 2009 yılı ürün, pazarlama ve satış hedeflerinin sunumu ile devam etti.

Toplantıya konuk konuşmacı olarak Sabah Gazetesi köşe yazarı Yavuz Donat da katıldı. Kütahya Yapı Kimyasalları Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Uğur Kavukçuer, 2008 yılı ürün ve pazarlamada gerçekleştirdikleri yenilikler ile 2009 yılı hedefleri hakkında katılımcılara bilgiler verdi.



'Emerging Values' meet in Antalya

The "Emerging Values Conference" held by Kütahya Seramik at Antalya Limak Lara Hotel January 15-18 took place with participation of 150 sales partners coming from all over Turkey. The meeting which started with the opening speech of Kütahya Porselen San. A. Ş. Chairman of Board of Directors Nafi Güral continued with an overall evaluation of year 2008 and the presentation of year 2009 product, marketing and sales targets by Kütahya Seramik Marketing and Sales Manager Göksen Yedigöller. Yavuz Donat, a columnist with Sabah Newspaper, attended the conference as a guest speaker. Kütahya Building Chemicals Sales and Marketing Vice President Uğur Kavukçuer advised the participants on year 2008 products, the innovations they carried out in marketing and their year 2009 targets.

Through the conference, new series were introduced to Kütahya Seramik sales partners at the showroom where Kütahya Seramik collections are on exhibit.

Çanakkale Seramik & Kalebodur'dan bir ilk

“İnteraktif Destekli Sektörel Sadakat Projesi”

Çanakkale Seramik & Kalebodur tarafından dünyada yapılan ilk “İnteraktif Destekli Sektörel Sadakat Projesi” olan Kaleworks ve Kaletech uygulamaları devreye alındı. Microsoft’un “Türkiye Bilişimle Kalkınıyor Projesi” kapsamında başarı hikâyesi olarak yayımlanmaya hak kazanan proje bayi ağı satış çalışanları ve seramik uygulama ustaları için web üzerinde oluşturulan iki ayrı portalın aktive edilmesi ile hayata geçirildi.

Çanakkale Seramik & Kalebodur, Kaleworks Bayi Çalışanları İletişim Platformu ve Kaletech Usta İletişim Platformu ile değer zincirindeki tüm oyuncuları yakından tanımayı, üreticiden nihai müşteriye kadar akan süreçte etkin değer kattığına inanılan bayi satış çalışanları, seramik ustaları ve sektör profesyonellerinin tümünün kendi aralarında da koordinasyonunu sağlayarak toplamda iş veriminin artmasını ve müşteri memnuniyeti skalasını yükseltmeyi amaçlıyor. Portalın her ikisi de topluluk bazlı sosyalleşme fikrinin geliştirilmesi amacıyla, bu anlamdaki ihtiyaçlara karşılık verebilen Facebook benzeri sosyal iletişim ağı yaratılması ile başladı. İletişim, eğitim, sosyalleşme ve performans geliştirme gibi ana fonksiyonlar üzerine inşa edilen portallar, firma açısından pazar ile çift yönlü etkileşime de olanak sağlıyor. Hem pazarın dinamikleri bire bir operasyonu yöneten ve son kullanıcının satın alma davranışında etkili olan uzmanlar üzerinde güncel takip edilme şansı yakalanmış oluyor, hem de firmanın satış ve pazarlama amaçlı yenilikleri eş zamanlı nihai müşterilere ulaştırıyor. İlgili portallara hizmet vermek üzere kurulan müşteri iletişim merkezi sayesinde, kullanıcılara hem internet üzerinden, hem de telefon ile sürekli destek verilmesi hedefleniyor. Bu sayede platform üyelerinin firmadan ihtiyaç duydukları her an, her konuda yoğun destek alabilmeleri garantileniyor.

Projenin iki farklı yüzü

Kaleworks Bayi Satış Çalışanları İletişim Platformu: Ana bayilerindeki satış temsilcileri ile arasındaki sinerjiyi artırarak ortak kurum kültürü yaratmak, aidiyet duygusunu geliştirmek ve satış performanslarını takip ederek artırmak amacıyla kurulan platform, www.kaleworks.com portalından ulaşmak mümkün. Satış temsilcilerini daha yakından tanımak, onların ürünler hakkında güncel ve doğru bilgi sahibi olmalarını sağlamak, Çanakkale Seramik & Kalebodur tarafından düzenlenen kampanyalardan anında haberdar olup, saha operasyonlarını mükemmelleştirmek için sektörde ilk defa bu kapsamda bir proje hayata geçirilmiş oldu.

Kaletech Usta İletişim Platformu: Ustalarını aynı çatı altında birleştirerek Kaletech Usta İletişim Platformu’nu kuran Çanakkale Seramik & Kalebodur

A first from Çanakkale Seramik & Kalebodur

“Sectoral Loyalty Project with Interactive Support”

The first “Sectoral Loyalty Project with Interactive Support” in the world carried out by Çanakkale Seramik & Kalebodur; the Kaleworks and Kaletech application project, was launched. The project, found worthy of being published as a success story under Microsoft’s “Turkey Develops with ICT Vision” were launched through activation of two separate portals created on the web for dealer network employees and ceramic application tradesmen.



Çanakkale Seramik & Kalebodur elli iki yıllık tecrübesini paylaşmaya başladı. Platform bu paylaşımın, ustaların birikimi ve mesleki tecrübelerinin birleşmesine de olanak sağlayacak. Karşılıklı katkı değer yaratacak bir iletişim köprüsü kuracak olan platform, kaplamalık seramik malzemeleri sektöründe son kullanıcının beğenisinde ve mekânların doğru kurgulanmasında müşterilerine fikir veren seramik ustaları aracılığı ile sektöre canlılık getirecek.

Ayrıca Kaletech, seramik sektöründe uygulama sıkıntılarını ortadan kaldırarak müşteri memnuniyetini artırmak, firmanın ürünlerinin daha yakından tanınarak daha doğru uygulanmasını sağlamak ve müşterilerin sesini dinleyerek piyasa koşullarına uygun çalışmalar gerçekleştirmek açısından da önem taşıyor. Projenin ustalarla iletişimi güçlendirmek için kurulan www.kaletech.com internet portalı bir başka amaca daha hizmet veriyor. Son kullanıcı tarafından siteye giriş yapıldığında Türkiye'nin dört bir yanındaki sertifikalı ustaların iletişim bilgilerine ulaşmak mümkün. Sektörde ilk kez yapılan bu uygulama ile nihai müşterinin yaptıracağı seramik uygulaması için eğitilmiş ve tecrübeli ustalara kolay ulaşması hedefleniyor.

Çanakkale Seramik & Kalebodur, with the Kaleworks Dealer Employees Communication Platform and Kaletech Tradesmen Communication Platform, seeks to get to know all players in the value chain closely, enhancing total business productivity by achieving coordination between all dealer sales staff, ceramic craftsmen and sector professionals that is believed to add effective value in the process flowing from the manufacturer to the end consumer and raise the scale of customer satisfaction. Both portals started by creation of a Facebook-like communication network for developing the community based socializing idea which can satisfy such needs. The portal built on main functions like communication, education, socialization and performance development also allows two-way interaction with the market for the firm. This allows day-to-day monitoring of experts who run the operation influencing the buying behavior of the end consumer and also sale and marketing oriented innovations of the firm to reach the end consumer simultaneously. Thanks to the customer communication center established for providing service to the portals, support is given to the user both through the Internet and also by phone continuously; hence, it is guaranteed that platform members can receive strong support on each topic at any moment they need, from the firm.

Two different faces of the project

Kaleworks Dealer Sales Staff Communication Platform:

The platform established for building a common corporate culture, developing the sense of loyalty and monitoring and enhancing sales performance by enhancing the synergy with sales representatives at main distributors may be accessed through the portal www.kaleworks.com. A project of this scope was launched for the first time in the industry to get to know sales representatives more closely, to ensure that they have updated and correct information on products, being notified of campaigns organized by Çanakkale Seramik & Kalebodur instantly and ensuring that field operations are perfect.

Kaletech Craftsmen Communication Platform: Çanakkale Seramik & Kalebodur founding the Kaletech Craftsmen Communication Platform, bringing together these tradesmen under the same roof, started to share its experience over fifty-two years. The platform will allow a combination of the accumulation and professional experience of the craftsmen. The platform, building a communication bridge which will create mutual added value, will vitalize the industry through ceramic craftsmen who will guide their customers in connection with proper set up of spaces and contribute to the end consumer's acquiring a taste in the ceramic tile industry.

Also, Kaletech is important for enhancement of customer satisfaction, eliminating application problems in ceramics industry, ensuring that the products of the firm are known better and applied properly and activities in line with market conditions are carried out listening to the voice of customers. www.kaletech.com internet portal set up for strengthening communication with tradesmen under the project also serves another purpose. Contact details of certified tradesmen all over Turkey may be found when the end consumer accesses the site. Here, the aim is for the end consumer to access trained and skilled master tradesmen easily for his/her ceramic application by this practice carried out for the first time in the industry.



10 bin ton seramik friti üretecek

Emaye fritinde 30 yıllık bir marka olan Gizem Seramik Frit ve Glazür Sanayi A.Ş. ekonomik krize rağmen 2008'i 30 milyon dolar civarında bir ciro ile kapattı. Ürün gamını genişleten, araştırma ve geliştirme (ar-ge) çalışmalarına ağırlık veren Gizem Frit, bu çalışmalar için bir buçuk milyon Avro'luk bir bütçe ayırdı. Türkiye'nin ilk ve tek frit araştırma ve analiz laboratuvarını kuran firma, seramik ve emaye olmak üzere 11 continue fırın ile üretim yapıyor. 5 kıta 30 ülkeye ihracat gerçekleştiren firmanın 2009 hedefi ise on bin ton seramik friti üretmek. Firma, frit kontrolünü ise ar-ge laboratuvarlarında bulunan ısı mikroskobu, gradient fırın ve XRF ile yapıyor.

**Will produce 10,000
tons ceramic frit**

Gizem Seramik Frit ve Glazür Sanayi A.Ş., which is a thirty year old brand on enamel frit, closed 2008 with a turnover of about 30 million Dollars despite the economic crisis. Extending its product range, giving weight to research and development (R&D) activities, allocated a budget of one and a half million Euro for these operations. The firm, which set up the first and only frit research and analysis laboratory in Turkey, is in production with 11 continuous kilns for ceramic and enamel. Year 2009 target of the firm exporting to 30 countries in 5 continents is to produce ten thousand tons of ceramic frit. The firm performs frit control by the heat microscope, gradient kiln and XRF in its R&D laboratories.