AÇILIŞ ŞENLİĞİ

- Baymak iki günde bir yeni bayi kazanıyor

KOMBİ AİLEMİZ

- Yoğuşmalı Kombi Ailemiz Kışa Hazır

BAYİLERİMİZ

- Doğtes Mühendislik
- Merve Isı

baymak'ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymak.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:5 SAYI:26 KASIM - ARALIK 2018

10 AYDA 138 YENİ BAYİ AÇTIK

Ebru Şallı
ZARAFETİN SEMBOLÜ

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ
TOBB
TOBB Dijital Dönüşüm Hareketi'ni başlattı
DİJİTAL SKOR
Dijital skorunuzu birkaç dakikada hesaplayın, işinizi teknolojiyle büyütmeye bugün başlayın.
dijitalskor.com
Vodafone'un katkılarıyla
Gelecek heyecan verici.
Hazır mısın?
vodafone

ENDER ÇOLAK
Baymak CEO

Topyekûn Mücadelede Biz de Varız

Baymaklife'ın yine dopdolu yeni sayısıyla karşınızdayız. Bir önceki yazımda Baymak olarak "zoru" seven bir firma olduğumuzu ve özellikle de bu tip dönemlerde fren yapmayıp tam tersi gaza bastığımızı anlatmış ve ekonomi yönetiminin atacağı adımlarla ülke olarak içinden geçtiğimiz zor dönemi hep birlikte atlatacağımıza olan inancımızı anlatmıştık. Ve bu dönemde ülke ekonomisi için Baymak olarak üzerimize düşen her şeyi yapmaya hazır olduğumuzu vurgulaşmıştık. Aradan geçen iki aylık dönemde ekonomi yönetiminin aldığı isabetli kararlarla döviz kurlarında anomali atlatıldı ve kurlar belli bir seviyede dengeye geldi. Son dönemde ise kurdaki yükselişin enflasyona etkisini sınırlamak için Hazine ve Maliye Bakanlığımız tarafından önemli bir program daha hayata geçirildi.

Baymak, 49 yıldır ülkemizin ekonomik ve toplumsal kalkınmasına katkı sağlamak amacıyla hız kesmeden yatırım yapan bir firma. Dolayısıyla ülkemizin içinde bulunduğu bu sıkıntılı günlerin üstesinden hep birlikte gelebileceğimize olan inancımız tam. Bu noktada Baymak olarak ülkemizin hedefi olan uzun vadeli sürdürülebilir büyümeyi sağlamak adına Hazine ve Maliye Bakanlığımız tarafından başlatılan "Enflasyonla Topyekûn Mücadele Programı"nı sonuna kadar destekliyoruz. Bu noktadan hareketle detaylarını sayfalarımızda okuyacağınız gibi bazı ürünlerimizin bayi liste fiyatlarında yüzde 10 indirime gittik.

Baymak olarak sürdürülebilir kalkınma hedefine destek amacıyla yatırımlarımıza da hız kesmeden devam ediyoruz. Yılın 10 ayında 138 yeni bayiyi bünyemize kattık. Yine bu dönemde dört ayrı il ve 10 ayrı etkinlikte, bayi ve servislerimizin yanı sıra kamu kurumu görevlilerine yönelik toplam 41,5 saat eğitim gerçekleştirdik.

Öte yandan sayfalarımızda yer alan Konutder Başkanı Altan Elmas röportajını da detaylıca okumanızı öneriyorum. Türkiye'nin en önemli sektörlerinden biri olan gayrimenkulün çatı kuruluşlarından birinin başkanı olan Elmas, "Karanlık bir tünelde değiliz" diyor. Bizler de içinden geçtiğimiz ekonomik sürece bu açıdan bakılması gerektiğini ve çok çalışarak bu sürecin atlatılacağına inanıyoruz.

Birbirinden güzel konu ve röportajlarla dolu yeni sayımızı keyifle okumanız dileğiyle.

www.baymak.com.tr
baymaklife

KASIM - ARALIK 2018

İmtiyaz Sahibi, Baymak Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş. adına
A. ENDER ÇOLAK

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Alp Korkmaz

Yayına Hazırlayanlar
Çetin Bitirgiç
Volkan Binzet
Şahin Özkan

Reklam Sorumlusu
Alp Korkmaz
alp.korkmaz@baymak.com.tr

Fotoğraflar
Coşkun Çeler

Tasarım/Yapım
Murat Abay
Haylazkedi
Mahmutbey Caddesi 4. Sokak
No: 12 D: 9 Bahçelievler / İstanbul
Tel: 0850 226 78 96
www.haylazkedi.com.tr

Basıldığı yer
Sanat Çevresi Yayıncılık Matbaa Ltd. Şti. Bağdat Cd. No: 262
Adatepe - Maltepe / İstanbul
Tel: 0216 383 80 41
www.sanatcevresi.com

Yayınlayan
Baymak Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Orhanlı Beldesi, Orta Mahalle Akdeniz Sokak
No:8 Tepeören Mevkii Orhanlı/Tuzla
34959 İstanbul
Tel: 0216 581 65 00 Pbx
Faks: 0216 304 19 99

Yayın türü
Yerel Süreli
Kasım - Aralık 2018 (2 Aylık)

Basıldığı tarih
Kasım 2018

Bu dergideki yazıların içeriğinin sorumluluğu yazarına aittir. Dergide yayınlanan reklamların içeriği ile teknik ve ticari öz niteliklerine ilişkin bilgilerin doğruluk ve gerçerliliğinin sorumluluğu reklam veren kuruluşa aittir. İki aylık, gayri siyasi, ulusal, Türkçe kurumsal yayındır.

ISSN 2148-8096

baymak'ın
iki ayda bir yayımlanan
ücretsiz yayınıdır.

BDR THERMEA GROUP

06. RAKAMLARIN DİLİ
Baymak'ın lojistik gücü kıtaları aşıyor.

10. BAYMAK İKİ GÜNDE BİR YENİ BAYİ KAZANIYOR
Yılın 10 ayında 138 yeni bayiyi Ailesi'ne kattı.

17. ENFLASYONLA MÜCADELE PROGRAMI'NA TAM DESTEK
Hazine ve Maliye Bakanlığımız tarafından başlatılan "Enflasyonla Topyekûn Mücadele Programı"nı sonuna kadar destekliyoruz.

17. idee'DEN KIŞ TATİLİ
Baymak idee kampanyasıyla bayilerini Kıbrıs'a götürüyor.

18. GELECEĞİ KONUŞTUK
Baymak'ın en yüksek ciroya ulaşan bayileriyle altı ayda bir gerçekleştirdiği "Zirve 20" toplantılarının dördüncüsü İstanbul'da yapıldı.

20. MARATON SÜRÜYOR
Baymak ekibi, eylül ve ekim ayında dört farklı ilde ve 10 ayrı günde toplam 41,5 saat eğitim verdi.

21. DİJİTAL AJANSIMIZI SEÇTİK
Dünya devlerinin dijital iletişimini yöneten Promoqube, Baymak'ın dijital ajansı oldu.

22. SÖZ ÇOCUKLARIN!
Santral İstanbul Enerji Müzesi'nin enerji sponsoru olan Baymak yeni öğretim döneminde de bu desteğini devam ettiriyor.

23. BAYMAK İFTİHARLA SUNAR
Baymak, TV8'in iddialı dizisi "Kızım"ın ana sponsoru oldu.

24. KÜÇÜK SİNCAPLARA DESTEK
Baymak, bünyesindeki tüm çalışma arkadaşlarının çocuklarına yeni eğitim-öğretim döneminde eğitim seti hediye etti.

30. YOĞUŞMANIN KRALLARI
Baymak'ın kombi ürün ailesi ErP sonrası ilk kışa çoktan hazır...

36. PROFESYONEL BAKIŞ
Merve Isı'nın kurucusu Ahmet Tanrıkulu işin sırrının müşteri memnuniyeti ve proje odaklı çalışmak olduğunu söylüyor.

44. KARANLIK BİR TÜNELDE DEĞİLİZ
Konutder Başkanı Altan Elmas, "Önümüzde toz pembe bir tablo olduğunu söylemek doğru olmaz. Ama kapkaranlık ucu görünmeyen tünelde de değiliz" diyor.

47. ÇOK KURUMSAL OLUYORUZ!
Baymak'ın hem özel sektör hem de kamunun kurumsal projelerinde hız kesmiyor.

48. FARKINA VARMAK
Sahip olduğumuz "Potansiyel Ben"e ulaşmadan öylece yaşamayı seçiyoruz.

50. HAYALLERİNİN PEŞİNDEN KOŞMAK
Doğtes'in kurucusu Reşit Yıldız, Baymak'ın gücüyle seneyi iki kat büyümeyle kapatmayı hedefliyor.

54. HEM KOMBİ HEM KLİMA
Baymak'ın yeni nesil inverter ısı pompaları yüzde 75'e varan enerji tasarrufu ve yüksek teknolojisiyle son bir yıl içinde pazarın en çok konuşulan cihazları ve tabii ki markası haline geldi.

62. FACEBOOK'TA İŞLETME SAYFASI NASIL AÇILIR?
Facebook'ta işletme hesabınızın olması potansiyel tüketicilere ulaşmak için hızlı ve etkin bir yol. Peki bir "işletme hesabı" nasıl açılır?

66. SAĞLIK KÖŞESİ
Prostat Kanserine Dikkat!

40. MISIR'IN YENİ HARİKASI

Liverpool'un Mısırlı yıldız oyuncusu Muhammed Salah, futbol tarihinin Ortadoğu'dan çıkan belki de en büyük ismi.

60. SAĞLIKLI GÜNLER

Yapay Zeka'nın hayatımıza en hızlı dahil olacağı alan kuşkusuz sağlık olacak.

64. ÖZEL BİR OTOMOBİL

Opel, "GSi" ismini yıllar sonra Insignia ile geri getirerek otomobil meraklılarının dikkatini çekti. Peki bu isim Insignia'ya neler katıyor?

26. ZARAFET TİMSALİ

1990'larda hayatımıza giren Ebru Şallı benzeri birçok manken hatta Türkiye güzelinin aksine, popülaritesini tam 23 senedir hiç kaybetmedi -güzelliğini de...

DÜNYANIN YÜKÜ OMUZLARIMIZDA

Baymak gibi Türkiye genelinde ve yurtdışında ürün satan bir şirketin lojistik veya daha doğru tabirle tedarik zinciri operasyonunun ne kadar karmaşık ve zor olduğunu gerçekten işin içinde değilseniz tahayyül etmeniz kolay değil. Ürünlerin zamanında ve istenilen yere hasarsız ulaştırılmasını bir tarafa bırakın bu operasyonun en basit görünen ayaklarından araçların koordinasyonu, rotalarının çıkarılması bile ciddi bir planlama ve organizasyon gerektiriyor. İhracatı düşünün! 65 ülke ve karayoluna eklenen deniz yolu… Baymak'ın BDR Thermea sonrası iş ortaklarına verdiği en değerli sözlerden biriydi, tedariğin iyileştirilmesi. Geçen sürede Baymak bu sözünü de tuttu hatta daha ileri giderek altı bölgede açtığı depolarla ve otomasyonla tüm lojistik sürecini kusursuzlaştırdı. Bugün saatler içinde girilen bir talep cevaplanıyor ve ürün teslim edilebiliyor. İşte bu operasyonun rakamlarla hikayesi…

YAMAN KARADENİZ

Baymak'ın en çok ihracat yaptığı ülkeler Rusya, Almanya, Çin, Fransa, Gürcistan ve Azerbaycan. İstanbul'dan çıkan bir Baymak ürünün Rusya'da satış sunulması ile arada geçen sürede (yaklaşık) arka arkaya 28 film (ortalama) izleyebilirdik.

KAMYONLAR GEÇİDİ

İstanbul, Tepeören'deki Baymak fabrikasından Türkiye genelinde ürün dağıtımı yapmak için 270 günde çıkan kamyon sayısı tam

2.562…

DOĞU SEFERİ

Baymak'ın ihracat yaptığı 65 ülke içinde Türkiye'nin doğusundaki en uzak ülke Japonya. Bu taşımanın gemiyle yapıldığı varsayımında arada geçen sürede otomobille

66 kez

Ankara İstanbul arasında gidip gelebilirdik.

Not. Bu grafikte 2018 yılının ilk dokuz ayının verileri kullanılmıştır.

ÖRÜMCEK AĞI

Karayolları Genel Müdürlüğü verilerine göre Ocak 2018 itibarıyla Türkiye'deki toplam yol uzunluğu, bölünmüşler dahil

91 bin km

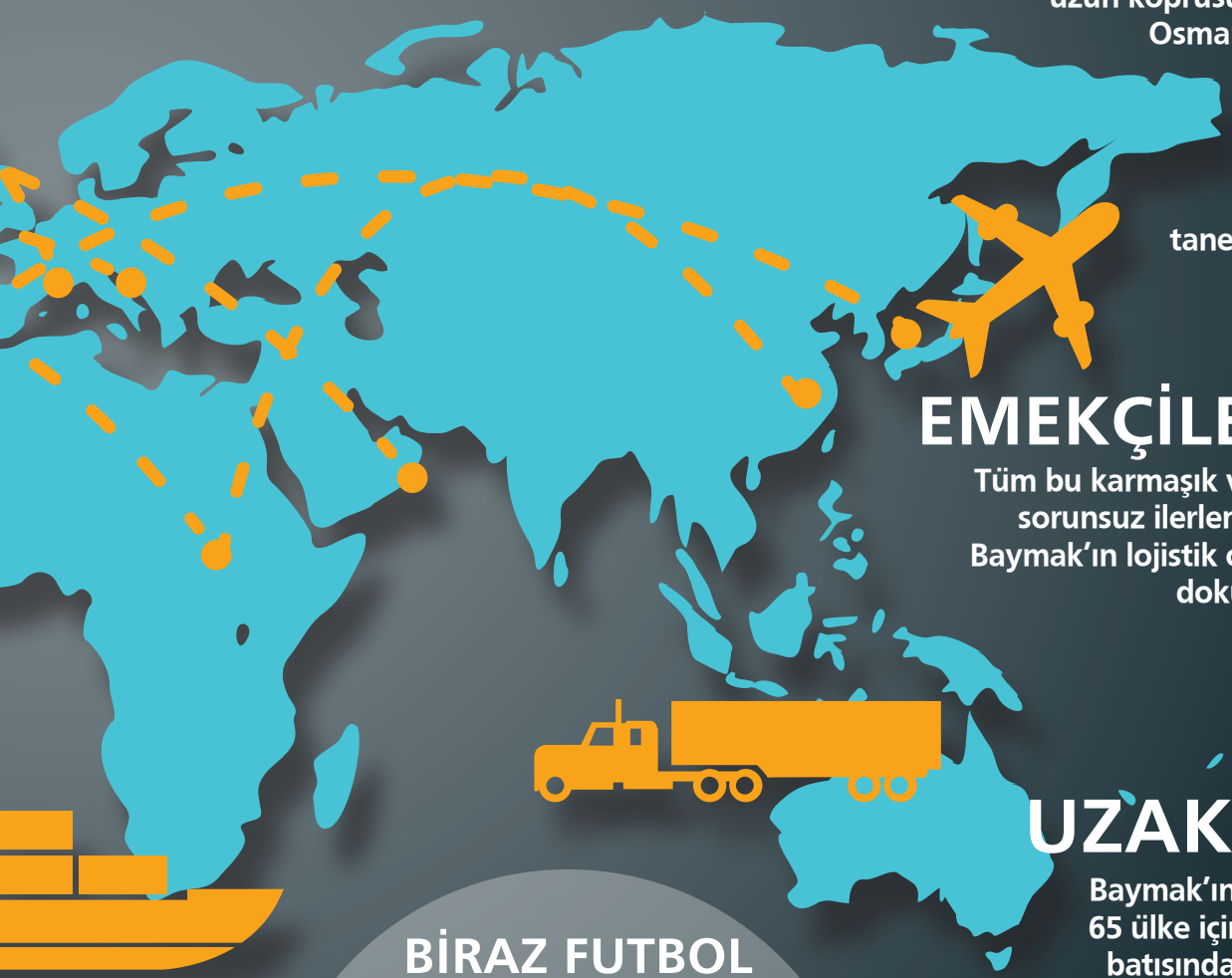
Baymak'ın bayi ve servislerine ürün veya yedek parça göndermek için yılın ilk dokuz ayında yollara çıkan araçlarının aldığı toplam mesafeyi kat etmek isteseydik bu yolların tamamından yaklaşık altı kez turlamamız gerekecekti.

KÖPRÜLER LAZIM

Baymak'ın Türkiye genelindeki bayi ve servislerine ürün veya yedek parça göndermek için yılın ilk dokuz ayında yollara çıkan araçları arka arkaya dizseydik, Türkiye'nin en uzun köprüsü konumundaki Osman Gazi'den bize

14

tane gerekli olurdu.



EMEKÇİLERİMİZ

Tüm bu karmaşık ve zorlu sürecin sorunsuz ilerlemesini sağlayan Baymak'ın lojistik operasyonunda dokuz kişi çalışıyor.

EN UZAK ÜLKE

Baymak'ın ihracat yaptığı 65 ülke içinde Türkiye'nin batısındaki en uzak ülke Uruguay. İstanbul'dan çıkan bir ürünün Uruguay'a ulaştığı süre içinde tam

336

tane futbol maçı izleyebilirdik.

BİRAZ FUTBOL

Baymak'ın Türkiye geneline dağılmış bölge depolarından yılın ilk dokuz ayında yollara çıkan araçları yan yana dizseydik tam

11

futbol sahası kurabilirdik.

CAN BAYTAK
Yoğuşmalı kombi satan bayiye, takan tesisat ustasına ve ailesine Baymak'tan BES desteği...
SEMRANIN KOCASI BAYMAK TAKIYORMUŞ!
MELAHAT...
MÜBECCEL...
DEMEK Kİ NEYMİŞ KENAN USTA?!
BAYMAK YOĞUŞMALI KOMBİ TAKANA KADAR SALONDA YATIYORUM!

KOMBİDE SÖZ KÜÇÜĞÜN!

Evinizin yeni kombisi
Baymak idee yoğuşmalı kombi.
Daha küçük, daha sessiz, daha verimli.
Üstelik tam 3 yıl garantili.

3 YIL GARANTİLİ ****

- *%109.2 verim değeri**
- *Sadece 38 dB***
- *Kompakt ölçüler****

*Merkezi ısıtma kısmi yükte verim değeridir. (92/427/EEC'ye göre dönüş suyu sıcaklığı= 30º için)
**Ses değeri 24-28KW modeller için maksimum güçteki ses seviyesidir.
***Yükseklik 54,1 cm x genişlik 36,8 cm x derinlik 36,4 cm. Verilen boyut alt bağlantı seti hariç değerlerdir.
****3 yıl garanti süresi yetkili servis tarafından ilk çalıştırma işlemi yapılan idee yoğuşmalı kombilerde geçerlidir.

baymak.com.tr

baymak

BDR THERMEA GROUP

BONUS YAZ 3340'A YOLLA BONUS'UN SANA GELSİN!

Bonus'a özel 9 taksit

I ♥ bonus Garanti
bonus.com.tr /bonuscard

BAYMAK İKİ GÜNDE BİR YENİ BAYİ KAZANIYOR

Eylül ve ekim ayları Baymak Ailesi için tam anlamıyla bir açılış şenliği gibiydi. Yılın 10 ayında 138 yeni bayiyi Ailesi'ne kattı.

Baymak CEO'su Ender Çolak, dergimizin bir önceki sayısındaki yazısında, "Zoru sevmek, tabirini markamızla çok yakıştırıyorum. Çünkü Baymak, tıpkı Türkiye ekonomisi gibi geçen yıllarda da 'zor dönem' olarak tanımlanan dalgalanma süreçlerinden izlediği politikalarla hep güçlenerek çıktı. Baymak olarak böyle dönemlerde özellikle hız kesmediğimiz gibi zor zamanlarda esas farkın yaratılacağına inanan bir vizyona sahibiz" demişti.

Yılın 10 ayında Baymak Ailesi'ne 138 yeni bayi katıldı. Aşağıda detaylarını okuyacağınız gibi bu sürecin son iki aylık döneminde, Ankara'da üç, İstanbul'da ve Ağrı'da iki, Diyarbakır, Düzce, Tire ve Ödemiş'te birer bayi açılışı yapıldı.

ANKARA'DA BİR GÜNDE ÜÇ AÇILIŞ

Açılışın zincirinin ilk halkası başkent Ankara'daydı ve bir günde üç bayinin açılışı gerçekleştirildi. Ulus'ta yenilenen yüzüyle Termosan Isıtma Soğutma'nın sahibi Suat İnan, Altındağ'da AKC Teknik Levent Karaçor ve

TERMOSAN ISI / ANKARA

Baymak'ın köklü ve güçlü ana bayilerinden Suat İnan'ın kurucusu olduğu Termosan Isı'nın Ankara, Ulus'taki yeni mağazasının açılışına Baymak yönetiminin yanı sıra iklimlendirme sektörünün Ankara'daki önemli isimlerinin ilgisi yoğundu.

İbrahim Canbaz, Yenimahalle'de ise Aknaz Yapı Zafer Şahiner ve İbrahim Şahiner'in ev sahipliğinde gerçekleşen açılış törenlerine Baymak CEO'su Ender Çolak katıldı. Açılış törenlerine ilgi ise oldukça yoğun oldu. Açılışlarda konuşan Ender Çolak, yıl sonuna kadar 40 yeni bayinin daha Baymak Ailesi'ne katılacağının bilgisini verdi. "50'nci yılımıza kısa bir süre kalmışken işimizi bir adım daha ileriye taşımak ve müşteri memnuniyetimizi artırmak için bayi ağımızı genişletmeye devam ediyoruz" diyerek konuşmasına başlayan Çolak sözlerine şöyle devam etti: "2017'de ailemize 135 yeni bayi katılmıştı. Bu yılın 10 ayında ise 138 yeni bayiyle gücümüzü artırmaya devam ediyoruz. Hedefimiz, Türkiye'nin her yerine ulaşmak ve her yerini Baymak bayileriyle örmek."

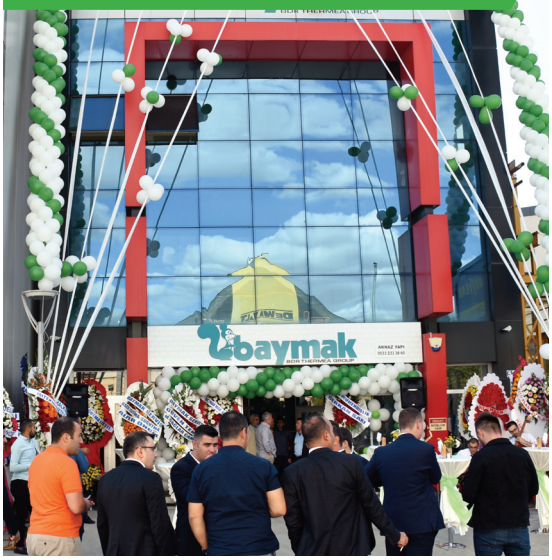
HEDEF DÜNYADA İLK 10'A GİRMEK

Konuşmasında 2018'in Baymak için büyüme yılı olduğunu belirten Ender Çolak, yatırımlarına hız kesmeden devam edeceklerinin de altın çizdi. Baymak olarak iki yıl içinde 16 milyon euro (112 milyon lira) yatırım gerçekleştireceklerini ifade eden Çolak, bu yatırımların büyük bir oranının ise ar-ge ve üretim odaklı olacağını söyledi.

AKC TEKNİK / ANKARA

Levent Karaçor ve İbrahim Canbaz'ın kurucusu olduğu Ankara, Altındağ'daki AKC Teknik'in açılışında Baymak CEO'su Ender Çolak da bir konuşma yaptı.

AKNAZ YAPI / ANKARA



Aknaz Yapı'nın kurucuları Zafer Şahiner ve İbrahim Şahiner'in ev sahipliğinde Ankara, Yenimahalle'de gerçekleşen açılış töreninde kurdele kesimi renkli görüntülere sahne oldu.

RAMA TEKNİK / İSTANBUL

İstanbul, Arnavutköy'de Rama Teknik'in gerçekleştirdiği açılış törenine Baymak CEO'su Ender Çolak ile birlikte Arnavutköy Belediye Başkanı Ahmet Haşim Baltacı katıldı. Ender Çolak ile Arnavutköy Belediye Başkanı Ahmet Haşim Baltacı'nın birer konuşma yaptığı açılışta 100'e yakın davetli yer aldı.

Çolak sözlerine "Gelecek hedefimiz, Baymak'ı teknoloji ihraç eden, kendi sektöründe dünyanın ilk 10 markasından biri haline getirmek" diyerek devam etti.

Konuşmasında şirketin ihracat performansı ve hedeflerine de değinen Çolak, bu yıl Rusya pazarına girdiklerini belirtti. İhracat cirosunu önümüzdeki dönemde daha da artıracaklarına değinerek 2018 yılsonu hedeflerinin yüzde 50'nin üzerinde büyüme olduğunu vurguladı. "Tüm bunları size anlatırken döviz kurları nedeniyle yaşadığımız ekonomik dalgalanmayı ve etkilerini de göz ardı etmiyorum" diyen Çolak, "Biliyoruz ki ülke ekonomisinin gerçekleriyle bağdaşmayan bu durum 'spekülatif ataklar' içeriyor. Bu günleri hem kamu hem de özel sektör iş birliği ve kenetlenmesiyle güçlenerek aşacağız. Özellikle Baymak Ailesi'nin yeni üyelerine söylemek istiyorum. İçiniz rahat olsun! Baymak olarak böyle dönemlerde özellikle hız kesmediğimiz gibi zor zamanlarda esas farkın yaratılacağına inanan bir vizyona sahibiz. BDR Thermea Group'un da büyük desteğiyle yatırımlarımıza ve faaliyetlerimize tam gaz devam ediyoruz" diye konuştu.

İstanbul'daki ikinci durak ise 17 Ekim'de Bahçelievler'de açılan Merve Isı'ydı. 100 kişinin katıldığı açılış töreninde kurdeleyi Merve Isı'nın kurucusu Ahmet Tanrıkulu, Bahçelievler Belediye Başkanı Osman Develioğlu ve Baymak CEO'su Ender Çolak kesti. Törende bir konuşma yapan Bahçelievler Belediye Başkanı Osman Develioğlu, bölgeye yapılan bu yatırımdan memnuniyetini ifade etti ve Türk insanının herşeyin iyisine layık olduğunu, en iyi hizmeti hak ettiğini söyledi.

İSTANBUL'DA İKİ YENİ AÇILIŞ

Baymak'ın bayi açılış rüzgarındaki bir durağı ise İstanbul'du. İstanbul Arnavutköy'de Rama Teknik'in gerçekleştirdiği açılış törenine Ender Çolak ile birlikte Arnavutköy Belediye Başkanı Ahmet Haşim Baltacı katıldı. İstanbul'daki ikinci durak ise 17 Ekim'de Bahçelievler'de açılan Merve Isı'ydı. 100 kişinin katıldığı açılış töreninde kurdeleyi Merve Isı'nın kurucusu Ahmet Tanrıkulu, Bahçelievler Belediye Başkanı Osman Develioğlu ve Baymak CEO'su Ender Çolak kesti. Törende bir konuşma yapan Bahçelievler Belediye Başkanı Osman Develioğlu, bölgeye yapılan bu yatırımdan memnuniyetini ifade etti ve Türk insanının herşeyin iyisine layık olduğunu, en iyi hizmeti hak ettiğini söyledi. Açılışta söz alan Ender Çolak ise İstanbul gaz açım rakamlarına bakıldığında pazarın geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10 küçülürken Baymak'ın satışlarını artırdığını ve pazardan pay kazandığını aktardı. Buradan hareketle Baymak'ın 2018'in ilk dokuz ayındaki büyüme rakamlarını paylaştı. Cironun geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 37 arttığını, toplam kombide adetsel bazda yüzde 31, yoğuşmalıda adetsel bazda yüzde 19, panel radyatörde ise yüzde 66 büyüdüklerini ifade etti. "Yoğuşmalı

MİR YAPI / AĞRI

Ağrı'daki açılışların ilki Mir Yapı'ya aitti. Açılışta Baymak Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç bir konuşma yaptı.

EMİN AĞA İNŞAAT / AĞRI

Baymak'ın güçlü olduğu pazarlardan Ağrı'da aynı gün içinde arka arkaya gerçekleştirilen açılışlardan ikincisi Emin Ağa İnşaat'ındı. Açılışa ATSO Başkanı Saim Alpaslan, Baymak Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç ve Pazarlama Müdürü Volkan Binzet katıldı.

kazanda ise pazar liderliğini sürdürmeye devam ediyoruz" diyen Çolak, yılın ilk dokuz ayında yüzde 6 büyüme gerçekleştirdiğini ifade ettikten sonra Lectus XL'nin daha büyük kapasitelisinin yakın bir zamanda pazara sunulacağının müjdesini verdi.

DİYARBAKIR'A YENİ ORAGE STORE

Takvimler 4 Ekim'i gösterdiğinde açılış rüzgarının adresi Diyarbakır'dı. Baymak'ın sadece yüksek enerji verimli ve yenilenebilir enerjiye yoğunlaşan ürünleri sunduğu Orange Store'lar Türkiye genelindeki yapısını büyütmeye devam ederken Orange Store'ların 29'uncusu MK Mühendislik tarafından Diyarbakır'da açıldı. Baymak yönetiminin yanı sıra 60 davetlinin katıldığı açılışta, Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç bir konuşma yaptı. Orange Store konseptini anlatmaya başladıkları ilk günden bu yana Türkiye genelinde sektörden oldukça fazla talep geldiğini vurgulayan Bitirgiç, her yeni mağaza açılışının talepleri tetiklediğini belirtti ve "Hedefimiz Türkiye'de ısıtma

MK MÜHENDİSLİK / DİYARBAKIR'

Takvimler 4 Ekim'i gösterdiğinde açılış rüzgarının adresi Diyarbakır'dı. Orange Store'ların 29'uncusu MK Mühendislik tarafından Diyarbakır'da açıldı. Baymak yönetiminin yanı sıra 60 davetlinin katıldığı açılışta, Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç bir konuşma yaptı.

soğutma sektörüne yeni bir anlayış kazandıran Orange Store'ları mümkün olduğunca artırmak" diye konuştu.

AĞRI VE DÜZCE'DE DE ŞENLİK VARDI

Baymak'ın güçlü olduğu pazarlardan Ağrı'da ise iki yeni bayi açılışı vardı. Aynı gün içinde arka arkaya gerçekleştirilen ve ATSO Başkanı Saim Alpaslan ile Baymak Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç ve Pazarlama Müdürü Volkan Binzet'in katıldığı açılışların ilki Mir Yapı İnşaat'a aitti. İki saat sonraki diğer açılış ise Emin Ağa İnşaat'ındı. Düzce'deki açılışın ev sahibi ise AKZ Yapı'ydı. 100 kişinin katıldığı açılışa Düzce şube MÜSİAD Başkanı Vefa Pehlivan, Düzce Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Mustafa Kayıkçı, Düzce Belediye Başkanı Dursun Ay ve Baymak Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç ile İş Geliştirme Direktörü Ufuk Berber katıldı. Açılışta birer konuşma yapan Vefa Pehlivan, Mustafa Kayıkçı ve Dursun Ay, ekonomik olarak bu zor dönemde yapılan cesur atılımdan övgüyle bahsetti ve hem Baymak'ı hem de AKZ Yapı'yı tebrik etti.

AKZ YAPI / DÜZCE

Düzce'deki açılışın ev sahibi ise AKZ Yapı'ydı. 100 kişinin katıldığı açılışa Düzce şube MÜSİAD Başkanı Vefa Pehlivan, Düzce Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Mustafa Kayıkçı, Düzce Belediye Başkanı Dursun Ay, Baymak Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç, İş Geliştirme Direktörü Ufuk Berber katıldı

ARTI ISI / ÖDEMİŞ

Artı Isı'nın ev sahipliğinde gerçekleşen açılışa Ödemiş'in ticaret hayatının ileri gelen isimlerinin yanısıra Baymak CEO'su Ender Çolak ile Ödemiş Ticaret Odası Başkanı Rıfat Eriş katıldı ve birer konuşma yaptılar.

MURAT TİCARET / TİRE

Tire'de Murat Ticaret'in ev sahipliğinde yapılan açılışa Baymak CEO'su Ender Çolak, Tire Kaymakamı Dr. Hakan Tanrıseven ve Tire Ticaret Odası Başkanı Mehmet Delikanlı'nın yanı sıra ilçenin ticaret hayatının önemli isimleri katıldı.

SON DURAK EGE

Baymak'ın açılış rüzgarının son durağı İzmir'in iki güzel ilçesi Ödemiş ve Tire'ydi. İzmir'deki ilk durak ise Ödemiş'ti. Artı Isı'nın ev sahipliğinde gerçekleşen açılışa Ödemiş'in ticaret hayatının ileri gelen isimlerinin yanısıra Baymak CEO'su Ender Çolak ile Ödemiş Ticaret Odası Başkanı Rıfat Eriş katıldı ve birer konuşma yaptılar.

İzmir'deki ikinci durak ise Tire'ydi. Murat Ticaret'in ev sahipliğinde yapılan bu açılış, iki aylık maratonun da son durağıydı. Açılışta Baymak CEO'su Ender Çolak, Tire Kaymakamı Dr. Hakan Tanrıseven ve Tire Ticaret Odası Başkanı Mehmet Delikanlı'nın yanısıra ilçenin ticaret hayatının önemli isimleri yer aldı. Üç ismin de birer konuşma yaptığı açılışta gündemse Murat Ticaret'in Ege'de olması vesilesiyle yenilenebilir enerji ve ErP uygulamasının yürürlüğe girmesi dolayısıyla yoğuşmalı kombi vardı. Bu yeni dönemde Baymak'ın premix teknolojili yoğuşmalı kombileriyle daha da ön plana çıkacağını söyleyen CEO Ender Çolak yaptığı konuşmada Baymak'ın 49 yıldır Türkiye'nin ekonomik ve toplumsal kalkınmasına katkı sağlayan ve bu çerçevede yatırımlarını en zorlu koşullarda bile aksatmadan sürdüren bir firma olduğuna vurgu yaparak Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından başlatılan "Enflasyonla Topyekûn Mücadele Programı"na da sonuna kadar destek verdiğini açıkladı.

ENFLASYONLA MÜCADELE PROGRAMI'NA TAM DESTEK

Baymak 49 yıldır Türkiye'nin ekonomik ve toplumsal kalkınmasına katkı sağlayan ve bu çerçevede yatırımlarını en zorlu koşullarda bile aksatmadan sürdüren, ülkemizin içinde bulunduğu bu sıkıntılı günlerin üstesinden hep birlikte gelebileceğimize inanan bir şirket. İşte tam bu nedenle ülkemizin hedefi olan uzun vadeli sürdürülebilir büyümeyi sağlamak adına Hazine ve Maliye Bakanlığımız tarafından başlatılan "Enflasyonla Topyekûn Mücadele Programı"na tam destek veriyor.

ENFLASYONLA TOPYEKÛN MÜCADELE

HANGİ ÜRÜNLER?

Enflasyonla Topyekûn Mücadele Programı çerçevesinde Baymak kombi, klima, termosifon ürün gruplarındaki aşağıda belirtilen modellerde 22 Ekim'den 31 Aralık 2018 tarihine kadar bayi fiyat listelerinde yüzde 10 indirim yapmaya başladı. Yüzde 10 indirim kapsamına giren ürünler arasında Baymak'ın yüksek teknolojili yoğuşmalı kombisi idee'nin "28kw, 35 kw ve 39 kw" modelleri ile Baymak Elegant Plus klima (9.000btu) ve Baymak markalı LCD prizmatik termosifonun 50 ve 80 litre kapasiteli modelleri bulunuyor.

idee'DEN KIŞ TATİLİ

Son üç yılda 24 farklı kampanyayla bayi ve tüketicilerine destek olan Baymak şimdi de idee kampanyasıyla Kıbrıs'a götürüyor.

Son üç yılda birbirinden farklı toplam 24 kampanyayla gerek bayisine gerek ise tüketicisine her koşulda destek olan Baymak, geçen aylarda düzenlendiği ve büyük ses getiren Fiat Doblo araç kampanyasının ardından şimdi de bayilerini Kıbrıs'a götürüyor. 1 Ekim-30 Kasım tarihleri arasında düzenlenen kampanyaya göre "5 adet idee 28 ile 5 adet idee 35/39" (toplam 10 adet) yoğuşmalı kombi alan bayilerine İstanbul Sabiha Gökçen - Kıbrıs gidiş dönüş uçak bileti de dahil olmak üzere Kıbrıs'ta kış tatili hediye ediyor. Kontenjanla sınırlı olan kampanyaya katılanlar Kıbrıs'ın en lüks otellerinden Concorde Luxury Resort Hotel'de 20-23 Aralık tarihleri arasında üç gece dört gün ultra herşey dahil konaklayabilecek.

GELECEĞİ KONUŞTUK

Baymak'ın en yüksek ciroya ulaşan bayileriyle altı ayda bir gerçekleştirdiği "Zirve 20" toplantılarının beşincisi İstanbul'da yapıldı.

Baymak'ın BDR Thermea sonrası, bizzat CEO Ender Çolak'ın da farklı buluşmalar da ifade ettiği üzere geçmişe göre değiştirdiği en önemli alışkanlıklardan biri, bayileri ve diğer paydaşlarıyla iletişim bariyerlerini kaldırmasıydı. Hatta ötesinde bu iletişim kanallarını açık tutabilmek ve sürekliliği sağlayabilmek için kendisi de tüm imkanlarını harekete geçirdi. Satış ekibinin ve bölge müdürlerinin sürekli saha ziyaretleri de bu adımlardan biriydi, Baymak Akademi de, büyük aile buluşmaları da… Ve keza Zirve 20 de… İlki Temmuz 2016'da yapılan ve her altı ayda bir tekrarlanarak bir şirket alışkanlığı haline gelen "Zirve 20" toplantılarında Baymak'ın amacı, şirketin şeffaflık ve her zaman bayilerine karşı açık olma politikası çerçevesinde geçen altı ayın değerlendirmesini yapmak... Toplantılarda, Baymak'ın geleceğini şekillendirecek bayileriyle mevcut durum analiz ediliyor; önümüzdeki döneme yönelik iş planları sahanın sesi olan bayiler dinlenerek yoğruluyor; bayilerinden gelecek fikirler değerlendirilip atılacak adımlar bu fikirleri de içeren şekilde planlanıyor.

Ve bu toplantıların beşincisi Ekim ayının 24'ünde İstanbul'da yapıldı. Bu kez masada Baymak'ın en yüksek ciroya ulaşan 28 bayisi vardı. Tüm gün süren toplantının açılışını CEO Ender Çolak yaptı. Yılın ilk dokuz ayının değerlendirmesini yapan CEO Çolak konuşmasında, Baymak'ın finansallarını, pazarda ürün bazındaki konumunu, yapılan çalışmaları ve 2019 yol haritasını anlattı. Bu sunumun en dikkat çekici ve heyecan verici notları ise 2018'in ilk dokuz ayında geçen yılın aynı dönemine göre toplam cirodaki yüzde 37'lik büyüme; dağıtıcı bayilerin toplam cirosundaki yüzde 66'lık artış; ihracattaki yüzde 33'lük yükseliş; ana ürün gruplarındaki (kombi, duvar tipi yoğuşmalı kazan, klima, panel radyatör) farklı oranlardaki pazar payı kazanımlarıydı. Çolak

ayrıca Baymak'ın gaz açım verilerine göre payını da yüzde 1,2 artırdığına işaret etti.

YENİ BÖLGE YAPILANMASI

Diğer ilgi çekici vurgu da bayi kanalı yapılanmasına yönelikti. CEO Ender Çolak geçen altı ayda dağıtıcı bayilerin çalıştığı bölgeler üzerinde çalışma yapıldığını, 2018 yılı bazında satış potansiyeli ve yoğunluk değerlendirildiğini anlattı. Ve bu çalışmanın sonunda beş olan bölge sayısının altıya yükseltildiğini ifade etti. Buna göre yeni bölge dağılımı "Başkent, Ege, Güneydoğu Anadolu, Karadeniz, Marmara ve Orta Anadolu" şeklinde oldu. Bu yapılanmanın bir sonucu olarak yeni bayi açılışlarıyla ilgili haberimizde de okumuş olduğunuz üzere Baymak, 10 ayda 138 yeni bayiyi Ailesi'ne kattı. CEO Ender Çolak, bu sayıyı 2018 sonu itibarıyla 150'ye çıkarmak istediklerini özellikle Trakya, Antalya, Konya, İzmir, bölgelerindeki potansiyelleri değerlendirileceklerini açıkladı.

ÜRÜN AİLESİ GENİŞLİYOR

Sunumunun bundan sonraki kısmını 2019'daki yol haritasına ayıran CEO Ender Çolak, ilk olarak ürün ailesini genişleyeceği bilgisini paylaştı. Buna göre Baymak, 2019'da dokuz yeni cihazını tanıtacak. Hepsi de segmentinde dengeleri değiştirmeye aday bu cihazlar içinde kuşkusuz en heyecan vericileri "yeni idee" ve Lectus XL. Ayrıca premix teknolojili Baymak arge tarafından projesi yönetilen yeni BDR grup kombisi ile yeni termosifon da aileye katılacak.

2019'DA NELER OLACAK?

Ender Çolak tüm bunlara ek olarak sunumunda 2019 öngörülerini ve atılacak adımları da açıkladı. Çolak, "İstanbul, İzmir, Ankara illeri başta olmak üzere pazar payı artırımı için bölgesel desteklere devam

edilecek. Baymak Ailesi'ne beş dağıtıcı, 25 Orange Store, 70 taahhütçü ve 100 münhasır alt bayi daha katmayı hedefliyoruz. Isı pompası, PV, güneş kolektörü gibi yenilenebilir enerji alanındaki ürünlerde pazardaki konumumuzun güçlendirilmesine ağırlık vereceğiz. Akılı ve uzaktan kontrol cihazlarına daha fazla önem vereceğiz" diye konuştu.

BAŞKA NELER OLDU?

Dördüncü "Zirve 20"nin bu açılışının ardından Pazarlama ve Marka Uzmanı Ece Salihoğlu, Baymak'ın tüketiciler nezdindeki algısını anlatan bir sunum yaptı. Ardından yaklaşık bir saat boyunca söz bayilerdeydi. Baymak'ın 28 bayisinin kurucusu, hem CEO Ender Çolak'ın çizdiği yol haritasını Baymak yönetimiyle tartıştı; daha da geliştirmek için fikirlerini dile getirdi ve öneriler ortaya koydu. Günün ilk yarısının son sunumunu Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Betül Başkır yaptı. Başkır, servis yapılanmasındaki yenilikleri, Baymak Akademi ile eğitim alanında yapılacakları anlattı.

Yemeğin ardından öğleden sonrası seansında ise ekonomist Fatih Keresteci, "Küresel Gelişmeler Işığında Türkiye Ekonomisi" başlıklı bir sunum yaptı. Ardından kişisel gelişim uzmanı İzzet Memi ile "motivasyon" konulu bir sohbet yapıldı. Ve günün kapanışında CEO Ender Çolak tekrar söz aldı ve günü değerlendirdi.

Pazarlama ve Marka Uzmanı Ece Salihoğlu

Ekonomist Fatih Keresteci

Kişisel Gelişim Uzmanı İzzet Memi

MARATON SÜRÜYOR

Baymak ekibi, eylül ve ekim ayında dört farklı ilde ve 10 ayrı günde toplam 41,5 saat eğitim verdi.

Baymak, İstanbul, Tepeören'de açtığı Baymak Akademi ile birlikte eğitim alanındaki vizyonunu sadece bayi, servis ve paydaşlarının değil, insana değer veren, konusunda en üst donanıma sahip uzmanlar yetiştirmek olarak belirlemişti. Şirket bu vizyon doğrultusunda eylül ve ekim aylarında altısı İstanbul, ikisi Bartın, birer tane de Mersin ve Erzincan'da olmak üzere toplam dört farklı ilde, 10 ayrı günde eğitimler verdi. Baymak yöneticilerinin iki ayda toplam 41,5 saat süren eğitimlerine toplam 181 kişi katıldı.

Böylece Ocak-Ekim 2018 döneminde toplam eğitim verilen kent sayısı 37'ye, toplam eğitim süresi 280 saate ulaştı. Toplam katılımcı sayısı ise bin 875 kişiye ulaşmış oldu.

EYLÜL FIRTINASI

Eylül ayı başında verilen ilk eğitimde, ihracat departmanı personeline çelik kazan modelleri ve ürün özellikleri hakkında ürün eğitimi verildi; iki ve üç geçişli kazanların çalışma prensibi anlatıldı. Yine eylül ayı ortasında Baymak Akademi'de verilen bir diğer eğitimde şirketin teknik personeline PV ürün eğitimi ve sistem kurulumları anlatıldı; Akademi'de halihazırda kurulu sistem üzerinde nasıl çalıştığı ve cihazın komponentleri gösterildi.

Eylül sonunda Mersin'de düzenlenen eğitimde ise Baymak bayilerinin satış personeline ve alt bayilerinin personellerine yönelik firma ve genel ürün eğitimi yapıldı. Ayrıca, kombi, kazan, pompa, hidrofor, boyler ürün grupları anlatıldı.

RESMİ KURUMLAR DA EĞİTİMDEYDİ

Yine eylül ayı sonunda Baymak Akademi'de yapılan eğitimde, Sakarya'dan gelen resmi kurum kontrolör ekibiyle önce fabrika gezisi yapıldı ve üretim hatları gösterildi. Ardından

ürün bazlı eğitimler verildi. Isıtma sistemlerinde yoğuşmalı kazanlar ve sistem komponentleri izah edilerek otomasyon ve elektrik tesisatları anlatıldı. Su grubunda ise frekans kontrollü sirkülasyon pompaları ve hidrofor ürün grupları modelleri eğitimi verildi. Ayrıca atık su transfer üniteleri de yerinde gösterildi. Eğitimde, yenilenebilir enerji ürünlerinden hava kaynaklı ısı pompası modelleri ve sistem bağlantı şekilleri hakkında bilgi verildi. Ayrıca beyaz eşya ürünlerinden termosifon ve klima ürün grupları hakkında da ürün modelleri ve özellikleri anlatıldı.

Yine eylül ayı sonunda Baymak Akademi'deki bir diğer eğitimde, yetkili servislere hava kaynaklı ısı pompası modelleri ve çalışma prensipleri anlatılarak sistem senaryoları ve şemaları gösterildi.

27 Eylül'de Baymak Akademi'de yapılan ve tam yedi saat süren eğitimde ise bu defa Yalova'dan gelen Çevre Şehircilik İl Müdürlüğü kontrolör ekibine genel firma tanıtımı ve ürün eğitimi yapıldı. Üretim hatları gezdirilerek ürün bilgisi verildi. Akademi'de ürün bazlı eğitim düzenlendi ve tesisat üzerinde çalışması izah edildi.

BARTIN'DAYDIK

Aynı gün Bartın'da bayi kanalına yapılan iki ayrı eğitimde ise duvar ve yer tipi yoğuşmalı kazanlar, idee ve yoğuşmalı kombiler ile ErP geçişi hakkında ürün eğitimi düzenlendi. Firmalardan gelen sorular cevaplandırılarak ürün modelleri ve çalışması anlatıldı. Hava kaynaklı ısı pompası modelleri ve çalışması anlatılarak sistem faydaları ve komponentleri izah edildi.

Son olarak 10 Ekim'de Baymak Akademi'nin misafirleri MMO Şişli Şubesi'ydi. Oda'dan gelen 14 kişilik mühendis ekibine genel firma tanıtımı ve ürün eğitimi verildi. Üretim hatları gezdirilerek ürün bilgisi verildi.

YENİ DİJİTAL AJANSIMIZI SEÇTİK

Dünya hızlı bir dijital dönüşümden geçiyor. Bu durum tüketici alışkanlıklarını hızla değiştirirken, şirketlerin de iş yapış şekilleri aynı değişime ayak uyduruyor. Yaşanan internet ve teknoloji çılgınlığı ile 'dijital pazarlama' faaliyetleri ve dijital iletişim de markaların olmazsa olmazları haline geldi. Çağın gereklerine uygun hareket eden ve bu anlamda sektöründe öncü olan Baymak, yeni dönemde dijital iletişimi çalışmalarını sektörün en köklü ve en başarılı ajanslarından Promoqube'e emanet etme kararı aldı.

SOSYAL MEDYA HİZMETİ

Promoqube, dünyaca ünlü medya şirketlerinden Universal Mac Cann'in çatısı altında hizmet veriyor. Bünyesinde İş Bankası, Petrol Ofis, Anadolu Grubu, Borusan, Eczacıbaşı, LG ve Henkel gibi dünya devleri yer alıyor. Şu anda 35 milyondan fazla kullanıcısı olan bir topluluğu yöneten Promoqube 2010'da Korhan Kurt ve Özgür Alaz tarafından kuruldu. Bir inovasyon merkezi ve Facebook'un PDC Programı'na katılan ilk Türk ajansı olan Promoqube, Mayıs 2014'ün sonunda 127 ülkede faaliyet gösteren ve 37 milyar dolarlık medya bütçesini yöneten Interpublic Media Group (IPG) tarafından satın alındı. Böylece Promoqube toplam 127 ülkede 20 bin kişinin çalıştığı farklı ajanslardan oluşan global bir iletişim ağına dahil oldu. Promoqube bu yeni dönemde; sosyal medya ve dijital itibar yönetimi, içerik ve yaratıcı kampanya projeleri geliştirmek gibi hizmetlerinin yanı sıra Baymak'ın internet sitesinin içerik yönetimini de üstlenecek.

SÖZ ÇOCUKLARIN!

2017-2018 öğretim yılında Santral İstanbul Enerji Müzesi'nin enerji sponsoru olan Baymak yeni öğretim döneminde de bu desteğini devam ettiriyor.

Baymak çocuklarımızın eğitimine verdiği desteği her alanda sürdürmeye devam ediyor. Santral İstanbul Enerji Müzesi'nin 2017-2018 öğretim yılında enerji sponsoru olan Baymak bu desteğini devam ettiriyor.

2007'den bu yana Santral İstanbul Enerji Müzesi'nde uygulanmakta olan "Enerji Eğitim Programı" çocuklarda ve gençlerde alternatif enerji kaynakları, özellikleri, çevresel etkileri, enerji tasarrufu ve verimliliği olmak üzere genel olarak enerji ve sürdürülebilirlik konusunda bir 'farkındalık' ve 'bilinç oluşturulmasını' amaçlıyor. İnformel Eğitim - ÇocukİstanbuI tarafından geliştirilen ve farklı sınıf ve yaş seviyelerine göre özelleştirilerek uygulanan program; grup çalışmaları, oyun ve aktiviteler içeriyor; müze içinde yer alan interaktif ünitelerle de destekleniyor.

Enerji Eğitim Programları 2017-2018 eğitim-öğretim döneminde Baymak desteğiyle devlet okullarına ücretsiz uygulandı ve farklı yaş gruplarından 7 bin 325 öğrenciye ulaşıldı. 2018-19 eğitim-öğretim döneminde de devlet okullarına ücretsiz uygulanması konusunda Baymak desteği devam ediyor ve bu dönem de 7 bin öğrenciye ulaşılması hedefleniyor.

BAYMAK İFTİHARLA SUNAR

Baymak, Başrollerini Buğra Gülsoy, Leyla Lydia Tuğutlu ve Beren Gökyıldız'ın paylaştığı TV8'in iddialı dizisi "Kızım"ın ana sponsoru oldu.

İletişimde "İşimiz sizi anlamak" sloganıyla önce imaj filmi sonra klima reklamıyla ailelere samimi bir şekilde seslenen Baymak, bu sezona da hızlı girdi. Şirket, TV8 ekranlarında reyting rekorları kıran "Kızım" dizisinin ana sponsoru oldu. Cuma günleri saat 20.00'da yayınlanan "Kızım" dizisi yayına girdiği ikinci haftadan bu yana, o günün en çok izlenen ve kendi kuşağında en yüksek izleyici sayısına ulaşan programı haline geldi. Başrollerini Buğra Gülsoy, Leyla Lydia Tuğutlu ve Beren Gökyıldız'ın paylaştığı dizide, bir babanın kızı için neler yapabileceği, nelerden vazgeçebileceğinin hikayesi anlatılıyor. Buna ek olarak TV8'in en sevilen programlarından "O Ses Türkiye"de de Baymak markasını tüm Türkiye görmeye devam ediyor.

KÜÇÜK SİNCAPLARA EĞİTİMDE DESTEK

Baymak, bünyesindeki tüm çalışma arkadaşlarının çocuklarına yeni eğitim-öğretim döneminde eğitim seti hediye etti.

Yeni eğitim yılı başlarken Baymak tüm çocuklu çalışanlarına destek olmak amacıyla eğitim seti hediye etti. Defterden boya çeşitlerine kadar tam anlamıyla bir öğrencinin ihtiyaç duyacağı temel tüm malzemelerin yer aldığı eğitim setinin içinde birbirinden eğlenceli ve eğitici hikaye kitapları da bulunuyor. Kitaplar sokak hayvanlarının tedavisini finanse eden kitapkoala.com'dan alındı. Yani hediye edilen her kitap aslında bir sokak hayvanının hayatını kurtarmaya yönelikti.

İlk okul 7-8-9 yaşındaki sincaplara "Dina", 10-11-12 yaşındaki sincaplara; "Belalı Üvey Kardeşim" serisi ve 13-14 yaşındakilere ise "Sınır" kitabı hediye edildi. Baymak tabii ki büyükleri de unutmadı. Tüm ebeveynlere "Siz Çocuğunuz ve Okul" kitabını armağan etti. Kitaplarla tüm öğrencilere Baymak CEO'su Ender Çolak tarafından kaleme alınan bir de mektup gönderildi. Mektubun içeriğinde iki farklı oyun vardı aslında. İlk oyun "Dina"yı okuyup kitapla ilgili bir kısa video çekmelerini ardından bu videoları #dinavebibier -#füfürcük tagleri ile Instagram'dan paylaşmaları isteniyordu.

İkinci oyun ise sadece bir kitabı verilen "Belalı Üvey Kardeşim" serisiyle ilgiliydi. Aslında seri üç kitaptan oluşuyordu. Oyun ise öğrencilerin birbirleriyle kitapları takas ederek seriyi komple okumalarını amaçlıyor. Seriyi komple okuyup kitap hakkında düşüncelerini kısa bir video ile belirtmeleri ve #masallarfarklıolabilir – #füfürcük tagleri ile paylaşmaları isteniyor.

Bu oyunları tamamlayan küçük sincaplar arasından kazananlara, elektronik ortamda daha çok kitap okuyabilsinler diye iPad hediye edilecek.

SU ÇOK GÜZEL **GELSENE!**

Baymak Aqua Prismatic Jet, çift ısıtıcı teknolojisi sayesinde suyu çok daha hızlı ısıtarak zamandan tasarruf sağlar, banyo keyfinizi ikiye katlar.

*2 adet x 2kW ısıtıcı kullanabilme imkanı**

*Akıllı programlanabilme***

*Donma koruması****

*4 farklı kapasite*****

*İster tek, ister çift ısıtıcı kullanabilme imkanı sağlar.
**Evden çıkarken ayarlayın, döndüğünüzde sıcak suyunuz hazır olsun.
***Cihaz içindeki su sıcaklığı 5 °C'nin altına düştüğünde cihaz devreye girere kendini donmaya karşı korur.
****50, 65, 80 ve 100 litrelik 4 farklı kapasite seçeneğinden ihtiyacınıza uygun olanı seçebilirsiniz.

baymak.com.tr

baymak

BDR THERMEA GROUP

BONUS YAZ 3340'A YOLLA BONUS'UN SANA GELSİN!

Bonus'a özel 9 taksit

Garanti bonus
bonus.com.tr /bonuscard

ZARAFET TİMSALİ

1990'larda hayatımıza giren Ebru Şallı benzeri birçok manken hatta Türkiye güzelinin aksine, popülaritesini tam 23 senedir hiç kaybetmedi -güzelliğini de… Üstelik sadece bir 'güzel' olmanın ötesine bir iş kadınına dönüştü; kitap yazdı; sağlıklı yaşam konusunda Türkiye çapında takip edilen bir insan haline geldi.

Ebru Mağazaları'nın ilkini Vadi İstanbul'da açtık. Onun dışında Emar ve Cevahir'de birer mağaza açmak için hazırlanıyoruz. İlerde yurtdışında açılma planımız var.

Yaşı 40'larda olanların ilk gençliklerine denk gelir, 1980'lerin sonu ve 90'lar… Merhum Turgut Özallı yılların getirdiği dışa açılmanın bir yansıması da medya ve eğlence dünyasında tüm ağırlığıyla hissedilmekteydi. Birbiri ardına kurulan özel televizyon kanallarında Televole benzeri magazin ağırlıklı programların ve gazetelerde magazin eklerinin yayımlanmaya başlamasıyla hayatımıza giren Pop müzik söyleyen onlarca şarkıcı ve mankenler, bu dönemin alamet-i farikalarındandı. Tek şarkıyla ünlenen pop müzik şarkıcılarının ve mankenlerin aşkları, fotoğrafları özetle yaptıkları, her gün magazin basını sayesinde gündemimizi işgal ediyordu.

O yılların ünlülerinden bugüne çok az isim kaldı. Ebru Şallı da o günlerde hayatımıza girdi. Aslen İzmirli olan Şallı, 1977'de İstanbul'da dünyaya gelmiş; 1993'te fotomodellik yapmaya başlamış; 1995'de de "Queen of Turkey" güzellik yarışmasında birinci olmuştu. 1996 yılında Nişantaşı Kız Lisesi'ni bitirmiş sonrasında üniversite eğitimine devam etmeyen Şallı, dönemim en güzel ve gözde kadınıydı. Ertesi sene dönemin pop şarkıcılarından Ozan Orhon ile sadece bir sene sürecek evliliği, günlerce magazin dünyasının gündemindeydi.

Bugün 42 yaşındaki Ebru Şallı benzeri birçok manken hatta Türkiye güzelinin aksine, popülaritesini tam 23 senedir hiç kaybetmedi -güzelliğini de… Üstelik sadece bir 'güzel' olmanın ötesine bir iş kadınına dönüştü; kitap yazdı; sağlıklı yaşam konusunda Türkiye çapında takip edilen bir insan haline geldi. Hamileliğinin ardından Gendaş Kültür yayınları arasında çıkan "Hamilelikte Sağlıklı ve Güzel Kalmak" adlı çok satan bir kitap yazdı. Pilates konusunda eğitimler aldı ve eğitmenlik yapmaya başladı ayrıca çok satan egzersiz videosu hazırladı. Bir televizyon kanalında "Ebru'nun Mutfağı" adlı programı sundu; "Ebruli" adlı programının sunuculuğunu yaptı. Şimdi de "Ebru Mağazaları" adı verilen sağlıklı yaşam alanında kendi geliştirdiği ürünleri sattığı mağazalar zinciri kurdu. Yol haritasında yurtdışına açılmak da olan bu mağazalar, şimdiden İstanbul'da üç noktada açılmış durumda.

Türkiye'nin en gözde kadınlarından Ebru Şallı, Baymaklife'ın bu sayısında planlarını ve hayatını anlattı.

● Güne nasıl başlıyorsunuz? Kalkar kalmaz spor mu yapıyorsunuz?

Aslında her gün güne sporla başlamıyorum. Çocukların ve tabii iş durumuma bağlı olarak hareket ediyorum. Ama güne kesinlikle maydanoz ve limonlu su ile başlıyorum. Bol bol ılık su içiyorum. Bunlar, uyanır uyanmaz ilk yaptığım şeyler…

● Kariyerinizde keşke şunu yapmasaydım dediğiniz zamanlar oldu mu?

Kariyerimde keşke yapmasaydım dediğim hiçbir şey hiçbir zaman olmadı. Yaptığım herşeyden gayet memnunum.

● O zaman başka türlü sorayım. Eğer şansınız olsaydı neyi yeniden düzeltmek isterdiniz?

Hiçbir şeyi düzeltmezdim. Söylediğim gibi hayatımdan gayet memnumum. Çok küçük yaştan beri hep çalıştım ve çalışmayı da çok seviyorum. Bunun için de hiç pişman değilim.

● Hayallerinizi

Türkiye'de kadınların sağlık ve güzellik ihtiyaçlarına yönelik ürünler bulabileceği mağazalar yok. Bu anlamda Türkiye'de bir ilke imza atmış olduk. **Bugüne kadar geliştirmiş olduğum ve çıkarttığım ürünleri aynı çatı altında toplayıp "Ebru" markasını oluşturduk.**

gerçekleştirebildiniz mi?

Tabii ki gerçekleştirdim. Kariyerimde yapmış olduğum işlerden dolayı çok mutluyum. İki çocuğum ile çok mutluyum. Hayallerimi de gerçekleştirmeye devam ediyorum. Hayaller hiç bitmiyor. Zaten bitmemeli hep devam etmeli.

● **Çocuklarınızla ilgili hayalleriniz nelerdir? Örneğin doktor olsunlar, mühendislik yapsınlar gibi beklentileriniz var mı?**

En büyük hayalim ve istediğim; Sağlıklı ve mutlu olmaları... Onların gönlünde ve hayallerinden ne geçiyorsa onu olsunlar. Hiçbir zaman doktor olsun, sporcu olsun istemem. Anne ve baba olarak en güzelini veriyoruz ama onların gönlünden, kalbinden ne geçiyorsa o olacak. Bizler de her zaman destek olacağız.

● **Magazin haberlerinde çok yer alıyorsunuz. Bunun size olumlu olumsuz yansımaları neler oluyor? Bunaldığınız zamanlar oluyor mu?**

Türkiye güzeli seçildiğim 1995 yılından bu yana tanınan bir insanım. Magazin basını, işimizde önemli bir parçası. Zaman zaman bunaldığım oluyor ama bunlar çok doğal. 17-18 yaşından bu yana tanınıyorum. Bu şekilde büyüdüm. Dolayısıyla magazin ve basın ile yaşamaya alıştım. O yüzden beni çok etkilemiyor diyebilirim.

● **Yakın bir zamanda "Ebru Mağazaları" adıyla kendi işinizi kurmuştunuz. Öğrendiğimiz kadarıyla şu an çok güzel gidiyor. Yurtdışına açılmak gibi bir planınız var mı?**

Evet, gerçekten de çok güzel gidiyor. Vadi İstanbul'da açtık. Onun dışında Emar ve Cevahir'de birer mağaza açmak için hazırlanıyoruz. Ama bu işlerde yavaş ve emin adımlarla gitmek gerekiyor. Biliyorsunuz ülkenin durumu ekonomi açışından sıkıntılı. Benim de bu projem yavaş ilerledi, ama emin adımlarla ilerliyoruz. Çok güzel ürünler geliştiriyorum. Çalışmaya 7-24 devam ediyoruz. İlerde de yurtdışında açılma planlarımız var.

● **Bu mağazaların konsepti nedir, neler satıyorsunuz?**

EBRU ŞALLI KİMDİR?

Ebru Şallı 15 Ocak 1977'de İstanbul'da dünyaya geldi. Aslen İzmirli olan Ebru Şallı oğlak burcudur. 1996'da İstanbul Nişantaşı Kız Lisesi'nden mezun olduktan sonra eğitim hayatını sonlandırdı. 1993'te fotomodelliğe başladı. 1995'de Queen of Turkey yarışmasında Türkiye güzeli seçilen Ebru Şallı, 2003'e kadar pek çok meslekle uğraştı. Oyunculuk, sunuculuk ve fotomodellik yaptı. "Unutabilsem", "Belalım Benim", "Gölge Çiçeği" adlı televizyon dizilerinde oynadı; komedi dizisi Reyting Hamdi'de rol aldı. Yeni Karamürsel Mağazaları'nın sahibi Harun Tan ile evlendikten sonra podyumları bıraktı. Bu çiftin Beren ve Pars adında iki oğulları oldu. Ebru Şallı hamileliğinin ardından Gendaş Kültür yayınları arasında çıkan "Hamilelikte Sağlıklı ve Güzel Kalmak" adlı bir kitap yazdı.

Ebru Şallı, "Kariyerimde yapmış olduğum işlerden dolayı çok mutluyum. İki çocuğum ile çok mutluyum. Hayallerimi de gerçekleştirmeye devam ediyorum." diyor.

Türkiye'de bu tarz mağazalar yok aslında. Yani kadınların sağlık ve güzellik ihtiyaçlarına yönelik ürünler bulabileceği mağazalar yok. Ama ABD'de bu tarz mağazalara çok sık rastlıyorsunuz. Bu anlamda Türkiye'de bir ilke imza atmış olduk. Bugüne kadar geliştirmiş olduğum ve çıkarttığım ürünleri aynı çatı altında toplayıp "Ebru" markasını oluşturduk. Çok güzel ve keyifli gidiyor. Zaten yıllardır yapmış olduğum çalışmış olduğum emeğin karşılığını alıyorum. Yıllar önce tohumlarını attım, şimdi yeşerteceğim. Ki yeşermeye de başladı zaten. İnşallah herşey çok güzel olur. Bence milli açıdan da çok önemli. Sonuçta yatırımcımız yabancı ve yurtdışına da açılacağımız kapsamda bir iş. O yönden de gurur verici olduğunu düşünüyorum.

● Dizi ya da filmde oynamak ister miydiniz? Ve kimlerle oynamak isterdiniz?

Gerçekten düşünmüyorum. Birkaç ufak tefek rolde oynadım. Ama önceliğim hiçbir zaman olmadı. Zaten bu alanda eğitimim de yok.

● Ebru Şallı denince akla hep sağlıklı yaşam ve pilates geliyor. Peki Ebru Şallı'nın da arada bir yaptığı kaçamaklar (tatlı gibi şeyler yemek) var mı? Varsa neleri en çok sever?

Tabii ki kaçamaklarım var. Gerçekten patates kızartması ve çikolata seviyorum. Her hafta yiyorum diyebilirim. Çikolata her zaman çantamda olur. Ben yasakları sevmiyorum. Ama ölçü benim için çok önemlidir. Ölçümü asla kaçırmam. Yemek yerken herkesin haddini bilmesi gerektiğini düşünürüm.

● Kadınlar için bakım ve güzellik tüyoları paylaşmanızı rica etsek, neler yapmalarını ve neler yapmamalarını tavsiye edersiniz?

Kadınlar için kesinlikle genç, sağlıklı ve güzel kalmaları için pilatesi tavsiye ediyorum. 15 yıldır bunu anlatıyorum. Hem yaptırıyorum hem yapıyorum. Pilatesin Kadınlara hemen mantık hem ruhsal hem de bedensel olarak müthiş fayda sağladığını düşünüyorum. Aslında bu faydalar herkes için geçerli. Ama biz kadınlar için daha fazla önemli diye düşünüyorum. Zira gençliğimizi pilates ile koruyoruz ki bu çok mühim.

Onun dışında diğer önemli konu, sağlıklı beslenme. Ben her zaman güzel ve iyi beslenmeyi öneriyorum. Avokadosuyla, kivisiyle, maydanozu ile yeşil rengi çok seviyorum. Yıllardır bunları anlatıyorum. Bu şekilde beslenmeye devam etsinler. Gerçekten faydasını görecekler. Ciltlerine, saçlarına, gözlerine ve saçlarına yansıyan güzelliği görecekler.

YOĞUŞMANIN KRALLARI

ErP sonrası ilk kış başladı. İklimlendirme sektöründe yoğuşma teknolojisinin bayrak taşıyıcısı, Türkiye'yi yoğuşmalı cihazlarla tanıştıran, ilk günden bu yana bu dönüşümü destekleyen ve stratejisini en başından itibaren bu teknoloji üzerine kuran Baymak'ın kombi ürün ailesi kışa çoktan hazır…

Malumunuz kış geldi ve kombi sezonu açıldı. Ancak sene başından bu yana sadece Baymak Ailesi değil, tüm iklimlendirme sektörünün ana gündem maddesi kombilerdi. Zira 21 Nisan'da yürürlüğe giren Enerji Verimliliği Direktifi'nin (ErP) getirdiği düzenlemeler, iklimlendirme işinin gelecek 10 yılını şekillendirecek büyük bir değişimi başlattı. Kısaca hatırlarsak… ErP, yüksek enerji verimli 'yoğuşmalı' kombi ve kazanların üretimi ve satışını zorunlu hale getirdi. Daha teknik bir ifadeyle Türkiye'de üretilen veya ithal edilen 400 kW ısıtma gücüne kadar kombi ve kazanların yoğuşma teknolojisine sahip olmalarını şart koştu.

Peki neden yoğuşmalı zorunlu hale geldi? Çünkü Baymaklılar'ın çok iyi bildiği üzere yoğuşma teknolojisi yüzde 109* (idee için sezonsal verimlilik %94 tür) verimlilik sağlıyor. Hatırlamak gerekirse atık gazla beraber

FAZLA SÖZE GEREK YOK: O İDEE

Baymaklife editörleri olarak idee'yi anlatmak hem çok kolay hem de çok zor. Çünkü tasarımı, ebatları ile kendini o kadar iyi anlatıyor ki fazla söze pek mahal bırakmıyor. Bilinen tüm kombilerin yarısı büyüklüğünde, sessiz, sadece sekiz ana parçadan oluşuyor, tüketiciler için kullanımı son derece basit, yüksek verimliliğiyle maliyet düşürücü ve en önemlisi de akıllı. Isıyı israf etmiyor, derdini kendi fark ediyor, arıza durumunda hatanın neden ve hangi parçadan kaynaklandığını servise anlatabiliyor. idee'nin boyu 55 cm, eni ise 35 cm, bir kol mesafesi uzaklıktan bile çalıştığını anlamayacağınız kadar sessiz ve istediğiniz yere monte edebileceğiniz kadar küçük.

idee fikrinin arkasında basitlik yatıyor. Bunu cihazın kontrol panelini gördüğünüzde daha iyi anlıyorsunuz. Çoğu kombide dijital ekranlar ve karmaşık bir kumanda paneli var. idee ise radyatör ve kullanım suyu ayarı için iki döner ayar düğmesi ile yönetilebiliyor. Böylece kullanım kılavuzuna bakmadan dahi idee'yi çalıştırmak ve ayarlamak mümkün. idee'nin kontrol panelinde dört tuş var. İkisi ayar, bir de açma – kapama düğmesi… Sonuncusu ise servis sinyali. Bu LED düğme, eğer servisi gerektirecek bir durum olduğunda yanıp sönüyor. Aynı zamanda bakım ihtiyacı oluştuğunda yine sinyalle bilgilendiriyor. Ayrıca opsiyonel dijital panelinde, arızayı tanımlıyor, hatanın kodunu ve hangi parçasında sorun olduğunu gösteriyor. Bu da, servis müdahalesinin daha hızlı ve kolay yapılmasını sağlıyor. Şöyle ki; standart bir tornavida ve iki özel anahtarla idee'nin tüm parçalar sökülüp takılabiliyor. Servis ekipleri de basit bir kabloyla idee'nin elektronik kartına taktıkları özel cihazları üzerinden hangi parçada hata olduğunu görebildiği için gereksiz işlemler yapmıyor. Böylece servis masrafı azalıyor ve sorun hızlı çözülüyor.

su baharı da dışarı verilir. Ama yoğuşmalı cihazlarında, bu su buharı atılmaz, gazdan ayrıştırılır ve içindeki ısı geri kazanılır.

Bu da yılda en az 1,5 milyar liralık tasarruf demek. Üstelik bu uygulama sadece ekonomik değil çevreye de ciddi fayda sağlayacak. Ve tabii ki pazarın yapısını da değiştirecek. Tahminler ErP'nin uygulanmasıyla birlikte mevcut kullanımdaki 7 milyon adetlik konvansiyonel kombinin en az yarısının iki-üç yıl içinde yoğuşmalıya döneceğini öngörüyor.

NELER DEĞİŞTİ?

Aralık 2017 yılında Antalya'daki Aile Toplantısı'nda Baymak CEO'su Ender Çolak sahneden ErP'yi anlatırken sözlerine bir Baymak bayisinin "yoğuşmalı yoğuşmalı diyorduk, işte geldi" yorumuyla başlamıştı.

Tahminler ErP ile kullanımdaki 7 milyon konvansiyonel kombinin en az yarısının iki-üç yıl içinde yoğuşmalıya döneceğini öngörüyor.

Gerçekten de Baymak, iklimlendirme sektöründe yoğuşma teknolojisinin bayrak taşıyıcısı ve 'ilk'leri hayata geçiren firması. Türkiye'yi yoğuşmalı cihazlarla tanıştıran, ilk günden bu yana bu dönüşümü destekleyen ve stratejisini en başından itibaren bu teknoloji üzerine belirleyen Baymak, hiç konvansiyonel kombi reklamı yapmadı. Gazete ya da tv

PREMİX'İN GÜCÜ: BAYMAK DUO TEC

Baymak markası altındaki yoğuşmalı kombi ailesinin en geniş kapasite yelpazesine sahip modeli Duo Tec, yüksek verimliliği ve kalitesiyle piyasadaki üst segment kombilerden. Özelliklerine gelince… Cihazda 24, 28, 33, 42 ve 45 kW olmak üzere tam beş farklı kapasite bulunuyor. Özellikle 45 kW'lik model daha büyük metrekareli konutlar ile villa tipi müstakil konutların ısıtılması ve sıcak kullanım suyu ihtiyacını hedefliyor.

Kuşkusuz Duo Tec'in en büyük farkı "Premix" adı verilen teknolojisi. Premix'in Türkçe'deki tam karşılığı "ön karışım". Bu, yanmayla ilgili bir teknoloji. Verimliliği belirleyen ideal yanmada, doğru hava-gaz dengesini oluşturmaya yarıyor. Premix teknolojili Duo Tec de bir birim gaz için eşit düzeyde havayı alıp önceden karıştırıyor ve böylece ideal yanmayı sağlıyor.

Duo Tec'in gücünü artıran iki özellik daha var. Bunlardan ilki "Brülör Grubu". Paslanmaz çelikten imal edilen brülör böylece Duo Tec'in uzun ömürlü olmasını sağlıyor. Ayrıca düşük emisyon değeriyle çevreye zarar vermiyor. Diğer önemli özellik ise Cold Burner Door (CBD) teknolojili yanma grubu. Bu sistemle kapağın ısınması engellenerek ısı kayıpları azaltılıyor.

LUNA'NIN YOĞUŞMALISI: AVANT

Luna Avant 24 ve 31 kW kapasite seçenekleriyle apartman dairelerini hitap eden bir kombi. Kuşkusuz en büyük artılarından biri üç eşanjörlü yapısı. Enerji verimliliği açısından "dört yıldızlı" bir kombi olan Luna Avant'ın bir diğer kritik özelliği ise kullanım suyunda konfor sağlayan akış sensörü ile elektrik motorlu üç yollu vanayı içeren yeni hidrolik sistemi. Luna Avant da arıza tespit sistemi de bulunuyor.

de tüm kombi reklamlarında yoğuşmalı kombilerini tanıttı. Diğer taraftan Baymak özellikle BDR Thermea sonrasındaki dört yıl boyunca yoğuşmalı kombi ve kazan alanında yaptığı altyapı yatırımlarıyla sektörden ayrıştı. Zaten yoğuşmalı ürün pazarın da sektörün adet bazında en hızlı büyüyen firması oldu.

ErP'nin yürürlüğe girmesiyle de Baymak zaten çok odaklanmadığı konvansiyonel ürünleri tamamen bırakmış oldu. Bildiğiniz üzere Baymak'ın kombi ürün gamı "Baymak" ve "Brötje" markaları çatısı altında bulunan iki farklı teknolojiden oluşmaktadır. Baymak markası altında idee, Duo Tec ve Luna

Yoğuşmalı kombilerdeki sirkülasyon pompaları ErP standartlarına uygun olarak üç hızlıdan frekans kontrollü olarak değiştirildi.

Avant, Brötje markası altında ise Star Bridge, Star Bridge Extra, Novadens ile Novadens Extra bulunuyor.

NELER DEĞİŞTİ?

Baymak, iklimlendirme işinde yoğuşmalıya en adapte olmuş firma. Bu nedenle kombi ürün ailesinde çok büyük bir değişim olmadı. Sadece ErP'nin getirdiği iki temel değişiklik yoğuşmalı ürünlere uygulandı. Bunlardan ilki, yoğuşmalı kombilerindeki sirkülasyon pompalarının ErP standartlarına uygun olarak üç hızlıdan frekans kontrollü olarak değiştirilmesi. Frekans kontrollü pompalar, içlerindeki elektronik kart sayesinde otomatik olarak kombinin ana kartından aldığı sinyalle hızını kontrol edebiliyor. Böylece maksimum ısıtma gücüne ihtiyacınız olmadığı durumda hızını gerekli seviyeye kadar düşürüyor. Bu da elektrik tüketimini azaltıyor. Diğer bir değişiklik ise ErP enerji etiketleri. Her bir yoğuşmalı cihazlara tüketicileri bilgilendirme amacıyla enerji etiketleri eklendi.

TESISATIN OLMAZSA OLMAZI

Kuşkusuz bir evin ısıtma tesisatının olmazsa olmazı panel radyatörler, Baymak'ın yılların deneyimiyle üretimde kusursuzlaştığı ve yüksek teknolojiyle birleştirdiği cihazlar…

KALİTENİN ADI: BRÖTJE NOVADENS SERİSİ

Novadens ve Novadens Extra serisi Brötje markalı kombilerin en üst seviyesini temsil eden ve Premix teknoloji ailesinin üç üyesinden ikisi. 24, 28, 33, 42 ve 45 kW'lik beş farklı kapasiteye sahip Novadens Extra, Premix teknolojili Baymak Duo Tec ile Brötje Novadens Serisi'nden adını haklı çıkartırcasına ekstra fonksiyon ve donanımlarıyla ayrılıyor. Enerji verimliliğinin üst sınıfını temsil eden dört yıldıza sahip Novadens Extra Premix teknolojisi sayesinde yüksek verimlilikle çalışıyor. Kapağın ısınması engellenerek ısı kayıpları azaltan Cold Burner Door (CBD) teknolojili yanma grubu da standart olarak sunuluyor. Ayrıca nitrik oksit salınımında piyasadaki en düşük seviyeye sahip cihazlardan biri.

Novadens Extra'nın hem Baymak Ailesi hem de rakiplerinden ayrıştıran en önemli özelliği ise taşınabilir LCD ekranlı kontrol paneli ve programlanabilir oto termostatı. Bu iki donanım da Novadens Extra ile birlikte standart olarak geliyor. Oda termostatı basitçe ısıtma sistemini gerektiği gibi açıp kapatır. Hava sıcaklığını algılayarak çalışır, hava sıcaklığı termostat ayarından düşük bir seviyeye geldiğinde ısıtmayı açar ve bu ayar sıcaklığına erişildiğinde ısıtmayı kapatır. Bu iki donanımla kombi kolaylıkla kontrol edilebiliyor ve en uygun sıcaklığın bulunarak fazla ısıtmalardan kaynaklanan maliyetin önüne geçilebiliyor.

24, 28, 33, 42 ve 45 kW'lik beş farklı kapasite seçeneğiyle gelen ve şıklığıyla salonunuzda dahi bir aksesuvar olarak kullanılabilecek elit bir görünümde olan Novadens Serisi ise Duo Tec ile hemen hemen benzer özelliklere sahip. 109,1 verimlilikle çalışıyor, enerji verimliliğinde dört yıldızlı, arıza tespit sistemine sahip ve tabii ki Premix teknolojisiyle donanmış.

ÖZEL BİR AİLE: STAR BRİDGE SERİSİ

Brötje Ailesi'nin güçlü modeli Star Bridge de, Novadens Serisi gibi standart ve ekstra olarak ikiye ayrılıyor. 24 ve 31 kW'lik seçenekleriyle daha çok apartman daireleri için düşünülen yoğuşma teknolojili Star Bridge Serisi, Luna Avant gibi üç eşanjörlü bir yapıya sahip ve enerji verimliliği açısından dört yıldızlı.

Star Bridge Serisi'nin Extra modeli, Brötje Ailesi'nin üst seviye modellerinde olduğu gibi oda termostatı ve taşınabilir LCD ekranlı kontrol paneliyle birlikte geliyor. Bunlar hem kullanım hem de maliyet açısından kullanıcılara büyük avantaj sağlıyor. Öte yandan bu iki donanım, kullanıcıların kombilerini günlük veya haftalık programlayabilmesine imkan veriyor. Buna ek olarak verimliliği ve dayanıklılığı artıran paslanmaz çelik kullanım suyu eşanjörü, paslanmaz çelik brülör dikkat çekici teknik ayrıntılar. Bu iki özellikle serinin Star Bridge modelinde de standart olarak sunuluyor. Arıza tespit sistemi ve geniş LCD ekran da her iki cihazın önemli artıları arasında…

Baymak'ın ürün gamında panel radyatör ve havlu tip radyatör modelleri bulunuyor. Bunlardan ilki Star serisi. Baymak, bu ürünlerde TSE EN 442, ISO 9001-2000, GOST-R, DIN EN 442 ve CE kalite belgelerine sahip. Zira Baymak'ın Star radyatörleri 13 bar basınçta test ediliyor; yüksek su hacimli su dolaşım kanalları ve maksimum yüzey alana sahip konvektörleriyle yüksek ısıl gücene sahip. Her bir radyatör, kimyasal temizlik ve fosfat kaplamadan sonra su bazlı astar boyadan geçiriliyor. Ayrıca radyatörler, RAL 9016 beyaz epoxy- polyester elektrostatik toz boyayla boyanarak yüksek derece sıcaklarında fırınlanır. Ürünler, balonlu naylonlar ile kaplanarak her türlü dış ortam şartlarına karşı dayanıklı şekilde ambalajlanıyor ve tüm aksesuarlarıyla birlikte sevk ediliyor. Kolay monte edilen Baymak Star Panel Radyatörler, en son teknolojiye sahip bilgisayar kontrollü tam otomatik modern kaynak hatlarında üretilip yüzde 100 test ediliyor.

Baymak Star Panel Radyatörleri beş farklı tipte, 5

farklı yükseklikte ve 27 farklı uzunlukta üretiliyor. Yüksek basınç dayanımı, düşük su hacmi sayesinde de işletme giderlerinde tasarruf ve verimlilik sağlıyor. Compact tipler ile zeminden beslemeli tesisatlara da uygun. İstenildiğinde özel aksesuarı sayesinde zemine de montajı yapılabiliyor. Buna ek olarak gidiş ve dönüş bağlantısı sayesinde yandan ve termostatik kontrol olanağıyla alttan bağlantı ve standart askı aparatı ile çift taraflı kullanım özelliğine de sahip. Termostatik kontrol sayesinde, oda sıcaklığını ayarlayarak enerji tasarrufu da sağlıyor. Yüksek performans, uygun fiyat ve süratli teslimat da Baymak'ın en büyük avantajları.

Baymak'ın panel radyatör ailesinde ayrıca havlu tip ürünler de yer alıyor. Bunun beyaz boyalı ve krom modellerine ilave olarak ta düz ve oval seçenekleri de bulunan havlu tip radyatörler, ısınma ve havlu kurutmada estetik, modern ve şık bir çözüm sunuyor. Elektrostatik epoksi polyester toz boyalı/ krom kaplı havlu radyatörler banyonuzdaki aksesuarlara da uyum sağlıyor.

KOMBİNİZİ UZAKTAN KONTROL EDİN!

Baymak'ın "kombinizin yerini unutacaksınız" sloganıyla tanıttığı Connect, en basit anlamda evinizin sıcaklığını uzaktan kontrol etme fikrine dayanıyor. Bu kurguya donanım olarak bir oda termostatı, modem ve akıllı telefon uygulaması eşlik ediyor. Tabii bir de kombi... Yani Connect ile istenen her yerden kombinizle bağlantı kurma imkanı sunuluyor. Böylece evin sıcaklığı istenilen yerden, iOS ve Android işletim sistemine sahip akıllı telefon ya da tablet üzerinden ayarlanabiliyor. Eski yeni fark etmeksizin her kombiye uyumlu olan Baymak Connect ile eve gelmeden önce kombi açılarak ısıtabiliyor, çıkarken de sıcaklık ayarı düşürülebiliyor.

Bir kere Connect, evin sadece gerektiği ölçüde ısınmasını ve tabii ki büyük konfor sağlıyor. Peki bunu nasıl yapıyor? Connect, sürekli güncellenen hava durumu tahminlerinde göre kullanıcıyı akıllı telefona veya tablete indirilen uygulama üzerinden bilgilendiriyor. Bu sayede evinizin ihtiyaç duyacağı sıcaklığı önceden öngörebiliyorsunuz. Bu da her gün sıcaklık ayarlamak yerine, günlük ve haftalık programlama yapmaya imkan tanıyor.

PROFESYONEL BAKIŞ

Merve Isı, İstanbul Bahçelievler bölgesinde Orange Store olarak hizmet veriyor. Henüz sekiz aylık Baymaklı olmasına rağmen ciro hedefini tutturmayı başaran Merve Isı'nın kurucusu Ahmet Tanrıkulu işin sırrının müşteri memnuniyeti ve proje odaklı çalışmak olduğunu söylüyor.

Isıtma-soğutma sektörünün içinden gelen Merve Isı kurucusu Ahmet Tanrıkulu, klasik ticaret anlayışından ziyade vizyonel bir bakış açısına sahip. "Artık teknoloji çağındayız" diyor. Bunun nimetlerinden yararlandığını söyleyerek çok yakın zamanda açacakları internet sitesi üzerinden ürün tanıtımı yapacaklarını söylüyor. Merve İnşaat markasıyla 15 senedir inşaat sektöründe olmanın avantajını kullandığını söyleyen Tanrıkulu'nun satış stratejisi de farklı. "Ürünün yanında hizmet de satmak" lazım düsturuyla yola çıkmış. Bu yüzden bir günde ürünü teslim edip aynı gün montajını yapıyor. Ayrıca servis ayağını da yönlendiriyor. Ona göre bu hizmet anlayışı Merve Isı'dan çok Baymak'ı etkiliyor. "Çünkü tüketiciler bu markanın

Nihayetinde işin içinde para dönüyor ama bu karşılıklı güven, dürüstlük ve sevgiye dayanan bir alışveriş. Bunu korumayı bilirseniz işlerinizin müşteri tarafında kötü gitmesi gibi bir durum söz konusu olamaz.

ürününü alıyor" diye konuşuyor.

2018'in ilk yarısının döviz kuru nedeniyle ticaret açısından hayli zor geçtiğini söyleyen Ahmet Tanrıkulu, ancak son zamanlarda piyasanın psikolojik olarak rahatladığını düşünüyor. Buna paralel olarak havanın da soğumasıyla kazan ve kombi satışlarının geçen seneki seviyelerinin üzerine çıkacağını düşünüyor. Ahmet Tanrıkulu iyimser çünkü 2018 hedeflerini şimdiden tutturmuş. Gelecek seneden de umutlu: "Ama önemli olan bir sonraki yıl. Bu yıl için hedeflerimizi tutturduk. Hatta yıl bitmeden hedefimizin üstüne çıktık. Önümüzdeki sene gelirlerimizi ikiye katlamak istiyoruz."

KURUMSALLAŞMAK ŞART

● Isıtma-soğutma sektörüne bir başka ifadeyle mesleğe nasıl başladınız?

Çocukluğumdan beri ticaretle uğraşıyorum. İş hayatına bir otomotiv şirketinin özel servis hizmetini vererek başladım. Bunu yaparken henüz 18 yaşındaydım ve ehliyetim yoktu. 25 yaşına kadar bu sektörde çalıştım. Sektör çok genişledi ve kazançlıydı. Fakat 2001 Krizi ile son noktaya koymak zorunda kaldım. Krizi fırsata çevirmek için askere gittim. Askerliğimi bitirdikten sonra iklimlendirme sektöründeki bir şirketin bayisinde satış pazarlama departmanında çalışmaya başladım. Yaklaşık 10 yıl kadar orada kaldım. Burada maaşla çalışan bir eleman değildim. Prim usulü çalışıyordum, bu yüzden hep sahadaydım. Fazla özgür ruhlu olduğum için maaş alarak çalışmak hiç istemedim. Tam da bu bakış açısı sebebiyle kendi inşaatlarımı yapmaya karar verdim ve müteahhit oldum.

● İnşaat derken konut yapmaya mı başladınız?

Evet, bugüne kadar üç proje bitirdim. Sonuncusunu ise yakın zamanda teslim edeceğim. Ayrıca hem kendilerimizinkinde hem de başka inşaat firmalarının projelerinde ısıtma tesisatının kurulması hizmetini veriyoruz.

● Baymak ile çalışmaya nasıl başladınız?

İnşaat sektörüne girince daha önce normal şartlarda üstlendiğimiz işleri kolayca yapamaz olduk. Çünkü rakamlar ve yaptığımız işler büyüdü. Finansal olarak bu işlerin altından kalkabilmek için kurumsallaşmak ve bir markanın altında yürümek gerektiğini fark ettim. Çünkü verdiğim hizmetin kalitesini artırmam lazımdı.

Eski çalıştığım şirketin satış pazarlama departmanındayken zaten işim kombi satmaktı. Baymak'ın Luna modelleri çok iyi satıyordu ve cihaz olarak da çok kaliteliydi. Diğer markalarda sıkıntı yaşarken Baymak'ta satış sonrası tüketicilerden hiç şikayet almamıştım. Marka algısı yüksekti ve müşterinin talep edip alamadığı ya da olmayan

Baymak'ın satış politikasının düzgün, ürün gamının yüksek olduğunu söyleyen Ahmet Tanrıkulu, **"Bunlar bu markaya yönelmem için büyük bir artı oldu"** diyor.

KIŞA HAZIRLIK

● Soğutma sezonu bitti, ısıtma sezonu başladı. Kışa nasıl hazırlandınız ve beklentileriniz nelerdir?

Kış ne kadar sıcak geçecek bilemiyoruz. Hava durumunu takip ediyorum. Kışın kombi, kazan, su ısıtıcıları satacağız. İnşaat sektörü durunca artık bireysel satışlar başlayacak. Birtakım pazarlama faaliyetlerine başlayacağız. Montaja gittiğimiz yer yeni yapılan bir binaysa oraya ilan bırakıyoruz. Çünkü sıfır binada yaşayan insanlar mutlaka kombi taktıracaktır.

KAZAN İŞİ YÜKSELİYOR

● İşinizin en hızlı büyüyen alanı hangisi?

Artık yeni yapılan çok daireli sitelerde kombilerden ziyade kazan sistemleri tercih ediliyor. Kazan sistemlerinde de Baymak bir numara. Çünkü tüketiciler, Lectus yani Baymak markalı kazanın hem fiyat hem de kalite olarak iyi olduğunu görüyor ve biliyor. Bir de bayi olarak bunun montajını yapınca avantajlı oluyoruz. Verdiğim hizmeti gördükten sonra tüketicilerin bizi tekrar tercih etmemesi için hiçbir neden yok.

bir ürünü yoktu. Yani o günlerde Baymak ile çalışma düşüncesi kafamda oluşmuştu.

Diğer taraftan satış politikası düzgün, ürün gamı geniş bir markayla çalışmak benim için büyük bir artı olacaktı. Bir taraftan ürünlerini satabileceğim ve montajını yapabileceğim bir marka olması önemliydi. Bunun üstüne eğildik. Sekiz ay önce anlaştık ve Baymak'ın Orange Store ana bayisi olarak hizmet vermeye başladım.

A'DAN Z'YE HİZMET VERİYORUZ

● 2018'in döviz kuru nedeniyle ticaret açısından hayli zorlu bir yıl olacağı söyleniyordu. Gerçi çok kısa süredir Baymak bayisisiniz, bir yıl bile dolmadı ama bu sekiz ay nasıl geçti?

Merve Isı olarak sadece satışa odaklı bir firma değiliz. İşlerimizin yarısı satış kalanı taahhüt. Zaten ürünlerimizin yüzde 90'ının montajını kendimiz yapabiliyoruz. Müşteri de aslında bunu yani A'dan Z'ye hizmet almak istiyor. Dolayısıyla Baymak ile geçen bu sürede istediklerimizi yaptık. Tabii ne yazık ki kriz ortamının içinde işe başladık. Yaz tatili, bayram derken satışlarımız etkilendi. Ancak kur nispeten rahatladı, psikolojik olarak insanlar da rahatladı. Şimdi bunun bir dönüşü olacak. Hava bozduğu an kombi, kazan satışlarımızın artacağını düşünüyorum.

Ama şu anda bile hedeflerimizi tutturmuş durumdayız. Bunu da en ölü sezonda başardık. Üstelik Bahçelievler bölgesinde dükkanımız daha çok yeni. Hatta komşularımızla daha yeni yeni tanışıyoruz. Dolayısıyla önümüz çok açık diye düşünüyorum ama önemli olan bir sonraki yıl. Hedef tutturmak kolay… Daha çok çalışacağız, gayret göstereceğiz.

Aslında piyasada iş var. Ancak satmak işin en kolay tarafı… Zor olan sattığınız malın ödemesini almak… Bu nedenle 15 senedir içinde olduğunu inşaat sektörü

Merve Isı'nın kurucusu Ahmet Tanrıkulu, Ürünün yanında hizmet de satmak gerektiğini düşünüyor.

vesilesiyle tanıdığım insanlarla ticaret yapıyorum. Burada maksat karlı bir ciro yakalamak…

● 2019'a dair hedefleriniz nelerdir?

2019'da bu senenin en az iki katı ciro yapmayı hedefliyorum ancak tedbirli adımlarla ilerleyeceğiz.

● İnşaat sektörünün içinde olmanız nedeniyle daha çok proje odaklı mı ilerliyorsunuz?

Evet, zaten benzer firmaların çoğu malzeme ve ürün satışlarının yüzde 40'ını inşaat sektörüne yapıyor. Bir inşaat firmasına 50 kombiyi tek kalemde satmak ciroyu fazlasıyla etkiliyor. Çünkü sattığımız mallar inşaatın pahalı kalemlerinden. Tabii şöyle bir avantajımız da var. Son beş-altı yılda Bahçelievler bölgesinde kentsel dönüşümün etkisiyle inşaat işleri çok hızlı büyüdü.

ÜRÜNÜN YANINDA HİZMET DE SATMALISINIZ

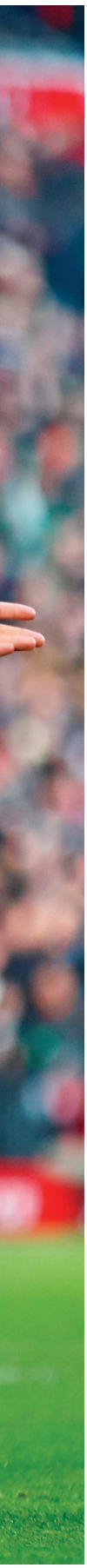
● Nasıl bir pazarlama stratejisi izliyorsunuz, hangi araçları kullanıyorsunuz?

Sahada mağazamızın reklamını yapan beş kişilik bir pazarlama ekibimiz var. Ancak malumunuz artık teknoloji çağındayız. Telefon, bilgisayar herşeyimiz haline gelmiş, insanların artık bilgisayarın başındayken alışveriş yaptığını düşünürseniz, bizim de teknolojiye ayak uydurmamız gerekiyor. Zaten teknoloji maliyetleri minimize etmenizi sağlayan bir araç. Bu amaçla Merve Isı olarak yakın zamanda faaliyete geçecek bir internet sitesi kurmaya hazırlanıyoruz. Buradan Baymak ürünlerininin tanıtımını yapmayı planlıyorum.

Diğer taraftan ticarette çevre ve yetebilme önemli. Bahçelievler bölgesinde olabiliriz ama sadece buraya hizmet vermiyoruz. Buna ek olarak Baymak Ailesi'ne katılınca bazı şeyleri ispat etmemiz lazım. Bu yüzden buraya birşeyler satın almak için gelen kimseyi çevirmedim. Hatta yeri geldi, gecenin geç saatlerine kadar çalıştım. Bence para her şey değil. Ürünüme güveniyorum ama bu her şey değil. Ürünün yanında hizmet de satmak lazım. Örneğin bir günde ürünü teslim edip aynı gün montajını yapıyoruz. Ayrıca servis ayağını da yönlendiriyoruz.

MISIR'IN PİRAMİTLERDEN SONRAKİ YENİ HARİKASI

Son iki sezondur herkes onu konuşuyor. Liverpool'un Mısırlı yıldız oyuncusu Muhammed Salah, futbol tarihinin Ortadoğu'dan çıkan belki de en büyük ismi. Onun yoksullukla örülü hikayesiyse azmin ve çok çalışmanın başarıya giden yolu nasıl araladığını çok iyi anlatıyor.



“Basel’de ne yemek söyleyeceğimi bile bilmiyordum. **Otele gittiğimde televizyonu açıyordum ama Mısır dilinde bir kanal bulamıyordum tabii.** Başlarda çok zorluk yaşadım. Kendi kendime ‘tamam, bu durumla başa çıkmalısın yoksa işler daha zorlaşacak’ diyordum”

Mısır’ın başkenti Kahire yakınındaki Nil Nehri’nin batısında bulunan Giza Yaylası’nda bulunan Keops Piramidi, dünyanın yedi harikasından günümüze kadar ulaşan ve ayakta kalabilen tek eser. Ancak son dönemde Mısır’ın neredeyse piramitleri kıskandıracak düzeyde ilgi gören yeni bir harikası var. Evet bildiniz, Muhammed Salah’tan bahsediyoruz. Çünkü artık tüm dünyada 7’sinden 70’ine herkes onu konuşuyor. Mısır’da fakir bir ailede yetişen Muhammed Salah’ın futbol dünyasında uzun süredir devam eden Messi ve Ronaldo saltanatının bile sonunu getirebileceği düşünülüyor.

Liverpool, Basel, Roma, Aran Conrators, Fiorentina ve Chelsea’de oynadığı toplam 314 maça 124 gol ve 73 asist sığdıran 26 yaşındaki futbolcu, geçen sezon İngilizlerin ünlü kulübü Liverpool’u Şampiyonlar Ligi finaline taşıyan isimdi. Hatta öyle ki, Real Madridli Sergio Ramos’un tüm futbol severleri üzüntüye boğan o ‘vahşi’ faulü sonrası omzundan sakatlanıp sahayı terk etmek zorunda kalmasa, Liverpool’un kupayı evine götürmesi içten bile değildi. İngiltere’de Profesyonel Futbol Oyuncuları Birliği’nden “Yılın Futbolcusu Ödülü”nü alan sempatik oyuncu, futbol dünyasının yanısıra ülkesinde de o kadar seviliyor ki, Mısır’da yapılan başkanlık seçimlerinde aday olmadığı halde 1,5 milyon civarında Mısırlı ona oy vermişti.

Baymaklife’ın bu sayısında, Mısır’ı 1990’dan sonra ilk kez Dünya Kupası’na götüren isim olan ve 150 milyon euro piyasa değerine ulaşan Muhammed Salah’ın hayat hikayesini derledik.

ANTREMAN İÇİN HER GÜN DÖRT SAAT YOL GİTTİ

15 Haziran 1992’de küçük bir kasabada doğan Salah’ınki de birçok ünlü futbolcu gibi zorluklarla dolu bir hikaye. Sabah akşam sokakta top oynayan küçük Muhammed, idmanlar ve okul arasında günde 4,5 saat yol gidip geliyormuş. Hal böyle olunca bir süre sonra okulu bırakma kararı almış. Ama okul yönetimi onu çağırmış ve hiç olmazsa günde iki saat derslere girmesi konusunda ikna etmiş.

Futbola henüz 7-8 yaşında bir çocukken aşık olan Salah, Şampiyonlar Ligi’ni izleyip sokakta arkadaşlarıyla oynarken Brezilyalı Ronaldo, Zidane ve Totti gibi futbolculara öykünerek oynarmış. “Bu sihirli oyuncuları çok beğeniyordum” diyor bir röportajında. Gününün tamamı okul, ardından yolculuk, antrenman, geri dönüş, yemek ve uyumak ile geçen Muhammed Salah o günleri, “Çok zordu benim için. Ama çok gençtim ve futbolcu, en büyüğü olmak istiyordum. Özel birisi olmayı hayal ediyordum” sözleriyle anlatıyor. 14 yaşında Al Mokawloon takımıyla sözleşme imzalayan Salah, 19 yaşında Mısır Milli Takımı’na seçildi. Kendisi dışında neredeyse herkesin 30 yaşında olduğu milli takıma seçilmesine uzun süre inanamadığını söylüyor.

ARAP BAHARI'NIN SICAK GÜNLERİNDEN BASEL'E AÇILAN KAPI

Kendini ilk gösterme şansını ise 2012'de buldu. 2012 Olimpiyatları'nda Mısır forması ile gösterdiği performans sonrası Basel'e transfer oldu. Arap Baharı'nın en sıcak günlerinde yaşanan bu gelişme Salah'ın kariyeri için de önemli bir dönüm noktası. Çünkü Port Said'de oynanan bir lig maçı, dönemin politik karmaşasında kanlı bir trajediye dönüştü ve 74 taraftar hayatını kaybetti. Port Said Faciası üzerine Mısır Federasyonu ligleri iki yıl durdururken tam bu dönemde İsviçre'nin Basel takımı Salah'a kapılarını açtı. Basel'deki ilk günlerini, "Ülkem dışında başka bir yere gitmek çok zor oldu. Özellikle bu kadar gençken. Mısır'da büyüdüm, Mısır hakkında her şeyi biliyordum ama İsviçre hakkında hiçbir şey bilmiyordum. Söylediklerinden hiçbir şey anlamıyordum. İngilizcem de yoktu. Ne yemek söyleyeceğimi bile bilmiyordum. Otele gittiğimde televizyonu açıyordum ama Mısır dilinde bir kanal bulamıyordum tabii. Başlarda çok zorluk yaşadım. Kendi kendime 'tamam, bu durumla başa çıkmalısın yoksa işler daha zorlaşacak' diyordum" sözleriyle anlatıyor.

Hemen İngilizce öğrenmeye başlayan Salah, başlangıçta iyi giden dersleri bir süre sonra "antrenmanlara zaman kalmıyor" diye durdurmak zorunda kalıyor. 2012'de Basel'in Şampiyonlar Ligi maçları Salah'ın kendini tam anlamıyla Avrupa vitrinine taşımasına fırsat verdi. Basel'de yakaladığı çıkışla sezon ortasında Chelsea'nin yolunu tuttu. İsviçre'de yarım bıraktığı İngilizce derslerini burada sürdürme şansı bulsa da, sezon ortasında geldiği Stamford Bridge'de o sezon neyse de sonrakinde sadece üç maçta forma şansı bulabildi.

İTALYA'DA KENDİNİ BULDU

Dönemin Chelsea hocası Mourinho'nun sistemine ayak uyduramayınca, önce kiralandığı Fiorentina'da sonra da Roma'da kendini en büyük adımı Basel olarak vurgulayan Salah, bu kulüp olmasaydı böyle bir futbolcu olamayacağına yüzde 100 emin olduğunu söyleyerek İsviçre kulübünün kariyerine katkısının hakkını veriyor.

Çocukluğunda idmanlar ve okul arasında günde 4,5 saat yol gidip geliyormuş. Hal böyle olunca bir süre sonra okulu bırakma kararı almış. Ama okul yönetimi onu çağırmış ve hiç olmazsa günde iki saat derslere girmesi konusunda ikna etmiş.

Basel'de yakaladığı çıkışla sezon ortasında Chelsea'nin yolunu tuttu. Ara transfer döneminde geldiği Stamford Bridge'de ilk sezonunda çok az sonrakinde ise sadece üç maçta forma şansı bulabildi.

Profesyonel olmayı ise Chelsea'de öğrendiğini söyleyen Muhammed Salah, Liverpool'un hayalini ise Chelsea'ye gittiği dönemde kurmaya başladığı itirafında bulunuyor. Bir röportajında Roma'daki hocası Spaletti'ye çok şey borçlu olduğunu söyleyen Salah, bu dönemdeki gelişiminin ise şöyle özetliyor: "Ona 'gelişmek istiyorum' diyordum, o da bana defans yapmayı ve takım oyununa uymayı öğretiyordu."

PLAY STATION'DA BİLE TAKIMI LİVERPOOL

Muhammed Salah'ın, Messi ve Ronaldo'nun tahtını sallayıp kariyerinde zirveye ulaşacağı adres ise yıllardır hayalini kurduğu Liverpool oldu. Liverpool sevdası o kadar büyük ki, Play Station'da FIFA oynarken bile Liverpool'u seçtiğini, Steven Gerrard, Sami Hyypia, Jamie Carragher, Michael Owen ve Xabi Alonso'lu kadroyla oynadığını anlatıyor. Yine bir röportajında, Chelsea formasıyla Anfield'da Liverpool ile çıktıkları maçta atmosferden çok etkilendiğini ve "Bir gün buraya geleceğim ve burada oynayacağım" dediğini anlatıyor. Roma'dan İngiltere'ye dönmek ve Ada'daki yarım kalan hikayeyi tamamlamak isteyen Salah, "Liverpool benim için en doğru takımdı" diyor.

KLOPP İLE ZİRVEYE ÇIKTI

Roma performansı sonrası 2017 yazında bu hayali gerçek olan Salah, o yıl yolunu tuttuğu Liverpool'da hayal bile edemeyeceği bir sezon geçirdi. Salah'ın belki de en büyük şansı ise Liverpool'u küllerinden yeniden doğmasını sağlayan Jürgen Klopp'tu. Hırçın ama bir o kadar da taktik zekası yüksek Klopp'un oyun sisteminde zirveye çıkan Salah, Liverpool'u geçen yıl Şampiyonlar Lig'inde finale taşırken Premier Lig'de ise ilk dörtte tutmayı başardı. Bu sezonda hız kesmeyen Salahlı Liverpool, Şampiyonlar Ligi'nde dolu dizgin devam ederken Premier Lig'de ilk sekiz haftada aldığı altı galibiyet iki beraberlik sonrası topladığı 20 puanla averaj ile üçüncü sırada yer alıyor. Bu arada hemen belirtelim ligde Liverpool'un önündeki Chelsea ve M. City'nin de puanı 20. Mitolojide Liverpool'un armasında yer alan Anka Kuşu'nun küllerinden yeniden doğduğu anlatılır. Alman teknik adam Jürgen Klopp da 2015'de geldiği Ada'da her geçen yıl üzerine koyduğu futbol anlayışıyla Liverpool efsanesini geri getirmekle yani Anka Kuşu'nu diriltmekle meşgul. Klopp'un bu yoldaki en büyük 'yoldaşı' ise kuşkusuz Mısır'ın piramitlerden sonraki yeni harikası Muhammed Salah.

KARANLIK BİR TÜNELDE DEĞİLİZ

Konutder Başkanı Altan Elmas sektörde bir miktar arz fazlası olduğunu ancak yeni üretim yapılmazsa Türkiye'deki konut stoğunun bir yılda tükeneceğini düşünüyor. Elmas, "Önümüzde toz pembe bir tablo olduğunu söylemek doğru olmaz. Ama kapkaranlık ucu görünmeyen tünelde de değiliz" diyor.

Konutder Başkanı Altan Elmas 250 bin dolara indirilen vatandaşlık bedelinin geniş bir coğrafyadaki insanları Türkiye'den konut almaya teşvik edeceğini düşünüyor.

Küresel ekonomik konjontür, kurlar ve faizlerde son dönemde yaşanan artıştan en çok etkilenen sektörlerden biri kuşkusuz gayrimenkul. Ekonomi yönetiminin aldığı önlemler ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın önderliğinde başlatılan kampanyalarla nefes almaya çalışan sektörün en önemli çatı kuruluşlarından Konutder de açıkçası karalar bağlamış değil. Türkiye'nin içinden geçtiği dönemin önemine dikkat çeken Konutder Başkanı Altan Elmas, ülke olarak önemli bir mücadele verildiğinin altını çizerek "Hepimiz bu geminin içinde payımıza düşeni yaşıyoruz" diyor. Gayrimenkul sektörünün bu döneme biraz arz fazlasıyla yakalandığına dikkat çeken Elmas'a göre "fazla ürettik diye dövünmenin bir anlamı yok". Türkiye'de ayda 65-70 bin konut satıldığını kaydeden Elmas, bunun bir yıllık stok demek olduğunu yani yeni üretim yapılmazsa Türkiye'deki toplam stoğun bir yılda tüketilebileceğini belirtiyor. "Önümüzde toz pembe bir tablo olduğunu söylemek doğru olmaz" diyor Elmas, "Ama kapkaranlık ucu görünmeyen tünelde de değiliz."

Konutder Başkanı Altan Elmas gayrimenkul sektörünün içinden geçtiği dönemi ve çıkış reçetesini Baymaklife'a anlattı.

Dövizdeki artışla birlikte İstanbul'da metrekare fiyatı 1.000 dolara gelmiş durumda. İstanbul gibi bir dünya metropolü için bu leblebi, çekirdek fiyatı. Bu rakamın 2 bin dolara çıması iki yıl sürmez.

SÜREKLİ 200 KM HIZLA GİDEMEZSİNİZ

● Son dönemde sektör üst üste kampanyalar düzenliyor. Bu bir yavaşlama anlamına mı geliyor?

Son iki yıldır yani darbe girişiminden bu yana, en çok üretmeye çalışan, çarkların dönmesi için en çok çalışan sektör gayrimenkul oldu. Tabii ki bu sonsuza dek yürüyecek birşey değil. Elbette bir yükselme, bir de yumuşak iniş veya dinlenme dönemi olacaktı. Sürekli 200 kilometre hızla gidemezsiniz. Giderseniz motor su kaynatır. Sonuçta gayrimenkul sektörü genel ekonomiden bağımsız değil. Türkiye bir finansal saldırı yaşadı. Önce derecelendirme kuruluşları arka arkaya Türkiye'nin notunu düşürdü. Sonra piyasaların kapalı olduğu saatlerde dahi işlemler yapılarak kur anormal noktalara çıkarıldı. Alınan önlemlerle bu manipülasyonların önünü aldık ama neticede hasar da aldık. Bundan sonrasında da zorluklar yaşayacağız. Önümüzde toz pembe bir tablo olduğunu söylemek doğru olmaz. Ama kapkaranlık ucu görünmeyen tünelde de değiliz. Böyle düşünmek Türkiye'ye, şirketlere haksızlık olur. Bence ülke olarak bunları iyi göğüsledik. Şimdi yeni bir denge oluşacak.

● Gayrimenkul sektörü bu döneme arz fazlasıyla mı yakalandı?

Evet, bir miktar arz fazlasıyla yakalanmış olabiliriz ama gayrimenkul sektörü bunu üç-beş aydır yaşamıyor. Aslında bir yıldır bunun içindeyiz. Ancak biz şerbetliyiz. Elbette sektör zorlanıyor. Ama bir şekilde gaz-fren dengesini de ayarlıyor. Her şeye rağmen Türkiye'de her ay 65-70 bin konut satıyoruz. Yani ortada konut sektörü "çok kötü" diyecek bir tablo yok. Sadece satılan ürün, dönen nakit akışı, sektörü eski alışkanlıkları seviyesinde koşturmuyor. Ama hep 200 kilometre koşmamız gerekmiyor ki, biraz da 120-130 km ile koşalım. Bence firmaların büyük çoğunluğu buna adapte oluyor.

● Arz fazlası sektörü nasıl etkileyecek?

Fazla ürettik diye dövünmenin bir anlamı yok. Ne yapalım, bir-iki sene karsız geçeriz ya da az zarar ederiz. Üretimimiz tabii ki yavaşladı. Zaten yavaşlaması gerekiyordu. Ama bunun uzun süreceğini düşünmüyorum. Türkiye'de ayda 65-70 bin konut satılıyor. Bu bir yıllık stok demek. Yani yeni üretim yapılmazsa Türkiye'deki toplam stok bir yılda tükenir. Dolayısıyla mevcut stokun yarısı altı ay içinde eriyecek. Altı

“Sadece satılan ürün, dönen nakit akışı, sektörü eski alışkanlıkları seviyesinde koşturmuyor. Ama hep 200 kilometre koşmamız gerekmiyor ki, biraz da 120-130 km ile koşalım.”

SUÇ DUYURUSUNDA BULUNDUK

● Sektörün önde gelen firmalarının batacağına dair söylentiler aldı başını gitti. Whatsapp gruplarında listeler dolaşmaya başladı…

Ekonominin çarklarının, finansal akışların yavaşladığı dönemlerde elbette zorlanan, sıkıntıya düşen firmalar olacak. Ama bunların sektörün genelini sıkıntıya sokacak bir sürece doğru yürüyeceğini düşünmüyorum. Listelere gelince… Bence bu çok ahlaksızca. İnşaat sektörünün en bilinen firmalarını listelerin içine koyup Whatsapp gruplarında, Twitter’da yaymaya çalışma gayretleri ağustos ayının başında başladı. Yani Sayın Bakanımız Berat Albayrak’ın yeni ekonomi vizyonunu açıklamasından bir hafta önce. Zaten tam o gün de Trump’ın tweetiyle dolar fırladı. Bunlar eş zamanlı işler.

Bu listelerin sektöre zarar vermek için kasten mi yapıldığını düşünüyorsunuz?

Zamanlama ve yapılış şekline baktığımız zaman bunların şirketlere karşı güveni yok etmek için yapılan kasıtlı hareketler olduğunu görüyoruz. Aslında son dört-beş yıldır buna maruz kalıyoruz. 17-25 Aralık’tan bu yana sürekli gayrimenkul sektöründe güveni zedeleyip ekonomik krizi tetikleme gayretleri sürüyor. Şimdiye kadar muvaffak olamadılar. Ama o gayretler hiç bitmedi. Bu konuda savcılığa suç duyurusunda da bulunduk. Polis de soruşturma açtı. Bu listeleri yayanların kaynaklarını da tespit ettiriyoruz. Sosyal medyadan bunları kimin yaydığı belli. Bunlar tespit edildi. Bu işi takip edeceğiz ve üstüne gideceğiz.

ay sonra ufak ufak tekrar yatırımlar başlar.

● İstanbul’da durum nedir?

İstanbul’da haziran ayında 180 bin adetlik konut stoğu vardı. Şu anda bu rakamın 150 bin civarına indiğini tahmin ediyoruz. Türkiye geneli gibi İstanbul’da da altı ay içinde stok eritilmesi konusunda önemli bir mesafe alırız diye düşünüyorum.

KONUT FİYATLARI DİP SEVİYEDE

● Bu süreçte dolar stoğu konuta döner mi sizce?

Döviz yükseldiği zaman insanlar duruyor. Ama her zirvenin bir inişi var. Hiçbir şey sonsuza kadar zirvede durmaz. İnsanlar istikrar gördükleri zaman konuta dönüyor.

● Yabancılara konut satışında vatandaşlık bedelinin 250 bin dolara indirilmesi konut talebini artırır mı?

Bunun çok yerinde bir karar olduğunu düşünüyoruz. Uzun zamandır talep ediyorduk. Türkiye vatandaşlığı çok değerli. Bölgede Türkiye hala bir güvenli liman. İnsanların sığınmak için tercih edeceği bir ülke konumunda. 250 bin dolar gibi bir rakamla vatandaşlık kolay erişilebilecek hale geldi. Bunun geniş bir coğrafyadaki insanları Türkiye’den konut almaya teşvik edeceğini düşünüyorum. Dövizdeki artışla birlikte İstanbul’da metrekare fiyatı 1.000 dolara gelmiş durumda. İstanbul gibi bir dünya metropolü için bu leblebi, çekirdek fiyatı. Yani konut fiyatları şu anda dip seviyesinde. Bu rakamın 2 bin dolara çıması iki yıl sürmez. Şu anda yabancıya konut satışı. 4,5 milyar dolarlık bir hacme ulaştı. Artış hızlanarak büyüyor. Bu yıl 6 milyar dolara yaklaşabiliriz.

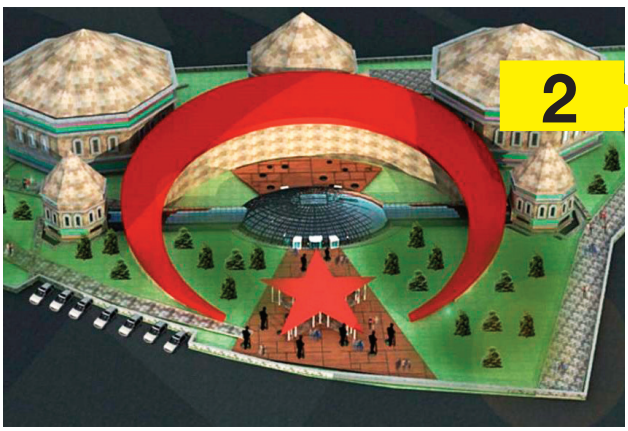
ÇOK KURUMSAL OLUYORUZ!

Baymak hem özel hem de kamu projelerindeki satışlarına hız kesmeden devam ediyor. Bu sayımızdaki haberlerimiz, Diyarbakır'ın modern konut projesi Platinum, Sarıkamış Milli Park Müzesi ve Kahramankazan TOKİ konutları…

PLATİNUM KONUTLARI – DİYARBAKIR

DİYARBAKIR'IN YILDIZI

Diyarbakır'ın modern yüzünün oluşmasından etkili yol oynayan Çeysayapı, bölge sakinlerine yaşamın ayrıcalığını sunmaya devam ediyor. "Şehirde doğadan uzak bir hayat sürmektense, şehrin doğayla birleştiği yaşam alanlarını tercih edin" sloganı ile hayata geçirilen Platinum Konut Projesi, yedi blok olarak inşa ediliyor. Proje 3+1, 4+1 ve 5+1 daire tiplerinden oluşuyor. Bölge için önem arz eden firmanın, daha önceki projelerinde olduğu gibi Platinum'da da ısıtma sistemleri Baymak'a emanet edildi. Projede 26 adet Lectus duvar tipi yoğuşmalı kazan kullanıldı.



SARIKAMIŞ MİLLİ PARK MÜZESİ –KARS

SARIKAŞMIŞ'A SELAM OLSUN

"Sarıkamış Allahuekber Dağları Milli Parkı Uzun Devreli Gelişme Planı" kapsamında yapılacak olan tanıtım ve araştırma merkezi, projesinin toplam inşaat alanı 11 bin 170 metrekare olacak. İçinde 1915 panorama salonu, 350 kişilik konferans salonu, Kafkas cephesi araştırma merkezi, sergileme ve fuaye alanı, idare binası ve mescit bulunacak. Bölge için önem arz eden bu değerli projede iki adet Baymak Magnus yer tipi yoğuşmalı kazan tercih edildi.

KAHRAMANKAZAN TOKİ– ANKARA

TOKİ PROJELERİNİN VAZGEÇİLMEZİ

Ankara'nın Kahramankazan ilçesinde yer alan TOKİ'ye ait konut projesinde bölge halkının gün içinde vakit geçirebileceği park, oyun alanı ile birlikte nitelikli bir sosyal çevre kurgulandı. 340 konutluk bu projede Baymak markası tercih edildi.

FARKINA VARMAK

DUYGUSAL ZEKA

DİLEK YILMAZ

Sahip olduğumuz “Potansiyel Ben”e ulaşmadan öylece yaşamayı seçiyoruz. Büyük bir umutsuzluk hatta çaresizlik içinde kıvranıp hayatın içinde mutlu huzurlu ve tam olmayı tadamıyoruz. Oysa sözlerimizin farkında olmak, düşüncelerimizi bilinçli yapılandırmak ve yerleştirmek, duygularımızın güçlü yönetimi Gandhi’nin bahsettiği tüm zincir reaksiyonu yeniler. Her birimiz “Potansiyel Ben”ine ulaşır, birlikte yükseliriz. Refah, barış ve birbirimizi olduğumuz hallerimizle kabul edip sevebilmek sahtelikten sahici olmaya doğru büyür.

Otomatikleşmiş, çarpıtılmış düşünüş ve inanışlarımız aracılığı ile duygularımız, davranışlarımız sürekli birbirini izleyen bir kısır döngüye girer. Duygularımız olumsuzken fizik bedenimizde oluşan yansımaları ve hissettiklerimiz gerçektir. Peki duygularımız aslında düşüncelerimizin aynasıysa ve inanışım çarpık yapılanmışsa o zaman duygum da gerçekliğini yitirmez mi? Öğrendiklerimizin ışığında düşüncelerimizden olumsuz veya çarpık olanları ve onlarla birlikte gelişen duyguları nasıl fark edeceğiz bakalım.

Tony Burns “İyi Hissetmek” kitabında bilişsel çarpıtmaları nasıl yaptığımızı anlatmıştır.

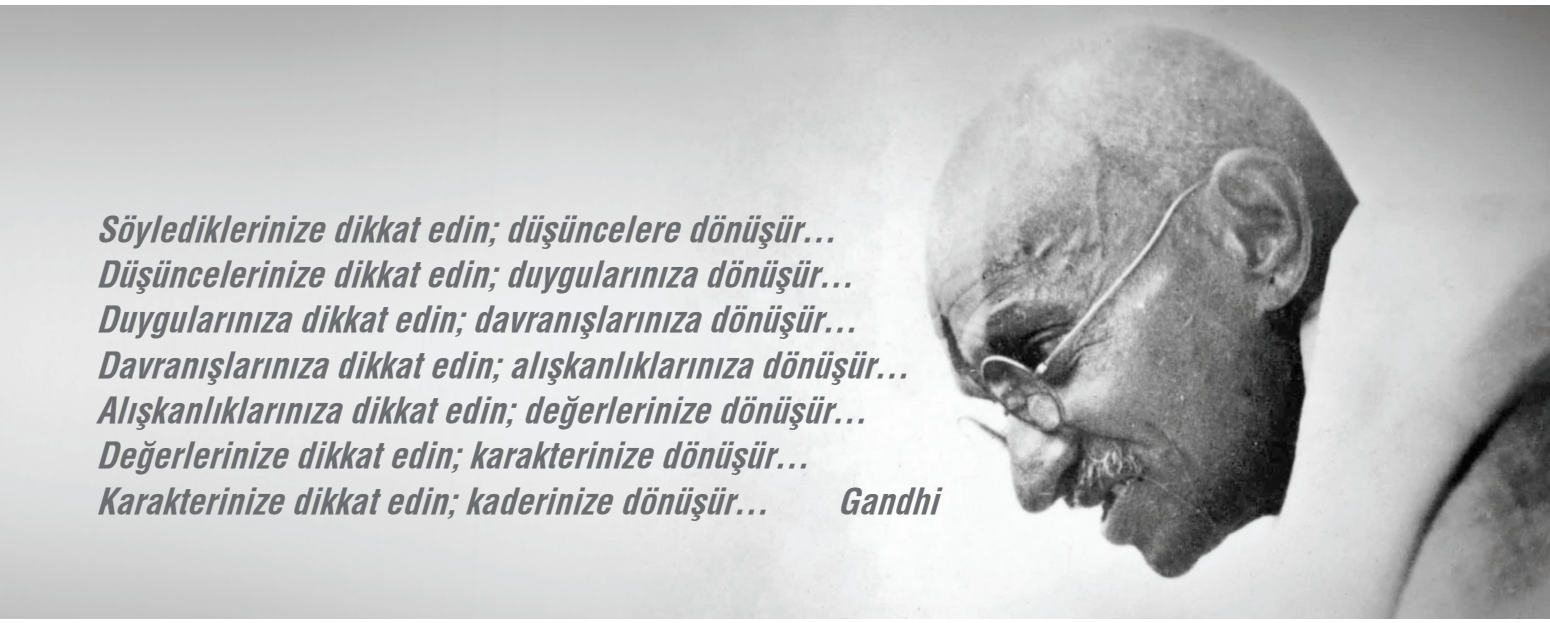
1) Ya Hep Ya Hiç: Yaptığımız bir şeyi nasıl değerlendiririz? Kafamızda kişisel özelliklerimiz için bir mükemmel biçim veya tanım varsa “Ya hep ya hiç” bakış açısıyla onu bu mükemmel eşiğine göre bir yere yerleştiririz. Siyah ya da beyaz görürüz her şeyi. Örnek: Hiç güçlü değilim, hep hatalıyım.

2) Aşırı Genelleme: Yaşadığımız bir olay ya da durumda oluşan tek bir olumsuzluğu her seferinde aynı türde bir durumla karşılaşacağınızı varsaymak. Örnek: Abi ……. her zaman beni bulur. Ne zaman şöyle olsa …… olur.

3) Zihinsel Filtre: Tek bir olumsuz detayı bulup onunla uğraşır, takılı kalır bütünde olan güzellikleri kaçırırız. Örnek: Koca işleriyle ilgili sıkıntılarına rağmen sevgili karısını evlilik yıldönümü için yemeğe götürür ancak kadın çiçek almadığı detayına takılı kalır ve “artık beni yeterince sevmiyor” düşüncesini zihnine yerleştirir.

4) Olumluyu Geçersiz Kılma: Olumlu olayların şu ya da bu şekilde “Sayılmaz” olduğunda ısrar etmek. Örnek: Birlikte çalıştığınız bir kişinin övgüsünü yalnızca onun kibarlığı gibi algılayıp kendinize ait görmemek.

5) Sonuçlara Atlamak: Vardığımız sonucu destekleyecek kesin kanıtlar olmamasına rağmen olumsuz bir değerlendirme yapmak.



Akıl okumak: Bir tek bize uymayan davranıştan, olaydan karşımızdaki kişiye ait bir genel yorum yaratırız. Bir kehanet bulunuruz. Durumu araştırmaya gerek duymayız. Örnek: Yolda yürürken o an içinde bulunduğu durum hakkında hiç bir fikrimiz yokken selam verdiğimiz arkadaşımız hakkında "Vayy!!! Şuna bak beni görmezden geliyor" tarzı bir yorumumuz.

Falcılık: İşlerin kötü gideceğine dair bir olumsuz öngörüde bulunuruz ve kehanetimizin bir gerçek olduğuna kendimizi ikna ederiz. Örnek: Mesaj attığım arkadaşım bana geri dönmediğinde ona kırılıp "Beni sevmiyor, önemsemiyor" düşüncesiyle onu gördüğüm yerde soğuk davranmam ya da görmezden gelmem. Fakat mesajı hiç görmemiş olma gerçeğini kaçırmak…

6) Aşırı Büyütme/Küçültme: Olayların önemini abartma ya da minicik kalıncaya kadar küçültme durumu. Örnek: İş yerinizde yaptığınız bir hatayı aşırı büyütmek. "Aman Allah'ım! Herkes beni eleştirecek, mahvolacağım! Felaket bir durum!!'' Ya da elde ettiğiniz önemli bir başarıyı çok sıradan ve önemsiz küçük bir hale getirmek. "Yok canım ben sadece görevimi yaptım, büyütecek bir şey yok!"

7) Duygusal Kararlar: Olumsuz hisselerimizin aslında gerçeği yansıttığına inanırız. Hissediyorum o halde gerçek bu. Örnek: Çok hatalı hissediyorum, o halde beceriksizin tekiyim. Suçlu hissediyorum, çok kötü biriyim.

8) Meli/Malı Cümleleri: Kendini ve ya başkalarını -meli, -malı cümleleri ile motive etmeye zorlamak. Bu motivasyon bir zorlama biçimi olduğu için baskıyı ve öfkeyi peşinden sürükler. Ancak önünde sonunda kendimizi ilgisiz ve isteksizlikle baş başa buluruz. Örnek: Her Gün sabah 07:00 kalkmalıyım. Bu dosyayı hemen bitirmelisin.

9) Etiketleme/Yanlış Etiketleme: Bir durumla karşılaştığımızda yaptığımız hatanın kendisini belirlemek yerine, kendimizin bütünü ile ilgili bir etiketleme yapmak. Hatta bunu başkaları için daha çok yaparız. Yanlış etiketleme bunun biraz daha ağır bir hali. Bir olayı çok daha duygu yüklü bir dille tanımlamaktır. Örnek: Çok mükellef bir sofrada bir sürü leziz yemek yapmışız, birinin tuzu az olmuş, "çok beceriksizim" diyerek kendimizi etiketlememiz.

10) Kişiselleştirmek: Kendimizi başlıca sorumlusu olmadığımız bir olayın nedeni olarak görürüz. Örnek: Bir toplantı sırasında tespit ettiğim bir konuda toplantıda bulunan diğer kişilerin hararetli tartışmasından kendimi bunun kaynağı olarak görmem, suçlu hissetmem.

Günlük hayatımızı yaşarken güçlü bir farkındalık geliştirmek için vakit harcamak istersek ve yapmak istediğimiz tüm değişikliklerin değişimimizden geçtiğini görmek istersek elimizde kıymetli 10 bilgi var. Hangileri bizimle ve aslında aleyhimizde çalışıyor? Kendimizi bu tuzaklardan herhangi birine düşerken yakalayalım mı? Burada sözlerimiz, düşündüklerimiz ve onların duyguya dönüşmüş hallerinde gerçekleştireceğimiz tek, küçücük bir dönüşüm en başta söylediğimiz büyük reaksiyonu tetikliyor.

Haydi kolay gelsin. Sevgiyle kalın.

Hayallerinin **PEŞİNDEN KOŞMAK**

Doğtes'in kurucusu Reşit Yıldız, çiftçi bir aileden geliyordu ama makinelere merakının etkisiyle tüm eğitimini bu alanda yaptı. Sonrasında fabrikalardan şantiyelere kadar farklı kentlerde birçok işte mekanik üzerine çalıştı ama iş çıkışları bile olsa iklimlendirme sektöründen vazgeçmedi. Şimdi ise kendi firmasıyla tutkusunun peşinden gidiyor ve Baymak'ın gücüyle seneyi iki kat büyümeyle kapatmayı hedefliyor.

Köklü sanayisi, pamuk ve narenciye ağırlıklı tarımı, adını verdiği kebabı ve sıcak iklimiyle ünlü Adana, doğalgazla nispeten geç bir tarihte, 2010'da tanıştı. Kuşkusuz bunun en temel nedeni, kış mevsiminin bir-iki ay sürmesi ve kentte neredeyse hiç kar yağışı görülmemesi. Dolayısıyla Adana'da doğal olarak evlere doğalgazın girmesi ilk başta hayli zor oldu. Ancak kış kısa da sürse doğalgazın getirdiği konfora direnmek o kadar kolay değil. Adana'da da doğalgazı ilk bağlatan sakinlerin yaşadığı konfor, doğalgazın hızla yayılmasını sağladı. Bugün özellikle yeni konutların neredeyse tamamı doğalgazla ısınıyor. Eski evlerde de küçümsenmeyecek bir hızda dönüşüm yaşanıyor.

Gerek ekonomisi gerekse sosyal hayatıyla renkli bir kent olan Adana'daki Baymak bayilerinden Doğtes'in kurucusu Reşit Yıldız,

2018'in ilk yedi ayını geride bıraktık ve Baymak bayiliği ciromuzda yaklaşık yüzde 40 artış yakalamamızı sağladı. Bu sene sonunda ilk yedi aylık gelirlerimizin iki katına çıkacağını hesaplıyoruz.

bu dönüşümün artarak devam edeceğini düşünüyor. Reşit Yıldız henüz 33 yaşında ama iklimlendirme sektöründe hayli deneyimli bir isim. Çiftçi bir ailenin çocuğu olarak dünyaya gelmiş. Makinelere olan ilgisi nedeniyle meslek lisesi ve ardından meslek yüksek okulunda eğitim almış. Üniversite öğrencisiyken aynı zamanda iklimlendirme ve mekanik firmalarında çalışmış. Askerlik sonrası bir süre daha bu şekilde çalıştıktan sonra 2013'te Doğtes'i kurmuş. Bir firmanın bayiliğini almış ancak bir yıl sonra bırakmış. Birçok firmanın ürününü satarken 2017'de sadece Baymak ile yola devam etmeye karar vermiş.

Geçen yılın ağustos ayında Baymak bayisi olan Doğtes, Adana'nın en modern yerleşim alanlarından Pınar Mahallesi'nde 300 metrekarelik bir mağazada faaliyet gösteriyor. Baymak bayiliği almasının ardından firmasının cirosunda yüzde 40 seviyesinde artış yakaladığını söyleyen Yılmaz, müteahhitlerin Baymak'ı tercih ettiğini böylece kendilerinin iş alma olasılığının arttığını anlatıyor.

Reşit Yıldız, Baymaklife'a Baymak ile geçen bir yılını ve başarısının sırrını anlatıyor.

MAKİNELERE MERAKLIYDIM

● İklimlendirme işine nasıl girdiniz?

1985, Adana doğumluyum. Aslen Kilisli olan ailem Adana'da halen çiftçilik yapıyor. Kendi arazimiz yok ancak kiralıyoruz. Ben de çocukluk döneminde ailemle birlikte narenciye, yeşillik ve karpuz-kavun ekimiyle uğraştım. Ama çocukken makinelere çok meraklıydım. Bulduğum makineleri söküp geri toplamayı, nasıl çalıştıklarını incelemeyi seviyordum. Bu nedenle Motor Meslek Lisesi'nde ve Çukurova Üniversitesi Adana Meslek Yüksek Okulu Makine Bölümü'nde eğitim gördüm. Okurken aynı zamanda doğalgaz ve mekanik firmalarında işi öğrendim. Mezun olduktan kısa süre sonra askere gittim. 2007'de, terhis olduktan sonra altı ay kadar tesisat işi yapan eski arkadaşlarımın yanında çalıştım. O günlerde bir arkadaşım, Bursa'da şantiyelerde iş olduğunu söyledi, ben de kente gittim ve çalışmaya başladım.

Aynı zamanda bir yıl boyunca günde altı saat Tofaş'ta ticari araçlar bölümünde çalıştım. Fabrika çıkışı da arkadaşlarımla birlikte şantiye işine gitmeyi sürdürdüm. 2008 Krizi sonrası işsiz kaldım. Bu nedenle tesisat işine geri döndüm. 2010'a kadar böyle geçti. Ertesi yıl Ankara'ya gittim ve mesleğimi burada sürdürdüm. 2011'de ise Bursa'ya döndüm. Bursa'ya ikinci gidişimden birkaç ay sonra doğalgaz gelmesi nedeniyle sektörün canlandığı Adana'ya döndüm ve direkt müteahhitlerle çalışmaya başladım. Binaların doğalgaz, merkezi sistem, yangın ve kalorifer tesisatlarını komple yapıyordum. Ekibim vardı ve taşeron usulü

Doğtes'in kurucusu Reşit Yıldız, Motor Meslek Lisesi'nde ve Çukurova Üniversitesi Adana Meslek Yüksek Okulu Makine Bölümü'nde eğitimi almış.

çalışıyordum. Bir süre sonra çevrem "firma kurmalısın" demeye başladı. Benim de hedefim zaten buydu. 2013'te bir mühendis arkadaşla Doğtes'i kurduk. Altı ay sonra o ayrıldı, ben devam ettim.

● Doğtes yola Baymak bayiliği ile mi çıktı?

Hayır, Doğtes'i kurduğumuzda bir başka firmanın bayiliğini aldık. O firmanın bayisi olarak bir süre çalıştık. Ancak verim alamadık. Bayilere destekleri yoktu, servislerinde önemli sıkıntı vardı. İstediğimiz sonucu alamadığımız için birçok bayi gibi o markayı bıraktık ve farklı markaların ürünlerini satmaya başladık. Bu markalar arasında Baymak da vardı. Ağustos 2017'de de Baymak bayiliği aldık.

● İşe şu andaki yerinizde mi başladınız?

Doğtes'i kurduğumuzda işyerimiz şu anda bulunduğumuz yerin az ilerisindeydi ama çok küçüktü. Sadece 55 metrekarelik bir dükkandı. Ortağım, ben ve dört çalışanımız vardı. Ayrıca taşeronlarımız oluyordu. Şimdi ise 300 metrekarelik bir mağazada hizmet veriyoruz. Ayrıca depomuz var. Kadrolu çalışan sayımızda pek değişiklik olmadı ama taşeron olarak hizmet aldığımız insanların sayısı fazla. Adana'ya hizmet veriyoruz ama iş olduğunda ilçelere ve çevre kentlere de gidiyoruz.

'BAYMAK'I KOLAY PAZARLIYORUZ'

● Tek markayla çalışmaya karar verdiğinizde neden Baymak'ı tercih ettiniz?

Baymak'ı eskiden beri bilirdim. Tanıdığım, kullandığım bir markaydı. Ürün yelpazesinin geniş olduğunu biliyorum. Mekanik olarak çalıştığımız için kazanından pompalarına, su ısıtıcıdan klimaya kadar her şey mevcut. Bir de Baymak eski ve iyi bilinen bir marka. Servis ağı geniş. Yedek parça sıkıntısı, diğer birçok markada olduğu gibi parça bekleme sorunu yok. Buna ek olarak fiyat performans açısından da piyasanın en iyisi. Özetle Baymak ürünlerini çok kolay pazarlayabiliyorsunuz. Özellikle müteahhitler, Baymak ürünlerinin kalitesinin ve performansının farkında. Bu nedenle müteahhitler bizi tercih ediyor.

● Baymak bayiliğini almanız işlerinize nasıl yansıdı?

2018'in ilk yedi ayını geride bıraktık ve Baymak bayiliği ciromuzda yaklaşık yüzde 40 artış yakalamamızı sağladı. Bu sene sonunda ilk yedi aylık gelirlerimizin iki katına çıkacağını hesaplıyoruz. Baymak öncesi bu rakamlara ulaşamıyorduk. Özetle Baymak bizi güçlendirdi. Çünkü hem Baymak ismi hem de mağaza

konsepti kullanıcıları etkiliyor. İnşaat firmalarının yöneticileri mağazamıza geldiğinde, ürünleri incelediğinde, kataloglarımıza baktığında etkileniyor. Alım kararlarını olumlu etkiliyor, bu da ciromuzu olumlu yönde etkiliyor.

Eskiden farklı markaları birarada satıyorduk ama insanların kafası karışıyordu, çelişkide kalıyorlardı. Ama sadece Baymak olunca, başka marka düşünmüyor. Zaten şu anda şofbeniyle peteğiyle kazanıyla bu kadar geniş ürün yelpazesine sahip başka marka yok. Sonuçta "İyi ki Baymak bayiliği almışım" diyorum. Geç bile kalmışız. 2013'te firmayı kurduğumda doğrudan Baymak bayiliğine başlasaymışım, bugün kesinlikle çok daha iyi noktada olurdum.

● Adana'daki iklimlendirme sektörünün durumu hakkında bilgi verebilir misiniz?

Adana'da sıcak iklimden dolayı doğalgaz işi ağır ilerliyor ama uzun vadeli bakarsak olumlu bir gidişat var. Aslında bu bizim açımızdan iyi. Zira iklimin soğuk olduğu kentlere doğalgaz geldiğinde sektör bir anda büyük hareketlilik kazanıyor, başka kentlerden bile firmalar geliyor, birkaç yıl içinde aniden pazar küçülüyor. Ama Adana'da böyle birşey yok. Piyasa oturdu. Pasta çok bölünmüyor. Çok büyük satış adetleri olmadığı için dışarıdan firmalar Adana'ya gelmiyor. Öte yandan Doğtes olarak sadece iklimlendirme yapmıyoruz. Komple mekanik ve yenilenebilir enerji alanlarına da bakıyoruz.

● Siz daha iyi biliyorsunuz, Baymak son yıllarda klimada çok iddialı bir konuma geldi. Bu açıdan Adana'da nasıl bir tablo var?

Baymak'ın klimaları Adana'da da ilgi gördü. Satışlar gayet iyi. Baymak ile ilk yılımız olmasına rağmen klima satışlarında hedefimizi tutturduk. Üstelik hiç reklam çalışması yapmadık. 2019'da klima satış hedefimiz 500 adet olacak. Bunu başaracağımızı düşünüyorum.

ADANALILAR DOĞALGAZI SEVDİ

● Adana'da doğalgaz kullanımının yavaş ilerlediğini söylediniz. Şu anda kullanım ve yaygınlık ne düzeyde?

Şu anda Adana'da yeni binaların hepsinde doğalgaz altyapısı var. İlk yıllarda, yani 2010-2011 döneminde, herkes evine tesisat kurmuyordu. "Yılda iki ay kış yaşıyoruz, doğalgaza gerek yok" diye düşünüyorlardı. Gerçekten de doğalgazdan önce Adanalılar klima ya da elektrikli sobayla kışı geçiriyordu. Hatta cephesi iyi olan, güneş gören evlerde bunları bile kullanmayanlar oluyordu. Doğalgaz yeni binalara bağlanmaya başlayınca insanlar "birileri yaptırsın, göreyim" demeye başladı. Doğalgazın konforunu görenler şimdi iki ay için de olsa doğalgaz bağlatmak istiyor. Yeni binalara müteahhitler altyapıyı kuruyor. Ev sahibi sadece kombi taktırıyor. Eski binalarda ise önceleri talep düşüktü ama şimdi artış var. Yani Adana'da doğalgazın yaygınlığı, soğuk kentlerden çok farklı değil.

BAYMAK ADANA'DA ZİRVEDE

● Baymak'ın Adana'daki tüketicilerin gözünde nasıl bir imajı var?

Çok iyi. Baymak Hem kalitesiyle hem de fiyatıyla tüketicileri cezbediyor. Servis kalitesi de Adanalıların Baymak'a olan ilgisini artırıyor. Baymak bu nedenle Adana'da son yedi yıl içinde üç kez pazar lideri oldu. 2018 sonunda da inşallah birinci olacağız.

HEM KOMBİ HEM KLİMA HEM DE TERMOSİFON

Baymak'ın yeni nesil inverter ısı pompaları yüzde 75'e varan enerji tasarrufu ve yüksek teknolojisiyle son bir yıl içinde pazarın en çok konuşulan cihazları ve tabii ki markası haline geldi. İşte tüm detaylarıyla çevreye ve ülke ekonomisine doğrudan fayda sağlayan Baymak'ın ısı pompası ailesi…

Baymak Ürün Grup Müdürü Rıdvan Öksüz, şirketin İstanbul, Tepeören'de bulunan merkez ofisindeki duvara projektörle hazırladığı sunumu yansıtıyor. Duvarda Baymak'ın yeni nesil 8 kW inverter split tip ısı pompasının, piyasadaki beş farklı markanın muadil ürünleriyle 12 başlık altındaki karşılaştırmasını gösteren bir sunum var. Rıdvan Öksüz'ün her bir markanın bizzat açıkladığı teknik dokümanlardan alındığını özellikle vurguladığı bu verilerin (bkz. Neden Baymak Isı Pompası? Kitapçığı) hepsinde istinasız Baymak'ın ısı pompası daha üstün…

İşte bu nedenle 2018'de ısı pompası alanında pazarın en

NEDEN BAYMAK ISI POMPASI 8 kW SPLIT (DÜŞÜK SICAKLIK HAVA/SU POMPASI KARŞILAŞTIRMA)

Marka	Baymak	Diğer Marka 1	Diğer Marka 2	Diğer Marka 3	Diğer Marka 4	Diğer Marka 5
Nominal Kapasite (Isıtma)	8.00	9.00	9.03	7.40	8.00	8.00
COP (Isıtma)	4.62 (A++)	4.10	4.38	4.45	4.46	4.26
Güç Tüketimi (kW)	1.73	2.19	2.06	1.66	1.79	1.88
Nominal Kapasite (Soğutma)	8.00	8.90	7.00	6.20	6.00	8.80
EER (Soğutma)	4.15	3.19	3.63	3.79	3.10	3.35
Güç Tüketimi (kW)	1.93	2.70	1.93	1.64	1.94	2.63
Dış Ortam Hava Çalışma Aralığı (Isıtma)	-20 - 35 C	-20 - 30 C	-20 - 30 C	-20 - 25 C	-20 - 25 C	-15 - 35 C
Dış Ortam Hava Çalışma Aralığı (Soğutma)	-5 - 46 C	5 - 48 C	5 - 48 C	10 - 43 C	10 - 43 C	10 - 45 C
Çıkış Suyu Sıcaklığı (Isıtma)	25 - 60 C	15 - 55 C	15 - 57 C	15 - 55 C	20 - 55 C	20 - 55 C
Çıkış Suyu Sıcaklığı (Soğutma)	7 - 25 C	6 - 30 C	6 - 30 C	5 - 22 C	7 - 25 C	5 - 22 C
Güç Kaynağı	Monofaze	Monofaze	Monofaze	Monofaze	Monofaze	Monofaze
Dahili Elektrik Isıtıcı	Var	Var	Var	Var	Var	Var

Test Şartları: Soğutma Ta 35 C-LWE 18 C (DT=5C) Isıtma Ta KT/YT 7C/6C - LWC 35 C (DT=5C)

çok konuştuğu marka Baymak. Yaklaşık 9-10 bin adetlik bir büyüklüğe sahip hava/su ısı pompası pazarında kur kaynaklı küçülmeye rağmen Baymak büyümeye devam etti ve henüz yıl bitmeden geçen seneki satış rakamının üzerine çıktı; pazar payını artıran üç firmadan biri oldu. "Isı pompasında 2020 hedefimiz ilk üç markadan biri olmak" diyor Rıdvan Öksüz ve hemen ekliyor: "Ama bu daha hızlı gerçekleşebilir."

Bu başarı, Baymak'ın enerji verimliliği ve yenilebilir kaynakları ön plana alan stratejisinin bir sonucu. Baymak CEO'su Ender Çolak'ın son iki sene içinde yaptığı neredeyse her konuşmada vurguladığı bu stratejinin kilit ürünlerinden biri olan ısı pompasında, Baymak yönetimi iki sene önce bir yol haritası çizdi ve bir büyüme planı oluşturdu. Öncelikle ürün gamı son teknoloji ve yüksek verimli inverter cihazlarla yenilendi. Baymak bu noktada özellikle son kullanıcıların beklentilerini dikkate aldı ve tam da onların ihtiyaçlarına cevap verebilecek ideal bir ürün ailesi sundu. Bu yaklaşımın en basit örneği çıkış suyu sıcaklığı. Piyasadaki ürünler genelde 55 derece iken Baymak'ın ısı pompaları 60 derece çıkış suyu sıcaklığına sahip ki bu da hem tesisat açısından bir kolaylık hem de ısıtma açısından daha yüksek performans sağlıyor.

İkinci önemli adım, ısı pompasının yaygın olduğu özellikle Antalya'dan Çanakkale'ye kadar uzanan sahil şeridinde (özellikle Bodrum, Edremit ve İzmir) satış ve servis organizasyonunun güçlendirilmesiydi. Buna ek olarak Karadeniz, Trakya, Hatay, Mersin gibi ısı pompasının henüz yeni yeni kullanılmaya başlandığı bölgelere giriş yapıldı. Rıdvan Öksüz bu bölgelerde tohum projeler yaptıklarını anlatıyor. "Örneğin Ordu'da, Giresun'da, Mersin, Anamur'da örnek projeler yaptık" diyor ve devam ediyor: "Katı yakıtla ısınan bir evde sistemimizi kuruyoruz ve bu uygulamanın kendi kendini anlatmasını sağlıyoruz. Zira ısı pompası temiz, çevreci ve kullanım maliyeti düşük bir ürün. İlçede ya da kasabada yaşayan diğer insanlar cihazın bu özelliklerini gördüklerinde ilgileri artıyor ve talep ediyorlar."

Baymak'ın ısı pompası alanındaki bir diğer adımı da, aynı Lectus kazanlarda olduğu gibi büyük projelere yönelmek oldu ve bunun sonuncunda birçok büyük projede Baymak ürünleri kullanıldı. Bu alanda da atağa geçtiklerini söyleyen Rıdvan Öksüz, 51 adetle tek seferde en büyük kurulumun yapıldığı Muğla, Ortaca'da

Cihazla birlikte gelen yeni tasarlanmış dot-matrix ekranlı kontrol paneli, 150 metreye kadar harici kablo kullanılabiliyor. LCD ekran sayesinde kullanım fonksiyonlarının uygulanması ve çalışma durumu, operasyon parametrelerinin takibi kolaylıkla sağlanıyor.

INVERTER MONOBLOK VE SPLİT TİP ISI POMPALARI

• Geniş kapasite seçeneği sunan “Monoblok” (5,7,9,10,12,14,16 kW monofaze) ile “Split” (6, 8, 10,12,14,16 kW) ısı pompaları ısıtmada 60 derecede, soğutmada 7 dereceye varan çıkış suyu sıcaklığına sahip.

• Yeni nesil DC inverter kompresör teknolojisi, daha sessiz, ekonomik ve enerji tasarruflu çalışıyor. Radyatörlerden ısıtma, fan-coil üniteleri ile “sadece ısıtma”, “sadece soğutma”, “boylerler ile sadece kullanım sıcak suyu”, “ısıtma-kullanım sıcak suyu-soğutma” ve sadece kullanım sıcak suyu olmak üzere beş farklı işletim modunda kullanılabiliyor.

• Haftalık otomatik lejyonella koruma fonksiyonuna sahip Inverter Monoblok ve Split Tip ısı pompaları özellikle müstakil evler, daireler ve villa tipi kullanımlar için uygun...

yaklaşık 6,5 dönüm alan üzerinde hayata geçirilen Ege Evleri Ortaca projesini örnek gösteriyor. Yarı olimpik havuzu, kamelyaları, akıllı ev sistemleri gibi özellikleriyle bölgenin en önemli projelerinden olan 51 konutluk Ege Evleri’nde Baymak yeni nesil inverter ısı pompaları kullanıldı. Yerden ısıtma sistemi ile ısıtma, fan-coil ile soğutma sağlanan projede 46 adet “BH MM 70” ile beş adet “BH MM 90” monoblok inverter ısı pompasının kurulumu yapıldı.

ISI POMPASI NEDEN ÖNEMLİ?

Çünkü hava kaynaklı ısı pompasının sağladığı yüzde 75’e varan enerji tasarrufu... Zaten bu tasarruf, çevreye ve ülke ekonomisine doğrudan en büyük faydası. Bu nedenle Avrupa’da çok hızlı büyüyor. Sadece Fransa’da yılda 100 bin adet ısı pompası satılıyor. Özellikle Rusya ve Ukrayna arasında yaşanan olaylar sonrası Avrupa’ya doğalgaz akışının sekteye uğrayacağı korkusu, tüm Avrupa ülkelerinde doğalgazdan bağımsız yenilenebilir enerjilerle çalışabilen cihazlara ilgiyi çok artırdı. Rıdvan Öksüz, Avrupa’da yenilenebilir enerjilerle elektrik üretip verimi her geçen gün artan ısı pompası gibi cihazlarla tüketme mantığının geliştiğini söylüyor.

Bir diğer nedense “dört mevsim ideal iklimlendirme konforunu yaşatması”. Isı pompasını, ısıtma ve soğutma fonksiyonlarını aynı bedende barındıran tek bir cihaz gibi de düşünebilirsiniz. Yani ısıtma, soğutma, kullanım sıcak suyu ihtiyaçlarını birarada alabileceğiniz tek bir cihaz…

Baymak da bu doğrultuda iklimlendirme sistemleri alanında Avrupa’nın önde gelen derecelendirme kuruluşlarından “Eurovent” tarafından yapılan

testlerden oldukça yüksek enerji verimliliği değeri olan “A++” dereceli ısı pompalarıyla Türkiye pazarında hizmet sunuyor. Baymak’ın ürün gamında, her türlü ihtiyaca cevap verebilecek dört farklı modelde yüksek verimli ve geniş kapasite aralığında ısı pompası bulunuyor: “Inverter Monoblok ve Split Tip”, “Monoblok Sıcak Su”, “Monoblok Spa” ve “Boylerli Tip”… İhtiyacı olan enerjinin yüzde 75’ini doğadan alan Baymak ısı pompası ailesi, yüksek COP ve EER değerlerine sahip. Başka kusursuz özellikleri de var. Örneğin sıfır derecenin altında bile ilave ısıtıcıya ihtiyaç duymadan 60 derece çıkış suyu ile ısıtma, 45 derece ortam sıcaklığında 7 derece çıkış suyu sıcaklığıyla soğutma sağlıyor. Üstelik yeni nesil Baymak ısı pompaları “sessiz çalışma” özelliğiyle daha da sessiz çalışıyor. Diğer taraftan Baymak, yeni nesil ısı pompalarını istenildiğinde oda termostatı olarak da kullanılabilen harici kontrol paneliyle sunuyor.

Şimdi biraz bu geleceğin cihazının teknik detaylarına bakalım…

AKILLIYIM…

Yeni nesil Baymak ısı pompasının mottosu “dört mevsim ideal iklimlendirme konforunu yaşatmak”. Bunu da en tasarruflu

MONOBLOK SPA ISI POMPALARI

• Dört farklı kapasite (6 kW,8 kW,12 kW,14 kW) seçeneğiyle hem havuz suyunun ısıtılması ve soğutulması için kullanılıyor. Havuz ısıtması için 20-35 derece arasında, havuz soğutması için de 10-30 derece arasında ayarlanan değerlerde sonuç alınabiliyor. Daha çok havuz uygulamaları yapan firmalar, otel ve spa merkezlerinin ihtiyaçları için ideal.

• Tek bir dış üniteden oluşuyor. Dahili titanyum eşanjörü sayesinde korozyona karşı korumalı.

BOYLER ISI POMPALARI

• İki farklı kapasite (190 litre, 300 litre) seçeneğiyle 70 dereceye kadar sıcak su çıkışı verebiliyor.
• “Otomatik” ve “tatil” modu seçeneğiyle kolay kullanımlı boylerli Isı pompası ürünün haftalık dezenfekte fonksiyonu bulunuyor.
• 300 litrelik kapasiteli ürünlerde tank içindeki serpantin sayesinde ilave güneş kolektörü bağlama seçeneği mevcut. 190 litrelik kapasitede 15 Pa hava çıkış basıncı ile 5 metreye kadar, 300 litrelik kapasitede 25 Pa hava çıkış basıncı ile 10 metreye kadar kanal bağlanabiliyor. Evlerin yanısıra butik oteller, villalar, restoran ve kuaförlerdeki sıcak su ihtiyacı için ideal özelliklere sahip.

7 MADDEDE NEDEN BAYMAK ISI POMPASI

1) Yüksek Verimlilik
Baymak'ın yeni nesil hava kaynaklı ısı pompaları, ısıtma performans katsayısı (COP) çalışma prensibine bağlı olarak havadan aldığı enerjiyle 1 birim enerji girdisine karşılık 4 birimlik enerji faydası sağlıyor.

2) Düşük Enerji Tüketimi ve Düşük Maliyet
Baymak hava kaynaklı ısı pompaları düşük enerji tüketimi sayesinde konutlarda, binalarda ve uygulama yerlerinde enerji tasarrufu sağlıyor. Cihazların enerji tüketimi az olduğundan işletme maliyetlerini de düşürüyor.

3) Doğa Dostu Teknoloji
Hava kaynaklı ısı pompaları, çevreye herhangi bir zehirli ya da atık gaz salınımı yapmıyor. CO2 salınımı olmadığı için çevreye zararsızdır.

4) Tüm Hava Koşullarında Çalışabilir
Hava koşullarından etkilenmez. Bu cihazlar için önemli olan hava sıcaklığı... Hava kaynaklı ısı pompaları karlı, yağmurlu, güneşli her türlü hava koşulunda kullanılabilir.

5) Kolay Kurulum ve Montaj
Cihazların kurulumu oldukça kolay olmakla birlikte üzerinde bulunan kontrol paneli ile veriler rahatlıkla görülebilir. Sadece yeni yapılan bina veya konutlara değil, mevcut olanlarda da rahatlıkla uygulanıp sistemde bulunan diğer cihazlarla entegre çalıştırılabilir.

6) Kolay Kullanım ve Konfor
Kullanımı kolaydır. İlk kurulumdan sonra ayar gerektirmez. Bakım ve onarım maliyetleri düşüktür.

7) Güvenlik
Elektrik çarpması, yakıt kaçağı problemi veya patlama tehlikesi yok. Herhangi bir yakıt ile çalışmadığından yakıt tankı veya gaz bağlantısına ve atık gazı olmadığından baca yapılmasına ihtiyaç duymaz. Zehirlenme, koku ve kirlilik gibi problemleri olmaz.

bir şekilde yapmak... Bu nedenle yeni cihazlar inverter teknolojisiyle geliyor. Böylece ne kadar ısıtma yüküne ihtiyaç olduğunu hassas bir şekilde hesaplayarak yalnızca evin ihtiyacı kadar elektrik tüketiyor. Ayrıca haftalık ve günlük olarak programlanabiliyor. Üç farklı moduyla da kullanıcısının isteklerine cevap verecek ideal ortamı sağlıyor. Bunu yaparken de enerji tasarrufunu merkeze alıyor. Örneğin 'silent' (sessiz) modu ile geceleri sessiz çalışma seçeneği sunarken elektrik tüketimini de minimum seviyeye indiriyor. Diğer taraftan yeni nesil Baymak ısı pompaları iki farklı ortam için gerekebilecek çıkış suyu sıcaklıklarını birbirinden bağımsız olarak ayarlayabiliyor.

KOLAY KURULUM

Monoblok serisinde ürünün kompakt olması sayesinde dış ortamda, split modellerinde ise iç ünitesi uzun borulama mesafesi sayesinde kolay kuruluma imkan sağlıyor. Tabii bu cihazların evin içine yani kapalı alana kurulmadığını hatırlatalım. Çünkü enerjilerini havadan alıyorlar. Monoblok ürünler tek cihazda kolay kurulum imkanı sağlarken, Split ürünler daha önce varolan tesisata hızlıca adapte olabiliyor. Böylelikle tesisatta bir esneklik sağlıyor. Kombiye göre önemli farklarından bir tanesi çıkış sıcak suyu sıcaklıkları. Kombide 80 derecelere çıkan sıcaklık ısı pompasında sadece 60 derece. Bu nedenle tesisat sehapları özellikle radyatör hesabı yapılırken buna dikkat edilmesi gerekiyor. Tipik bir kombi tesisatına göre daha fazla radyatör içermesi bekleniyor. Daha uzun radyatör aynı zamanda daha fazla tasarruf anlamına geliyor çünkü böylelikle cihazı daha düşük sıcaklıklarda çalıştırmaya olanak sağlıyor.

DUVAR TİPİ YOĞUŞMALI KAZANDA YILLARDIR 1 NUMARA:

LECTUS

- Yüksek verimli premiks yoğuşma teknolojisi ile tasarruflu
- 5 yıl sistem garantili*
- Kompakt ölçüler ile kurulumu kolay
- Susturucusu ile sessiz
- Özel alaşımlı döküm ısı eşanjörü ile uzun ömürlü
- Düşük emisyon değerleri ile çevre dostu

Yüksek Verim | 15 Kazan Kaskad Bağlanabilme | Sessiz Çalışma | Düşük Emisyon | Enerji Tasarrufu

- 2015 - 2018 (1 Ocak - 30 Eylül) döneminde toplam satılan Baymak Lectus Yoğuşmalı Kazan 29.177 adettir.

* Tesisatta kullanılacak sirkülasyon pompaları, boyler, genleşme tankı ve kazan otomasyonunun Baymak'tan tedarik edilmiş ürünler olması halinde, Lectus yoğuşmalı kazanlar 5 yıl garantili olarak işlem görecektir.

baymak.com.tr

baymak

BDR THERMEA GROUP

BONUS YAZ 3340'A YOLLA BONUS'UN SANA GELSİN!

Bonus'a özel 9 taksit

Garanti I ♥ bonus
bonus.com.tr /bonuscard

SAĞLIKLI GÜNLER

Yapay Zeka'nın hayatımıza en hızlı dahil olacağı alan kuşkusuz sağlık olacak. Hatta şimdiden uygulama marketlerden kolayca indirebileceğiniz onlarca uygulama, ilaçlarınızı almanızı hatırlatıyor; hastaneye gitmeniz için sizi uyarıyor; gerektiği takdirde hastalığınızla ilgili bulguları doktorunuzla paylaşabiliyor ve onunla görüşme yapmanızı sağlayabiliyor.

Bu yılın mart ayında Dokuz Eylül Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden 10 kişilik ekip, beş yıldır üzerinde çalıştıkları bir sistemi tanıttı. "Öğrenebilen zeka" adını verdikleri sistem, hastanın kan, idrar gibi tahlil sonuçlarından gelecek öngörüsünde bulunuyor. Hastaya ait geçmiş test verileri ve tahlil sonuçları üzerinden 200 milyona yakın matematik işlemi yapan "yapay zeka" uygulaması zaman aralığına bağlı olarak hastaya ait bir sonraki tahmini ölçümü veriyor. Ölçümü istenen değerin "güven aralığı" çerçevesinde tahminini sunan sistem sayesinde hekimin tedavide erken önlem alması, gerekirse yöntemini değiştirmesi ve yanlış tanının önlenmesi amaçlanıyor.

Geçen yılının yaz aylarında ise meşhur İngiliz ilaç şirketi GlaxoSmithKline (GSK), kendi bünyesinde bir yapay zeka birimi kurdu. Büyük ilaç şirketleri arasında ilk olan bu uygulamanın ardından GSK, sağlık alanında çözümler geliştiren iki yapay zeka girişimi ile işbirliğine gideceğini açıkladı. ABD'nin önde gelen sağlık kurumlarıyla yapay zeka kullanarak daha az yan etkiye sahip ilaçlar geliştirmeye çalışan bu iki girişim, özellikle kalp ve kanser hastalıkları üzerine odaklanıyor. Bu tür işbirliklerine giden tek ilaç şirketi GSK değil. Neredeyse bildiğiniz tüm büyük ilaç şirketleri yapay zeka algoritmaları geliştiren girişimlerle işbirliğine giderek milyarlarca dolara mal olan ve ancak yüzde 10'unun klinik deneyleri geçebilen ilaç geliştirme sürecini çözmesini umuyor. Hatta ummanın ötesinde önümüzdeki birkaç yıl içinde yapay zeka ile geliştirilmiş ilaçların piyasaya çıkacağına inanılıyor.

10 yıl içinde de hedefe odaklı, yan etkiye yol açmayan akıllı ilaçların geliştirilebileceği konuşuluyor.

Nihayetinde bunlar gelecek kurgusu ama şimdiden gerçek olan akıllı telefonlar ve Nesnelerin İnterneti cihazları (giyilebilir cihazlar diye düşünebilirsiniz) ile yapay zeka destekli uygulamaların

Yapay Zeka'nın şu andaki halinde henüz **"kendi kendine öğrenme" yetkinliği oluşmuş değil.** Tamamen bu konuda sıfır değiliz ama YZ'nin üzerinde çalıştığı makineler ya da yazılımlar, tanımlı bilgileri öğrenebiliyor. Ama bağlantı kuramıyor.

insan sağlığını takip etmeye başlamış olması. "Mobil sağlık ya da bakım" olarak adlandırılan bu uygulamalar "nasıl daha sağlıklı olabiliriz, kalabiliriz?" ihtiyacından besleniyor. Direkt sağlık uzmanlarıyla iletişim kurabilmenize yardımcı oluyorlar, sağlığımızdan en çok bizim sorumlu olduğumuzu hatırlatıyorlar.

Sağlık alanında şu an neredeyse her konuda uygulamalar mevcut. Yaptığınız sporu ölçen, yediğiniz yemeğin kalorisini hesaplayan, size su içmenizi hatırlatan ve hatta yeni ekipmanlarla kalp atış hızınızı bile ölçen uygulamalar var. İşin daha önemli kısmı ise mesaj, bildirim bazlı olarak ilaçlarınızı almanızı hatırlatan veya doktorunuza gitmeniz için sizi uyaran hatırlatıcı hizmetler… Böylece uygulamalar kullanıcılara gerektiğinde anlık talimatlar verebilecek; kullanıcıların vücutlarındaki semptomları kaydederek doktorların tanı koyma süreçlerinde hızlanmalarını sağlayabilecek. Sensor Tower adlı firmanın yaptığı araştırmaya göre 2020 yılında sağlık ile ilgili 5 milyon uygulama olması bekleniyor.

Aslında bu şu anda son hızla gerçekleşiyor. Örneğin iOS ve Android'de çalışabilen temel sağlık hizmetleri ile donatılmış yapay zeka destekli "Your.MD" adlı mobil uygulama ile sohbet edip hastalığınızla ilgili semptomlarınızı ilettiğinizde, sizi doktora yönlendirme dahil olmak üzere hastalığınızı nasıl yenebileceğiniz konusunda ve tıbbi durumunuzla ilgili anlaşılabilir bilgiler sunuyor. "Ada" adlı bir başka uygulama ise gerektiği takdirde hastalığınızla ilgili bulguları doktorunuzla paylaşabiliyor ve doktorunuzla yazılı görüşme yapmanızı sağlayabiliyor. "Babylon Health" ise kullanıcılarının sağlık durumları geçmiş hastalıklarıyla birlikte takip edebiliyor. Aynı zamanda canlı görüntülü görüşme imkanıyla doktorlarla kullanıcılarını buluşturabiliyor.

iOS ve Android'de çalışabilen temel sağlık hizmetleri ile donatılmış yapay zeka destekli "Your.MD" adlı mobil uygulama ile sohbet edip hastalığınızla ilgili semptomlarınızı ilettiğinizde, sizi doktora yönlendirme dahil olmak üzere hastalığınızı nasıl yenebileceğiniz konusunda ve tıbbi durumunuzla ilgili anlaşılabilir bilgiler sunuyor.

Bu alandaki beklentiler, yakın gelecekte hastaneye gitmeye bile gerek kalmayacağı hatta bildiğimiz anlamda hastanenin ortadan kalkacağı yönünde. Erişilebilecek fiyatlarda olacak tedavi alan kişinin ev ortamında kullanabileceği cihazlarla birlikte insan sağlığının takip edileceği ve bunun sonucunda oluşacak verilerle kişisel tedavilerin ön plana çıkacağı düşünülüyor.

Facebook'ta İşletme SAYFASI NASIL AÇILIR?

Facebook'ta işletme hesabınızın olması potansiyel tüketicilere ulaşmak için hızlı ve etkin bir yol. Peki bir "işletme hesabı" nasıl açılır?

Tüm sosyal medya platformları bir tarafa Facebook artık bir ticari pazaryeri. Müşteri bulduğunuz, çalıştığınız şirketlerden ve rakiplerinizden haberdar olabildiğiniz bir ortam aynı zamanda. Düşünün ki sadece aylık aktif kullanıcı sayısı 2,23 milyar… Önümüzdeki dönemde bu sayının daha da artacağını düşünürsek Facebook sadece büyük firmalar için değil, her sektörden küçük büyük demeden her işletme için artık olmazsa olmaz bir platform konumunda. Eskiden tüketicinin nabzını ölçmek masraflı ve uzun zaman gerektiren bir iş iken artık sosyal medya sayesinde neredeyse masrafsız ve çok kolay bir hale geldi. Facebook paylaşımları ve reklamları ile işletmeler kendileri için en doğru hedef kitleye ulaşarak etkileşim oranlarını, satışlarını ve marka bilinirliklerini artırabiliyor. Çünkü tüketici artık ürün almadan önce internetten ve özellikle Facebook üzerinden araştırma yapıyor. Bu yüzden işletme hesabı olanlar Facebook üzerinden kampanyalar üreterek ya da reklam kampanyaları yaparak; işyeri, marka ya da bayisi için potansiyel müşterileriyle daimi etkileşim sağlıyor. Yani özel hedef kitleler oluşturarak marka için en doğru kitleye ulaşmayı mümkün kılıyor. Mevcut ve potansiyel müşterilerinizle ilişki kurmaya, marka bilinirliğinizi artırmaya ve satışlarınızı artırmaya başlamak için nasıl Kurumsal Facebook sayfası açılır? İşte sorunun beş adımda cevabı…

1. Yeni Bir Sayfa Oluşturun

Öncelikle Facebook'a girmek gerekiyor. Hesabınız varsa sorun yok ama yine de unutmayın, "işletme sayfanızda", yönetici yani yetkili olarak görünecek hesapla şifrenizi de oluşturarak oturum açmanız gerekiyor. Çünkü Facebook profilleri gerçek kişiler için kullanılıyor. Bu yüzden Facebook'ta kurumsal sayfa oluşturmak için öncelikle yöneticinin kendine ait bir hesabı olması gerekiyor. Unutmadan söyleyelim, profil oluşturmak ücretsiz. Bu işlemin ardından açılan ekranın sol tarafında bulunan "Sayfalar" menüsünden "Sayfa oluştur" seçeneğine tıklayın.

2. Sayfanızın Türünü Seçin

Bu açılan sayfada ilk yapmanız gereken öncelikle "Facebook'ta Sayfa Oluştur" linkine tıklamalısınız. Açılan ekranda "İşletme Sayfası" oluşturmak için bir kategoriyi seçmelisiniz. Bu noktada iş alanınızı doğru girmelisiniz. Çünkü seçeceğiz ürün/iş alanıyla ilgili bilgi arayanlara, daha hızlı ulaşmanızı, hedef kitlenizi doğru yönlendirebileceksiniz. Söyle ki; seçtiğiniz sayfa türüne göre Facebook'un algoritması ileride hedef kitlenin davranışlarını analiz ettiği için bayinizin sayfasına uygun kullanıcıya ulaşılması için öneriler sunacak.

3. Sayfanızın Bilgilerini Girin

Şimdi kendinizi anlatacak doğru kelimeleri düşünmelisiniz. Zira ikinci adım "Hakkında" sekmesini doldurmak… Bu bölümde işletmeniz hakkında detaylı bilgiler vermelisiniz. Yazacağınız kısa metinde mutlaka kuruluş yılınızı, şirketin sahibi olarak kaç yıldır bu hizmeti verdiğinizi gibi sunduğunuz hizmetin kalitesini gösterecek bilgiler olsun. Tabii burada yazdıklarınız değiştirilemez değil. Daha sonra düzenleyebilirsiniz. Ardından şirketinize ait "Facebook url'si sekmesine tıklayın ve seçin. "Bilgilerimi kaydet" diyerek veya "geç" diyerek ilerleyebilirsiniz.

4. Profil Resmi

Sayfanız için oluşturacağınız logonuzu, sloganınız, web site adresiniz ve kurumsal renkleriniz ile harmanlayan özel bir tasarım oluşturmaya dikkat edin! Örneğin Baymak'ın adını ve renklerini sayfanızda göstermeniz iletişimde devamlılık denilen bir kural nedeniyle önemli. Bilgileri doğru ve tam olarak girdikten sonra karşınıza ilginç bir soru gelecek. "Gerçek bir oluşum olduğunuzu ve sizin resmi temsilcisi olduğunuzu onaylayın". Bunu kabul ederseniz, Facebook sizi bir işletme olarak tanıyacak. "Artık sosyal medyada bir işletmeniz var. Bu hem sizin hem de kullanıcıların işletmenizle direkt ve hızlı iletişim kurabileceği bir başlangıç. Dolayısıyla özel tekliflerinizi ve yeni Baymak'ın kampanyalarını sayfanızı oluşturur oluşturmaz paylaşabilirsiniz.

5. Yer İşaretleri

Sayfanızı, tarayıcınızın yer işaretlerine ekleyin. Böylece hedef kitlenizin size daha sonra ulaşmanız daha da kolaylaşacak.

6. Kapak Fotoğrafı

Sayfanızı ziyaret edenlerin göreceği ilk unsurlardan biri olduğu için seçeceğiniz kapak fotoğrafının işletmenizi temsil ettiğinden ve ilgi çekici olduğundan emin olun. Burada çalışma saatleriniz ve verdiğiniz hizmetlerden bahsedebilirsiniz. Tüm işlemler tamamlandıktan sonra arkadaşlarınızı sayfanıza davet ederek yavaş yavaş kitlenizi artırabilirsiniz. 50 sayfa beğenisinden sonra sayfanız aramalarda görünür duruma gelecek.

7. Mesajlaşmayı Açın!

Facebook Messenger, sayfanıza entegre edilen, bu sayede müşteri-lerinizle bire bir bağlantı kurabilmeyi sağlayan bir özellik... Sayfanızda mesaj-laşmak, insanların soru ve görüşleri için işletmenizle bağlantı kurmalarını kolaylaştırır.

ÖZEL **BİR OTOMOBİL**

Opel, "GSi" ismini yıllar sonra Insignia ile geri getirerek otomobil meraklılarının dikkatini çekti. Peki bu isim Insignia'ya neler katıyor?

Opel yakın zamanda baştan aşağı yenilediği Insignia'nın artık premium bir otomobil olduğunu öne sürmüştü. Insignia bol keseden iç hacim sunan, içinde ve dışında şık görünen ve özellikle FlexRide şasi opsiyonuyla sürüş/konfor dengesi çok başarılı bir liftback olarak piyasalara girdi. Peki Opel'in iddia ettiği gibi otomobil gerçekten "premium" mu? Net konuşuyorum; hayır değil. Ama Mondeo, Passat ya da Superb gibi otomobillerin karşısında Insignia çok güçlü bir alternatif.

Peki GSi'nin Insignia'ya gelmesi neler getirdi? İlk bakışta daha sportif tamponlar ve Michelin'in en iddialı yol lastikleriyle sarılı 20 inçlik jantlar. Kapıyı açınca da ortopedik sertifikalı, GSi logolu, tek parça sırtlıklı şahane spor koltuklar ve altı kesik bir direksiyon simidi. Otomobile yapılan mekanik geliştirmeler ise jantların arasından size sırıtan büyük Brembo frenler, FlexRide adaptif amortisörlü 10 milimetre alçaltılmış spor süspansiyonlar ve tork yönlendirmesi yapabilen dört tekerlekten çekiş sistemi. GSi takısı beraberinde ayrıca iki de 2.0-litre motor getiriyor; biri turboşarjlı benzinli 260 HP, diğeri ise test otomobilimizde de bulunan 210 HP'lik BiTurbo dizel. Fakat otomobilin en merak uyandıran özelliği, Ford Focus RS'te gördüğümüzle aynı olan dört tekerlekten çekiş sistemi. Bu özellik viraj dışında kalan arka tekerleğe fazla tork göndererek önden kaymayı azaltıp otomobili virajın içine yönlendirebiliyor.

GSi'nin sürüşü, standart Insignia'nın bir parça keskinleşmiş hali. İki sürüş modundan Tour, otomobili gevşetiyor ve oldukça rahat bir sürüş yapmanızı sağlıyor. Kent içinde otomobil konfordan çok az ödün veriyor, otoyolda ise GSi, normal Insignia'lar gibi inanılmaz rafine; hızı asla hissetmiyorsunuz. Yani TEM'deki otomobiller yavaş değil, ben çok hızlıyım ve bunun farkında değilim!

Sürüşün bir olumlu tarafını, Michelin'lere güvenerek otomobili bir viraja attığınız anda fark ediyorsunuz:

Kaputun altındaki 2 litrelik dizel ünite, sıralı yerleştirilmiş ve değişken geometrili iki turbosuyla 210 HP güç üretiyor. Motor, yalnızca 1,500 devirde gelen 480 Nm'lik torkuyla ise yumruğunu masaya vuruyor. Gücü dört tekerleğe sekiz oranlı bir otomatik şanzıman iletiyor.

GSi takısı beraberinde ayrıca iki de 2.0-litre motor getiriyor; biri turboşarjlı benzinli 260 HP, diğeri ise test otomobilimizde de bulunan 210 HP'lik BiTurbo dizel.

GSi yola amansız bir şekilde tutunuyor. Burada lastiklerin payı büyük, ancak otomobil açıkça çekiş sisteminden gelen bir özgüvene sahip. Sistem viraj içinde yavaş yavaş gücü dışarıdaki arka tekerleğe göndermeye başlıyor ve otomobili içeriye doğru biraz daha "kıvırıyor". Tabii ki virajları bir Focus RS vahşiliğiyle dönmüyorsunuz, fakat özellikle cüssesini hesaba katarsak GSi çok kıvrak bir otomobil.

GSi 0'dan 100'e 7,8 saniyede hızlanıyor. Otomobile yavaş demek saygısızlık olur, motor özellikle hemen gelen torkuyla çok çevik bir karaktere sahip. Gaz pedalına en minik müdahalenizde bile "akmaya" başlayan otomobil, pürüzsüz şanzımanın da katkısıyla trafikte gereken tempoyu zahmetsizce yakalamanızı sağlıyor. Performanslı sürüşlerde de motorun isteksiz kaldığı bir nokta yok. Fakat ne olursa olsun bu bir dizel ve sportiflik iddiası olan bir otomobilin karakteriyle dizel motor bence pek örtüşmüyor.

Kullandığım otomobil, uzun ismiyle Insignia Grand Sport GSi BiTurbo, 507 bin liraya satılıyor. Bu meblağ karşılığında aldığınız donanım hayli zengin, ama yine de rakamı hazmetmek biraz zor. Karşılaştırma adına birkaç örnek vereyim: Azılı rakiplerden Passat 190 HP'lik dizelle 430, 240 HP'lik dizelle 477 bin liraya; premium tarafta ise 190 HP'lik M Sport bir 320d ise 433 bin liraya satılıyor.

Insignia GSi, rakiplerinden ve fiyatından bağımsız düşününce oldukça yetenekli bir otomobil. Sofistike süspansiyonlar, akıllı bir çekiş sistemi ve kıvrak sürüş otomobilin güçlü kozları. GSi'ın standart Insignia'dan daha heyecanlı olduğu bir gerçek ama ikisi arasında 200 bin liralık bir fiyat farkı var. Günün sonunda bu kırmızı makine aklıma iki soru getiriyor. Standart modelle aradaki fark gece ile gündüz mü? GSi ismi Insignia'yı tam manasıyla bir performans otomobiline dönüştürüyor mu? Otomobil 10 üzerinden 7 seviyesinde iyi. Fakat malesef iki sorunun da cevabı net "evet" değil.

Prostat Kanserine Dikkat!

Prostat kanserinde en önemli risk faktörleri ise yaş ve aile hikayesidir. Normal kontroller sırasında prostat kanseri araştırılması 50 yaş sonrası tavsiye edilirken ailede prostat kanseri mevcudiyeti varsa bu araştırmalar 40 yaş sonrasında başlatılır.

Uzm. Dr.
GÖKMEN KUM
Kardiyoloji Uzmanı
Bağcılar Eğitim Araştırma Hastanesi

Erkeklerde son dönem de en sık rastlanan hastalıkların başında geliyor prostat kanseri. Tıbbın gelişmesiyle günümüzde rutin kontrollerle erken tanının mümkün olduğu bu hastalık, erkeklerde deri kanserinden sonra en sık görülen ve ölümlerde ise ikinci sırada yer alıyor. Ancak PSA testinin kullanılmaya başlamasıyla birlikte prostat kanserine bağlı ölüm oranlarında azalma başladı. Prostat kanserinin genellikle 70 yaş üzeri erkeklerin yüzde 50'sinde, 90 yaş üzerindekilerin de hemen hemen hepsinde mikroskobik düzeyde olduğu hesaplanıyor. Sağlıklı bir erkeğin hayat boyu prostat kanserine yakalanma riski ise yaklaşık olarak yüzde 17 olarak ölçülüyor. Yani yaklaşık olarak her altı erkekten biri prostat kanserine yakalanıyor. Hastalığa erken dönemde tanı konamadığı taktirde lenf ve kan damarları yoluyla çevre dokulara yayılıyor. En sık yayılım yeri ise çevresindeki lenf düğümleri ve kemikler. Ek olarak akciğer, karaciğer ve diğer organlara da yayılma ihtimali bulunuyor.

Aslında prostat ortasından idrar yolu geçen bir organ. Ancak prostat kanseri genellikle prostatın dış kabuğunda gelişme gösterdiğinden iç kısma ilerleyip yol alana kadar, hastaların birçoğu bunu fark edemez. Sıklıkla erken evrede idrar yolunda tıkanıklığa yol açmadığı için semptom vermeyen bu hastalık ilerleyen dönemlerde idrar yolunda tıkanmaya bağlı olarak şu belirtileri verebilir:

- Sık sık idrara çıkma
- İdrara başlarken zorlanma
- İdrarda kesik kesik gelme ve fıskiye tarzında idrarda çıkış
- Ani idrar sıkışmaları
- Günün tamamında idrara çıkma
- Gece uykudan kalkarak sık idrara çıkma
- Tuvalet ihtiyacı sonrası tam olarak yapamamışlık hissi

RİSK FAKTÖRLERİ NELER?

Öte yandan yaş, ailede prostat kanseri varlığı, yağlı ve kırmızı etten zengin beslenme, hormonlar, kadmium, A ve D Vitaminleri ve sigara bu hastalığın en önemli risk faktörleri. En önemli risk faktörleri ise yaş ve aile hikayesidir. Normal kontroller sırasında prostat kanseri araştırılması 50 yaş sonrası tavsiye edilirken ailede prostat kanseri mevcudiyeti varsa bu araştırmalar 40 yaş sonrasında başlatılır. Tüm prostat kanserlerinin yüzde 10'unun babadan oğla kalıtım yoluyla geçtiği tahmin ediliyor. Prostat kanseri olan hastaların erkek çocuklarında veya erkek kardeşlerinde hastalığa yakalanma riski ise 2-9 kat daha yüksek.

Sonuç olarak üzerinde özellikle durulması gereken nokta, belirtiler başlamadan müdahale edip hastalık henüz prostatın içindeyken, idrar yolu sıkıştırmadan, kemik ve akciğerlere sıçramadan yakalamak hayati öneme sahip. Çünkü hekimler olarak hastalığı bu şekilde yakaladığımız zaman tedaviden mükemmel sonuçlar alabiliyoruz. Prostat kanseri riskine karşı önerdiğimiz yiyecekler ise domates, soya fasulyesi, balık yağı, sebze ve meyveden zengin beslenme, özellikle brokoli ve Brüksel Lahanası ve ayrıca yeşil çay olarak sıralanabilir.

TEB AYRICALIKLARI HİÇ BİTMEZ.

SİNEMA VE TİYATRO BİLETİNİZİN %50'Sİ TEB'DEN

TEB Kredi Kartı'yla hafta içi toplamda 100 TL'lik alışveriş yapanlar, hafta sonu tiyatro ve sinema biletlerini %50 indirimli alıyor.

KART BAŞVURUSU İÇİN T.C. KİMLİK NUMARANIZI 3880'E GÖNDERİN.

TEB

teb.com.tr / 0 850 200 0 666

* İndirimler kredi kartı ekstrelerine yansıtılacaktır. Detaylı bilgi için www.teb.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Türkiye'de
ısıtacak
çok şey var.
Onları ısıtacak tek şey var.
baymak
BDR THERMEA GROUP
İşimiz sizi anlamak...