baymak'ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymak.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:4 SAYI:24 TEMMUZ - AĞUSTOS 2018

Aylin Aslım
'Bu Yaz da Baymak Olsun!'

Rama Teknik Güntes Enerji

Baymak Akademi Açıldı

Bilinirliği En Yüksek Markayız

ALİ GÜLTİKEN
Güvenilir, Samimi, Klas
FUTBOLUN BEYEFENDİSİ

Dijital
İş Ortağım

Kurumsal telefon kiralama sadece Vodafone'da

Ücretsiz Premium Koruma Paketi

Büyük işletmelere akıllı telefonları
uçtan uca servis desteği ve
tarifeye ek uygun ödemelerle
2 yıl kiralama fırsatı ilk kez Vodafone'da.

Gelecek heyecan verici.

Hazır mısın?

vodafone

Kurumsal Telefon Kiralama hizmetinden yalnızca Vodafone tarafından 50 hat ve üzeri ile faturalandırılan büyük işletmeler yararlanabilir. Diğer büyük işletmeler hizmetten yararlanma hakkını Vodafone Kurumsal Satış Yetkilileri ile kontrol etmelidir.
Vodafone Telekomünikasyon A.Ş.'nin Techpoint Servis Hizmetleri Ltd. Şti. çözüm ortaklığı ile sunduğu Kurumsal Telefon Kiralama hizmeti, Vodafone Kurumsal Telefon Kiralama portföyünde yer alan cihazların 24 ay süre ile kiralanmasını ve kiralanan cihazlar için sunulan Premium Koruma Paketi hizmetini kapsar. Kiralanan cihazlar ve Premium Koruma Paketi hizmeti ile ilgili her türlü sorumluluk münhasır Techpoint Servis Hizmetleri Ltd. Şti.'ye aittir. Cayma halinde cezai şart uygulanır. Fiyatlara KDV dahildir. Vodafone, tarife ve kampanya özelliklerinde ve ücretlendirmesinde Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu tarafından belirlenen usullere uygun olarak değişiklik yapma hakkına sahiptir. Kampanya kapsamında geçerli cihazlar ve diğer detaylar için: vodafone.com.tr

ENDER ÇOLAK
Baymak CEO

BU YAZ DA BAYMAK OLSUN!

Yaz aylarının güzelliğini yaşadığımız bu günlerde Baymaklife'ın dopdolu yeni sayısıyla karşınızdayız. Öncelikle 24 Haziran seçim sonuçlarının tüm Türkiye'ye hayırlı olmasını temenni ediyorum. Seçim belirsizliğinin uzun bir süre ortadan kalkmasıyla birlikte artık ekonomi yönetiminin de ekonomiye ve reformlara odaklanacağı bir dönem bizleri bekliyor. Hem özel sektör hem de kamu kesimi olarak ekonominin tüm aktörlerinin ekonomiye ve Türkiye'nin büyümesine odaklanacağı önümüzdeki dönemde, ülkemizin daha da kalkınarak, dünyanın önde gelen ekonomilerinden biri olma hedefinde hızla yürüyeceğine olan inancımız tam. Bu dönemde Baymak olarak biz de her zamanki gibi azimle çalışmaya devam edip bu önemli hedefe ulaşma yolunda üzerimize düşeni yapmayı sürdüreceğiz. Baymak olarak kendi adımıza, seçim öncesi dönemde büyük çoğunluğu küresel piyasalar kaynaklı kurlarda yaşanan dalgalanma sürecinde bayilerimize her türlü desteğimizi sunduk. Onların dövizdeki dalgalanmadan etkilenmemesi için var gücümüzle yanlarında olduk. Stok yönetimlerinde de kolaylıklar sağladık. Seçim sonrasında da artık Türkiye'nin önünün açık olduğunu düşünüyoruz.

Biz Baymak olarak hiç frene basmadan tam gaz devam ediyoruz. Yaz aylarında tüm Türkiye'yi 'Füfür Füfür' serinletmeye davet ettiğimiz klima reklam filmimizle ve ünlü müzisyen Aylin Aslım'ın seslendirdiği radyolarda dönen ve büyük beğeni toplayan 'Bu Yaz da Baymak Olsun' jingle'ımız ile yaza adeta fırtına gibi girdik. Baymak'ın bir önceki imaj filminde, soğuk havalara karşı Baymak ile ısındığını gördüğümüz minik kızımızın bu sefer de yaz sıcaklarında Baymak klimayla serinlemesini eğlenceli bir dille izleyenlere sunduğumuz reklam filmimiz gerçekten de bizi rakiplerimizden çok ayrıştırdı. Bu reklam filmi ile Wi-Fi özelliği ile uzaktan erişim imkanı da eklenen klimalarımızın satışlarını daha da ivmelendirdi.

Satışlarımız tam gaz devam ederken satış sonrası ve müşteri memnuniyeti için de hazırlıklarımız eksiksiz tamamlandı. Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da havaların daha serin olduğu bölgelerdeki teknik servislerimizi havaların daha sıcak olduğu bölgelere kaydırarak bu bölgedeki servislerimize takviyelerimizi yaptık. Buradaki amacımız yoğunluk gibi nedenlerle hiçbir müşterimize servis gecikmesi yaşatmamak.

Evet, yaz aylarındayız ama rehavete kapılmak gibi bir niyetimiz yok. Bayi sayımızı artırmaya devam ediyoruz. Yaz ayları boyunca doğusundan batısına Baymak Ailesi'ne birçok yeni bayi katılacak. Bunun yanı sıra yine yaz boyunca Türkiye'nin birçok ilinde CEO olarak ben ve yönetici arkadaşlarımın katılacağı, bayi ve servis arkadaşlarımızla interaktif toplantılar yapacağız ve onların yani sahanın sesini dinleyeceğiz. Birçok ilde yapacağımız bu toplantılar da Baymak'ın "İşimiz Sizi Anlamak" felsefesinin bir parçası.

Bunların yanı sıra Baymaklife'ın bu sayısında Beşiktaş ve Türk futbolunun efsanesi, futbolun beyefendisi Ali Gültiken ile yapılan keyifli röportajı, gayrimenkul sektöründeki son gelişmelerin yer aldığı Dap Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Yılmaz söyleşisini, Kırşehir ve İstanbul bayilerimiz ile olan röportajları keyifle okuyacağınızı umuyorum

Hepinize keyifli okumalar ve 'Püfür Püfür' bir yaz diliyorum.

www.baymak.com.tr
baymaklife
TEMMUZ - AĞUSTOS 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
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
Temmuz - Ağustos 2018 (2 Aylık)

Basıldığı tarih
Haziran 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. Rakamların Dili
Baymak Çağrı Merkezi ekibi 2017'de tam 18 bin 9 saat, Baymak'ın marka algısını en üst seviyede tutabilmek hedefiyle müşterilerin ve kullanıcıların sorunlarına çözüm bulabilmek için onları dinledi.

08. Baymak Akademi Açıldı
Baymak'ın BDR Thermea sonrası başlattığı büyük eğitim seferberliğini taçlandıran Baymak Akademi açıldı.

12. Sonuçlar Harika
BDR Group CEO'su Bertrand Schmitt, BDR'nin Hollanda'daki genel merkezinde Türk gazetecilerle buluştu.

16. Bilinirliği En Yüksek Markayız
GFK'nın yaptığı son araştırmaya göre Baymak, tüketici bazında kombi ürün grubunda toplam marka bilinirliği en yüksek şirket oldu.

17. Memnun Tüketiciler
Baymak için IPSOS tarafından yapılan "Gizli Müşteri Araştırması" ile tüketicilerin memnuniyeti artarken bayilerin hizmet performans skorları da yükseliyor.

İnsana Saygılıyız
Baymak'ın İnsan Kaynakları Departmanı, Kariyer.Net tarafından 17'incisi düzenlenen "İnsana Saygı Ödülleri" etkinliğinde ödüle layık görüldü.

18. Bu Yılda İftarda Birlikteydik!
Geleneksel hale gelen iftar buluşmaları geçen Ramazan ayında İstanbul, Bursa, Ankara ve Konya'da toplamda 2 bin 250 kişinin katılımıyla gerçekleştirildi.

22. Eğitim İçin Yollardayız
2018'in ilk dört ayında bayi ve servislerine yönelik 100 saati aşkın eğitim veren Baymak'ın eğitim neferlerinin son durakları Diyarbakır, Mardin ve Sivas'tı.

24. Füfür Füfür Türkiye
Baymak'ın tüm Türkiye'yi "Füfür Füfür" serinlemeye davet ettiği reklam filmi Türkiye'nin en seçkin kanallarında yayınlandı.

30. Önceliğimiz Güven Kazanmak
İstanbul, Arnavutköy bayisi Rama Teknik Yapı henüz iki aylık Baymaklı. Ama şimdiden 300 kombi satışına ulaşmış durumda. Yılsonu hedefiyse 4 bin.

38. Yatay mı Dikey mi?
Bu ayki İçini Açtık bölümümüzde hidrofor ailesinin iki üyesi, KVC ve K serilerini inceledik.

40. Yeni Bir Rekor Daha Gelebilir
Beş yıl içinde 13 milyar liralık proje yapmaya hazırlanan Dap Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Yılmaz neden başkaları gibi durmayı tercih etmediklerini anlatıyor.

43. Tam Yol İleri
Kurumsal projelerde bu sayıdaki haberlerimiz İstanbul ve Bursa'dan...

48. Ahilik Etiği
Baymak'ın 22 yıllık bayisi Güntes Enerji'nin kurucusu Ömer Çetiner başarısının sırrını anlatıyor.

52. Ahilik Diyarı
Hacı Bektaş'ı Veli ve Ahi Evran'ın diyarı, Neşet Ertaş gibi büyük bir ustanın memleketi... Kırşehir kendi kabuğunda eşsiz bir kültürel birikim saklıyor.

54. 1.000 Liranın Altındaki En İyi Telefonlar
İşte cebinizi üzmeyecek, ödediğiniz her kuruşun da hakkını alabileceğiniz yedi cihaz...

58. Sağlık Köşesi
Sır Duymaya Başladığımız Hastalık: Parkinson

34. Futbolun Beyefendisi

Türk futbolunun ve Beşiktaş'ın efsane forvetlerinden Ali Gültiken bugünlerde dünya çapında bir organizasyonu hayata geçirmekle meşgul.

26. Füfür Füfür

Baymak'ın yeni reklam kampanyası Füfür Füfür'ün radyolarda dönen jingle'ını seslendiren ünlü müzisyen Aylin Aslım, 20 yılı aşan müzik kariyerinde hep farklı olmayı başardı. Şimdi de İstanbul'dan kaçarak yeni taşındığı Kaş'ta yeni bir hayat kuruyor. Aslım ile bu kararını ve gelecek planlarını konuştuk.

44. Nokta Atışı

Ramazan, bayram, seçim derken bu sene tatil bir türlü başlamadı. Üstelik geriye de tatil yapılabilecek sadece iki ay kaldı. Üzerine bir de artan fiyatları eklerseniz bu sene nokta atışı yapmalısınız. İşte size bütçenizi zorlamayacak 10 alternatif rota...

56. BMW'nin Arazideki Yeni Yüzü

BMW'nin yenilik rüzgarının son üyesi X3. Üçüncü nesli ile karşımıza çıkan X3 bu ay test konuğumuz...

SESSİZ GÜÇ

Mühendisler daha iyi bilir, bir makine ancak her bir ve en küçük parçası dahi sorunsuz işleyebildiğinde çalışabilir daha doğru tabirle verimli olabilir. Baymak'in 2017 hatta 2018'in ilk çeyreğindeki rakamlarında da artık çok net bir şekilde ortaya koyduğu başarısında, fabrikadaki mavi yakalı çalışanlardan merkezdeki profesyonellere, yöneticilere ve tabii ki sahadaki bayiler ile servislere kadar her bir paydaşın katkısı büyük. Ancak başarıya giden bu yolda pek görünmeyen ama çarkların bir uyum içinde işlemesinde büyük rolü olan dişliler de var. Baymak Çağrı Merkezi işte tam da bu dişlilerden. İklimlendirme sektöründe satış sonrası hizmetlerde iki yıl üst üste en iyisi olabilmeyi sağlayan dişlilerin en hayatilerden biri onlar... Seslerini daha çok Baymak kullanıcı ve müşterilerinin duyduğu Baymak Çağrı Merkezi ekibi 2017'de tam 18 bin 9 saat, Baymak'ın marka algısını en üst seviyede tutabilmek hedefiyle müşterilerin ve kullanıcıların sorunlarına çözüm bulabilmek için onları dinledi. İşte bu emeğin rakamlarla ifadesi...

GÜNEŞE YOLCULUK

Baymak Çağrı Merkezi çalışanlarının 2017 yılı içinde Baymak müşterileriyle yaptıkları görüşmelerin toplam süresi içinde Güneş'e tam

17

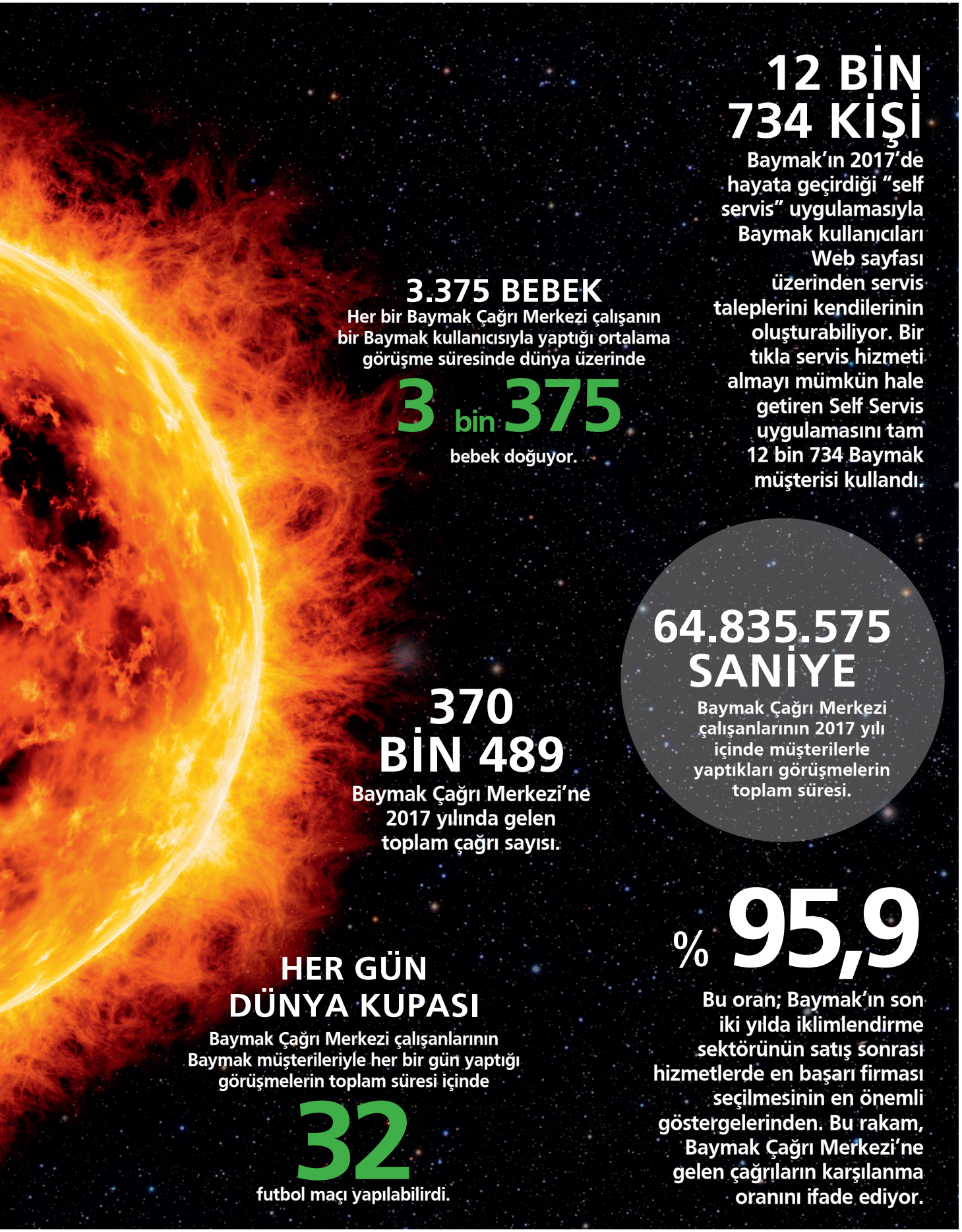
kez gidip gelinebilirdi.

AY YÖRÜNGESİ

Bugüne kadar geliştirilmiş en hızlı uzay aracı New Horizons ile Ay yörüngesine 8 saat 35 dakikada ulaşılabiliyor. Baymak Çağrı Merkezi'nin 2017'de müşterilere verdiği hizmet süresi boyunca New Horizons Ay'a 1049 kez gidip gelebilirdi.

BİZDEN HIZLISI YOK

Dünyanın en hızlı 0'dan 100 km hıza ulaşabilen otomobilleri Ultima Evolution Coupe ve Dodge Challenger SRT Demon. İki araç bunu sadece 2,3 saniyede yapıyor. Baymak Çağrı Merkezi'nde çalan bir çağrı sadece 1,4 saniye sonra açılır.



12 BİN 734 KİŞİ

Baymak'ın 2017'de hayata geçirdiği "self servis" uygulamasıyla Baymak kullanıcıları Web sayfası üzerinden servis taleplerini kendilerinin oluşturabiliyor. Bir tıkla servis hizmeti almayı mümkün hale getiren Self Servis uygulamasını tam 12 bin 734 Baymak müşterisi kullandı.

3.375 BEBEK

Her bir Baymak Çağrı Merkezi çalışanın bir Baymak kullanıcısıyla yaptığı ortalama görüşme süresinde dünya üzerinde

3 bin 375

bebek doğuyor.

64.835.575 SANİYE

Baymak Çağrı Merkezi çalışanlarının 2017 yılı içinde müşterilerle yaptıkları görüşmelerin toplam süresi.

370 BİN 489

Baymak Çağrı Merkezi'ne 2017 yılında gelen toplam çağrı sayısı.

% 95,9

Bu oran; Baymak'ın son iki yılda iklimlendirme sektörünün satış sonrası hizmetlerde en başarı firması seçilmesinin en önemli göstergelerinden. Bu rakam, Baymak Çağrı Merkezi'ne gelen çağrıların karşılanma oranını ifade ediyor.

HER GÜN DÜNYA KUPASI

Baymak Çağrı Merkezi çalışanlarının Baymak müşterileriyle her bir gün yaptığı görüşmelerin toplam süresi içinde

32

futbol maçı yapılabilirdi.

HUZURLARINIZDA BAYMAK AKADEMİ

Baymak'ın BDR Thermea sonrası başlattığı büyük eğitim seferberliğini taçlandıran Baymak Akademi açıldı. Ana vizyonu sadece Baymak Ailesi'nin ve paydaşlarının değil, insana değer veren, konusunda en üst donanıma sahip uzmanlar yetiştirmek olan Baymak Akademi bu amaçla "Akademi" adını hak eden tam donanımlı bir yapı kuruldu.

Geçen senenin sonundan Ramazan sonuna kadar geçen neredeyse altı ay içinde Baymak Ailesi defalarca biraraya geldi. 2017 sonundaki bayilere yönelik Büyük Aile Buluşması, akabinde yetkili servislerle yapılan toplantı ve Ramazan ayı boyunca dört kentte düzenlenen iftarlar... Bu buluşmaların hepsine katılan ve bir konuşma yapan Baymak CEO'su Ender Çolak, bayilerden yetkili servislere ve tesisatçılara özetle Baymak'ın tüm paydaşlarına verdiği en önemli mesajlardan biri; göreve geldiği 2013'te başlattığı 'eğitim seferberliği'ne devam edeceklerdi.

Gerçekten de Baymak, BDR Thermea sonrası eğitim konusunda tam bir seferberlik başlatmıştı. Öyle ki Baymaklife'ın ilk sayısından bugüne geçen 24 dergide eğitim konusunda hiç haber yapmadığımız neredeyse hiç olmadı. Buradaki amaç; sahadaki Baymak yetkili servis ve bayilerinin ürünleri iyi tanıması dolayısıyla müşterilere daha iyi anlatabilmesi ve sorunlarına daha kolay bir şekilde çözüm getirilmesini sağlamaktı. Bu, 2013 öncesi Baymak'ın en temel sorunuydu. Bu vizyon doğrultusunda Baymak her sene üstüne koyarak gitti ve en nihayetinde 2017'de 2 binin üzerinde katılımcıya 1.200 saatten fazla eğitim vererek iklimlendirme sektöründe bir rekor kırdı. Diğer taraftan son dört yılda 4 bin saatte yaklaşan eğitimler düzenledi. Üstelik bu eğitimleri sadece İstanbul'da da düzenlemedi, Baymak eğitim neferleri Türkiye'nin her bir köşesine, ulaşabildikleri her noktaya gitti. Bayilerinin, tesisatçılarının, yetkili

servislerinin, çağrı merkezinin daha iyisini başarmaları için eğitimler düzenledi. Bu çaba başarıyı da getirdi, Baymak iki sene üst üste müşteri memnuniyeti ödülü ALFA'nın sahibi oldu.

Bu yolda CEO Ender Çolak'ın en büyük hallerinden biri de, Baymak'ın İstanbul, Tepeören'deki merkezinde eğitime yönelik içinde tüm ürünlerin bulunduğu, toplantı odalarından dinlenme alanlarına her türlü konforun sağlandığı bir eğitim merkezi kurmaktı. Hatta bu düşüncesini Baymaklife'ın ilk sayısına verdiği söyleşide üzerine basarak vurgulamış, insan kaynakları birimiyle bu anlamda bir çalışma başlattıklarını söylemişti. Ancak o günlerde böyle bir merkezin kurulması için gerekli şartlar uygun değildi. Zira eğitim dokümanları, ürünlerle ilgili broşürler bile yeterli değildi. Dolayısıyla Baymak yönetimi öncelikle bu eğitim merkezinin altyapısını oluşturmaya odaklandı, bunu yaparken de bölgelere yönelik eğitim toplantıları düzenleyerek hem bayi ve yetkili servislerinin en temeldeki bilgi birikimi artırdı hem de onları dinleyerek bu merkezin nasıl olması gerektiğinin ipuçlarını topladı. Ve en nihayetinde geçen altı ay içinde yapılan tüm buluşmalarda yaptığı konuşmalarda CEO Ender Çolak, "Baymak Akademi"nin de kuruluş hazırlıklarının tamamlandığı müjdesini verdi.

HEDEF GELECEK NESİLLER

Bu müjde, geçen mayıs ayında gerçeğe dönüştü ve büyük bir organizasyonla Baymak Akademi açıldı. Sahada ihtiyaç duyulan eğitim eksikliklerinin giderilmesi için kurulan Baymak Akademi'nin açılış töreninde CEO Ender Çolak 2013'ten bugüne harcanan emeğin taçlandırılmasını da ifade eden Baymak Akademi ile ilgili hedeflerinin sadece Baymak Ailesi'nin değil, tüm

Baymak Akademi Donanımları

Baymak Akademi'de kurulan sistemde tam otomasyon çalışacak tesisat yapısı ile çalışır durumda 54 adet ürün ve dokuz otomasyon ve beş tesisat bağlantı ünitesiyle birlikte 68 parça bulunuyor.

Isıtma Grubu Ürünleri

- idee Premix teknolojili yoğuşmalı kombi
- Baymak Premix teknolojili yoğuşmalı kombiler (genel)
- Üç eşanjörlü yoğuşmalı kombiler
- Konvensiyonel kombiler
- Lectus-Lectus Plus kazanlar ve kaskad sistemler
- Magnus Kazanlar ve kaskad sistemler
- Baymak gaz-sıvı ve katı yakıtlı çelik kazanlar
- Baymak doğalgaz sobası

Su Grubu Ürünleri

- Yangın hidroforları
- Frekans konvertörlü hidroforlar
- E.sybox hidroforlar ve kaskad sistemler
- Domestik kullanım suyu hidroforları (genel)
- Fekafos atık su toplama ve transfer üniteleri
- Frekans konvertörlü sirkülasyon pompaları (ERP yönetmeliğine uygun)

Yenilenebilir Enerji Grubu Ürünleri

- Fotovoltaik sistemler-PV
- Güneş enerjisi sistemleri
- Isı pompaları

Sıcak Su Hazırlayıcı Grubu Ürünleri

- Şofben gaz yakıtlı sıcak su üreticisi
- Termosifon elektrik yakıtlı sıcak su üreticisi
- Termoboyler sıcak su üreticisi
- Boylerler (tek-çift serpantinli ve akümülasyon tanklı)
- Ani su ısıtıcısı, elektrik yakıtlı sıcak su üreticisi

Soğutma Grubu Ürünleri

- Salon tip split klimalar
- Duvar tip split klimalar

Sistem Yardımcı Ekipmanları

- Panel radyatörler
- Havlupan radyatörler
- Radyatör vanaları
- BGE gaz brülörleri
- Genleşme tankları

sektör çalışanlarının ve gelecek nesillerin, insana değer veren, konusunda en üst donanıma sahip şekilde ülkemizi ileri taşımasına katkı sağlamak" olduğunu anlattı. Ardından son altı aydaki buluşmalarda vurguladığı gibi "2018 hem Enerji Verimliliği Direktifi'nin yürürlüğe girmesi hem de teknolojimizle genişlettiğimiz ve geliştirdiğimiz yeni ürünlerle Baymak'ın yılı olacak. Her zaman dediğimiz gibi insana verdiğimiz değer bizi önde ve lider tutacak" diyen Çolak sözlerine şöyle devam etti: "Baymak olarak her noktada insana verdiğimiz değerin liderliğimizin en önemli destekçisi olduğunu biliyoruz. Müşterilerimiz satın alacağı markalara karar verirken ürünün özellikleri ve fiyat dengesi kadar aldıkları hizmetin özenine de dikkat ediyor. Bu nedenle, Baymak Akademi'nin hedefi de teknik donanım kadar hizmet sürecinde en yüksek memnuniyeti sağlayacak eğitimlerle müşterisini anlayan sektör insanları yetiştirmek olacak."

BAYMAK AKADEMİ İLE HEDEFİMİZ SADECE BAYMAK AİLESİ'NİN DEĞİL, TÜM SEKTÖR ÇALIŞANLARININ VE GELECEK NESİLLERİN, İNSANA DEĞER VEREN, KONUSUNDA EN ÜST DONANIMA SAHİP ŞEKİLDE ÜLKEMİZİ İLERİ TAŞIMASINA KATKI SAĞLAMAK"

NELER VAR?

Baymak Akademi'nin ana vizyonu sadece Baymak Ailesi'nin ve paydaşlarının değil, insana değer veren, konusunda en üst donanıma sahip uzmanlar yetiştirmek. Bunun için de "Akademi" adını hak eden tam donanımlı bir yapı kuruldu. Öyle ki Baymak Akademi'de ısıtma grubu içinde kombi ve kazandan doğalgaz sobasına, su grubu içerisinde yangın hidroforlarından sirkülasyon pompalarına, sıcak su hazırlayıcı grubu, soğutma cihazları, sistem yardımcı ekipmanları, otomasyon üniteleri ve geleceğin ürünleri yenilenebilir enerjiyi kapsayan 54 ürün, dokuz otomasyon ve beş tesisat bağlantı ünitesiyle birlikte 68 parçalık bir otomasyon sistemi mevcut.

Bu kadar kapsamlı bir

donanım yatırımın arkasında Baymak Akademi'de sahada ihtiyaç duyulan en önemli eğitim eksiklerini tamamlayabilmek. Bu nedenle Akademi'ye gelenler eğitimlerini sözlü, ekrana yansıyan görüntülerle değil bizzat cihazlara dokunarak, sistemler üzerinde işlemleri görerek eğitim alabilecek.

SADECE TEKNİK EĞİTİM YOK

Baymak'ın son reklam filmlerinden de hatırlanacağı üzere ana mottosu "bizim işimiz insan". Bu doğrultuda Baymak Akademi'deki eğitimler de sadece teknik ve donanım odaklı olmayacak. CEO Ender Çolak bu bakış açısını şöyle anlatıyor: "İçinde bulunduğumuz çağda üretim ve teknoloji kadar hizmet memnuniyeti de müşterinin tercihinde önemli bir yere sahip. Müşterilerimiz satın alacağı markalara karar verirken ürünün özellikleri ve fiyat dengesi kadar aldıkları hizmetin özenine de dikkat ediyor. Hatta kendi deneyimlerine ek olarak eş dost tavsiyesi ve dijital çağın getirisi olan İnternet yorumları da satın alınacak marka kararını önemli ölçüde etkiliyor. Bu nedenle Baymak Akademi'nin hedefi hizmet sürecinde en yüksek memnuniyeti sağlayacak eğitimlerle müşterisini anlayan ve teknik olarak tam donanımlı sektör insanları yetiştirmek olacak."

Tabii ki bu eğitimler sektörün, dijital çağın ve müşterilerin beklentilerine uygun olarak güncellenecek. Tabii en önemlisi Baymak Akademi'nin kapılarının ücretsiz olarak herkese açık olması... Bu sayede amaçlanan üniversite ve teknik meslek lise öğrencilerinden, iklimlendirme sektöründe daha iyi olabilmek için çalışan herkesi biraraya getirebilmek. CEO Çolak, "Baymak Akademi'ye gelen herkesin, insana saygılı, adil, şeffaf, dürüst ve yenilikçi olma değerlerimize uygun birer sektör insanı olarak yoluna devam etmesi bizlerin en büyük arzusu" diyor.

Otomasyon Üniteleri

- SCU – S02 kazan ve boyler kontrol panosu (tekli kazanda dış hava sensörü, boyler sensörü, tesisat pompası, boyler pompası)
- Baymak Zone kontrolör (C-MIX, ikişer adet üç yollu vana ve tesisat pompası, dış duyarga)
- RVS 63-283 kaskad kontrol paneli ve aksesuvarları
- RVS 61 MOD-BUS kaskad kontrol paneli ve aksesuvarları
- SCB-02 Lectus Plus kazan boyler kontrol panosu
- Kablolu-kablosuz oda termostatları
- Prozeda Sor M güneş enerjisi kontrol paneli ve aksesuvarları
- Ekopanelli kazan kontrol panosu ve aksesuvarları
- Baymak uzaktan erişimli akıllı oda termostatları (kombi-klima)

Hangi Eğitimleri Vereceğiz?

Kuşkusuz Baymak Akademi'nin amacı ve fikri eğitim. Baymak'ın mevcut eğitim seviyesini bir üst noktaya taşıma gayesiyle Akademi, eğitimin daha işlevsel olmasını sağlayacak ve servis ile çalışanların birebir ürün üzerinde deneyerek öğrenmesini sağlayacak. Bu çerçevede Baymak Akademi'nin yoğun bir eğitim gündemi var. İşte Akademi'de verilmesi planlanan eğitimlerden başlıklar...

- Personel eğitimleri
- Çağrı merkezi eğitimleri
- Yetkili servis personeli eğitimleri
- Bayi ve satış kanalı eğitimleri
- Tesisatçı eğitimleri
- Proje firmalarına verilecek eğitimler
- Üniversite ve teknik-meslek lisesi öğrencilerine verilecek eğitimler
- Gaz dağıtım firmalarına verilecek eğitimler
- Kurum eğitimleri

Sonuçlar Harika

BDR Group CEO'su Bertrand Schmitt, BDR'nin Hollanda'daki genel merkezinde Türk gazetecilerine yaptığı sunumda, "Rakamlarla ilgili bir slaytla bitireceğim. Neden böyle gülümsüyorum? Slaytta harika sonuçlarımızı görüyorsunuz, o yüzden. 2017 gerçekten çok çok iyi bir yıldı, çok iyi bir performans çıkardık" diyor

Baymak'ın yüzde 100 hissesini 2013'te satın alan iklimlendirme sektörünün dünya çapındaki en büyük oyuncularından BDR Thermea'nın Hollanda'nın Apeldoorn kentindeki merkezinde 2-4 Mayıs tarihlerine farklı bir heyecan yaşandı. Baymak CEO'su Ender Çolak'ın davetiyle Türkiye'nin önde gelen gazetelerinin editörleri, BDR Thermea'nın genel merkezi ve fabrikasında ağırlandı.

Apeldoorn'daki BDR Thermea fabrikasını ve buradaki üretim sürecini yakından inceleme fırsatı bulan gazeteciler, BDR Grup CEO'su Bertrand Schmitt ve Baymak CEO'su Ender Çolak ile biraraya gelerek hem BDR Thermea'nın Türkiye'ye yönelik hedeflerini hem de Baymak'ın önümüzdeki dönem plan ve vizyonunu dinlediler. BDR Thermea genel merkezinde düzenlenen basın toplantısına ilk olarak söz alan CEO Bertrand Schmitt, BDR Thermea'nın iklimlendirme sektöründe Avrupa'nın lider markalarından biri olduğunu hatırlatarak grubun 80'den fazla ülkede, yaklaşık 6 bin 500 çalışanla faaliyet gösterdiğini söyledi.

İklimlendirme sektöründe yeni teknolojilerin, kentleşmenin ve nüfusun önemine dikkat çeken Schmitt, bu nedenle artık gelişim ekseninin Çin, Hindistan, Türkiye gibi yükselen ülkelere kaydığını söyledi. 2020 yılında BDR Thermea olarak kombilerde ve kazanlarda dünya çapında ilk üçte yer almak istediklerinin altını çizen Schmitt, "2020'de

BDR Group CEO'su Bertrand Schmitt ve Baymak CEO'su Ender Çolak, BDR'nin Hollanda'daki genel merkezinde Türk gazetecileri ağırladı.

konumumuzu güçlendirmek ve daha da yukarılara çıkabilmek için güçlü olduğumuz Batı Avrupa'dan diğer pazarlara doğru da hareket etmek istiyoruz. Bu hedef için Çin, Rusya ve Türkiye çok önemli konumda yer alıyor. Avrupa'da bugün üç numaralı ısı çözümleri sağlayıcısıyız. 1,7 milyar euro'luk yıllık satış hacmine sahibiz. Son satın almamızı ise ABD'den ECR International şirketini alarak yaptık" diye konuştu.

BAYMAK ŞİMDİYE KADAR MÜTHİŞ BİR İŞ ÇIKARDI

Sunumunda Baymak'ı satın aldıkları döneme de göndermelerde bulunan Schmitt şöyle devam eti: "Aslında Baymak'ın satın alınmasından önce Türkiye'de pazar araştırması yaparken Baymak'ın en iyi şirketlerden olduğunu gördük. Müthiş bir marka değerine ve isme sahipti. Bu nedenle 'Baymak'a gerekli teknolojileri, bilgi birikimimizi transfer etmek, Baymak markası altında ürünler üreterek bunu yapmak istiyoruz' dedik. Şu anda Baymak portföyünde Lectus, idee, Magnus var. Gördüğünüz gibi tüm farklı ürünler var. Bu teknoloji transferini yaparken aynı zamanda yeni geliştirilmiş ürünlerin üretimini ve süreçlerini tamamen Tuzla tesislerinde gerçekleştiriyoruz."

Schmitt sunumunun son slaytını ise rakamlara ayırmıştı. Bu slayta gelince deyim yerindeyse keyfi iyice yerine gelmişti. "Rakamlarla ilgili bir slaytla bitireceğim" diyen Schmitt konuşmasına şöyle devam etti: "Neden böyle gülümsüyorum biliyor musunuz? Slaytta, Türkiye'deki harika sonuçlarımızı görüyorsunuz. O yüzden gülümsüyorum. 2017 gerçekten çok çok iyi bir yıldı, çok iyi bir performans çıkardık. Şimdi Baymak, Ender Bey burada diye söylemiyorum. Burada olmasaydı da kesinlikle söylerdim. Şimdiye kadar başlattığımız bütün çalışmalar, gerek bilgi teknolojileri alanında gerek ürünlerin transferinde o kadar hızlı bir şekilde benimsendi ve o kadar güzel hazırlıklar yapıldı ki, müthiş bir iş çıkardık birlikte."

BERTRAND SCHMİTT, BAYMAK, YENİ VE EN GELİŞMİŞ YOĞUŞMALI KOMBİSİNİN ÜRETİMİNİ BDR İÇİN TÜRKİYE'DE YAPACAK. ÖNCELİKLE TÜRKİYE PAZARI İÇİN ÜRETİLECEK GRUP KOMBİSİ İÇİN BAYMAK VE BDR BİRARADA ÇALIŞIYOR. ÖNCE TÜRKİYE'YE SONRA GRUBUN BULUNDUĞU DİĞER ÜLKELERE DE SATILACAK KOMBİ İÇİN BAYMAK'IN FABRİKASINDA 2 MİLYON EURO'LUK YENİ BİR HAT YATIRIMI YAPACAĞIZ" DİYOR.

YENİ KOMBİ TÜRKİYE'DE ÜRETİLECEK

Bertrand Schmitt ve Ender Çolak'ın gazetecilere verdiği bilgiye göre Baymak, yeni ve en gelişmiş yoğuşmalı kombisinin üretimini BDR için Türkiye'de yapacak. Öncelikle Türkiye pazarı için üretilecek grup kombisi üzerinde Baymak ve BDR birarada çalışıyor. Önce Türkiye'ye sonra grubun bulunduğu diğer ülkelere de satılması planlanan kombi için Baymak'ın Türkiye fabrikasında 2 milyon euro'luk yeni bir hat yatırımı yapılacak. Almanya ise ilk müşteri olarak öne çıkıyor.

TEKNOLOJİ ÜRETECEĞİZ

Grup kombisinin Türkiye'de üretilmesinin önemine dikkat

çeken Ender Çolak gazetecilere yaptığı sunumda, "Bu aslında grup satın almasından sonra Baymak'a yapılan ikinci önemli katkı. Birinci önemli katkı kombi teknolojisinin transferiydi. Şimdiki adım yeni teknolojinin Türkiye'de üretilmesi. Ar-ge'si üzerinde Türkiye ve Hollanda birarada çalıştı. İlk çeyrek sonunda yeni ürünü pazara sunacağız ama yatırımı yılsonunda tamamlanmış olacak" diye konuştu.

Yeni ürünün müşteri ihtiyaçlarına daha çok odaklanan, yeni tasarımıyla grubun tüm ülkelerinde kullanılabilir bir kombi olacağını anlatan Çolak, "Daha küçük boyutlu, kompakt bir cihaz olacak. Burada üretilip tek noktadan tüm pazarlara gönderilecek" dedi.

Çolak, BDR Thermea'nın beş yılda Baymak'a 16 milyon euro yenileme ve modernizasyon yatırımı yaptığını belirtirken 2018-2020 arasında yine 16 milyon euro daha kaynak aktarılacağını dile getirdi. 2017'de ciroda 527 milyon liraya ulaştıklarını anlatan Çolak, "2018 için toplam ciroda yüzde 30, ihracat cirosunda yüzde 13 büyüme hedefliyoruz. Adetsel bazda baktığımızda ise yoğuşmalı kazanda yüzde 15, klimada yüzde 10, ısı pompasında yüzde 29 büyüme hedefimiz var" dedi. Çolak, 2017'de müthiş bir büyüme sağladıklarını ama burada önemli olanın cirodan çok yoğuşmalı kombi ve kazanda adetsel büyüme dolaysıyla pazar payını arttırmaları olduğunun altını çizdi.

BDR Group CEO'su Bertrand Schmitt ve Baymak CEO'su Ender Çolak'ın yaptığı sunumun ardından Türk gazeteciler BDR Thermea'nın fabrikasını gezme ve iklimlendirme sektöründeki son teknolojileri yakından inceleme fırsatı buldu.

SAHAYI DİNLEMEK

Geçen beş yılda Baymak'ın her yıl çift haneli büyümeye elde ettiğini ve karını, Türkiye'de tutup yatırıma devam ettiğini kaydeden Ender Çolak, Schmitt'in bahsettiği teknoloji transferini Baymak'ın, BDR Thermea Group'ta en iyi uygulayan ülkelerden olduğunu vurguladı.

Geride kalan beş yılda en önemli değişikliklerden birinin de bayi yapısına bakış olduğunu belirten Çolak şöyle devam etti: "Schmitt'in bahsettiği müşteri odaklı olma yani tüketici ihtiyaçlarına göre ürün ve hizmetleri dizayn etmek için yeni bayi sistemini de oluşturduk. Orange Store adını verdiğimiz mağazalarla daha premium, daha teknoloji ağırlıklı mağazalar yaptık. Ancak tüm bu saydıklarımın sağlıklı şekilde gelişmesini sağlayan en önemli farklardan biri de bayimiz ve tesisatçılarımızla kurduğumuz iletişim" diyen Ender Çolak, "Onlarla sık biraraya geliyor ve dinliyoruz. Çünkü sahada nihayetinde evlerimize gelip o kombiyi kuran takan onlar. Onları ne kadar anlarsanız hem satışınızı doğal olarak artırırsınız hem de hızlı bir şekilde büyürsünüz" diye konuştu.

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 - 31 Mayıs) döneminde toplam satılan Baymak Lectus Yoğuşmalı Kazan 26.340 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

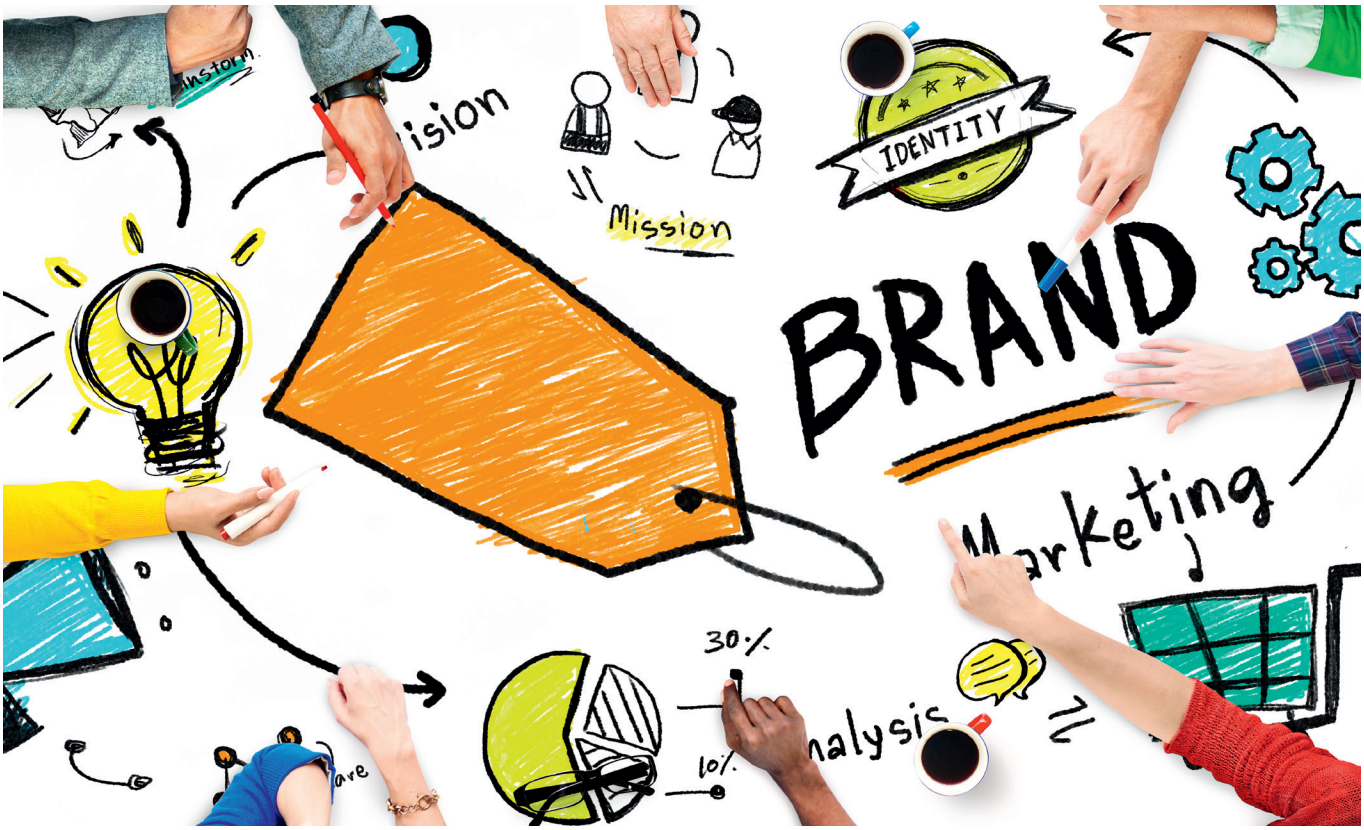
BONUS YAZ 3340'A YOLLA BONUS'UN SANA GELSİN!

Bonus'a özel 9 taksit

I ♥ bonus

Garanti

bonus.com.tr /bonuscard



BİLİNİRLİĞİ EN YÜKSEK MARKAYIZ

GFK'nın ısıtma-soğutma sektörü genelindeki markaların hem tüketiciler hem de bayiler gözündeki algısını ölçmeye yönelik yaptığı son araştırmaya göre Baymak, tüketici bazında kombi ürün grubunda toplam marka bilinirliği en yüksek şirket oldu.

Dünyanın saygın araştırma şirketlerinden GFK, her sene yaptığı bir çalışmayla şirketlerin marka algısını faaliyet gösterdikleri sektöre göre ölçer ve rakiplerine göre kıyaslar. İşte bu seneki araştırmanın sonuçları da geçen ay açıklandı. Isıtma-soğutma sektörü genelindeki markaların hem tüketiciler hem de bayiler gözündeki algısını ölçtüğü araştırmada GFK uzmanları; bilinirlik, imaj, kullanım, tercih gibi konularda markaların performansı değerlendirildi. Ayrıca şirketlerin pazardaki konumu incelendi. Araştırma sonuçlarına göre Baymak, tüketici nezdinde "marka bilinirliği en yüksek kombi markası" oldu. Araştırmanın detaylarına inildiğinde ise Baymak; marka deneyimi, tercih ve mevcut kullanımda da sektörün lider iki markası arasında yer aldı. Kombi markaları arasında yapılan kıyaslama ise "marka değeri en yüksek şirket" olarak Baymak gösterildi.

BAYMAK KULLANAN TAVİSYE EDİYOR

GFK'nın araştırmasında; "güvenilirlik, olmazsa eksikliğini hissetme, kaliteli, dayanıklı, teknolojik ürünlere sahip olma" özellikleri sorulduğunda da Baymak'ın yine sektörün öne çıkan firması oldu. Nihai tüketiciye ürün satan firmalar için "en değerli" ölçülerden biri kuşkusuz tüketicilerin kullandıkları ürünlerden memnun kalması, daha da önemlisi ise kullandıkları o ürünü, çevrelerine, eşine dostuna tavsiye etmesidir. Herhalde bir marka için övünülecek en önemli kriterlerdendir. İşte GFK'nın araştırmasında da Baymak, tüketicilerin kullandığı kombiyi tavsiye ettiği markalar sıralamasında ilk sırada yer aldı.

Diğer taraftan Baymak'ın klima segmentindeki yükselişi GFK araştırmasına da yansımış durumda. Tüketiciler nezdinde "tercih edilecek klima markası" sıralamasında Baymak, rakiplerini geride bırakarak ilk tercih edilecek marka olarak değerlendirildi.

Memnun Tüketiciler

Baymak'ın, bayilerindeki tüketici memnuniyetini ölçtürmek için IPSOS'a yaptırdığı "Gizli Müşteri Araştırması" ile tüketicilerin memnuniyeti artarken bayilerin hizmet performans skorları da yükseliyor.

Baymak'ın özellikle müşteri memnuniyeti konusundaki hassasiyeti, son dönemde sektöre yönelik araştırmalara da yansıyor. Bu başarının arkasında yatan ise tüketici memnuniyetini ve düzeyini artırmak için bıkmak usanmak bilmeden hep daha iyiye ulaşmak yolunda yapılan çalışmalar. İşte bu çalışmalardan en önemlilerinden biri de Baymak'ın, bayilerindeki tüketici memnuniyetini ölçtürmek için IPSOS'a yaptırdığı "Gizli Müşteri Araştırması". Ana hedefi tüketici memnuniyetini her yıl düzenli bir şekilde ölçmek ve memnuniyet düzeyini artırmak ve en temelde bayilerdeki mevcut tüketici memnuniyetini daha da üst seviyelere çekmek için yapılan araştırmanının sonucuna göre bayilerin genel hizmet performans skoru geçen yıla göre yüzde 4 artış gösterdi. "Gizli Müşteri Araştırması"na göre Baymak bayilerinin, tüketicilere en çok önerdiği kombi modeli idee. Öneri sıralamasında idee'yi Duotec/Novadens izliyor. Araştırma enerji tasarrufu sağlayan ve bu anlamıyla hem tüketicinin cebine hem de ülke ekonomisine büyük tasarruf sağlayan yoğuşmalı kombilerin Baymak bayileri tarafından ön plana çıkarıldığını da ortaya koyuyor. Bayilerin tüketicilere ürün özelliklerine göre yaptığı bilgilendirmelerde ise "verim" ilk sırada yer alırken "uzun ömür" en çok ifade edilen ikinci unsur oldu.

Baymak'a İnsana Saygı Ödülü

Baymak, son yıllarda aldığı birbirinden anlamlı ve değerli ödüllere bir yenisini daha ekledi. Baymak'ın İnsan Kaynakları Departmanı, bu alanda ülkemizin en önemli markalarından biri olan Kariyer.Net tarafından 17'ncisi düzenlenen "İnsana Saygı Ödülleri" ödülüne layık görüldü. Volkswagen Arena'da yapılan ödül törenine Baymak İnsan Kaynakları Müdürü Esra Aktaş Çağlıyan ve ekibi katıldı.

Kariyer.Net ana sponsorluğunda düzenlenen İnsan Kaynakları Zirvesi'nde sahiplerine verilen İnsana Saygı Ödülleri, aday başvurularını yüzde 100 olarak yanıtlayan, en çok istihdam yapan ve en çok başvuru yapan firmalara veriliyor. Ayrıca adayların oylamasıyla belirlenen en beğenilen firma ve en beğenilen iş ilanları da ödüllendiriliyor.

Ödüller Kariyer.Net'i kullanan yüzbinlerce kişinin oylamasıyla sahiplerini buluyor. Kariyer.Net üzerinden gerçekleştirilen oylamada adaylar İK süreçleri, markası ve iletişimi bakımından en beğendikleri firmayı belirliyor.

Baymak'ın bu önemli ödülü almasındaki en büyük etkenlerden biri de, iş başvurusunda bulunan kişileri bekletmeden iş mülakat sürecini hızlı bir şekilde tamamlayıp adaylara kısa bir süre içinde olumlu ya da olumsuz cevap verebilmesiydi. Merkezine her zaman insanı koyan Baymak'ın İnsan Kaynakları Departmanı, kuruma iş başvurusu yapan adayların şirket içi pozisyonda çalışıp çalışmayacağına bakılmaksızın herkese mutlaka geri dönüş yapıp süreci hakkında bilgi veriyor.

İFTARI BİRLİKTE AÇTIK

Geleneksel hale gelen iftar buluşmaları geçen Ramazan ayında İstanbul, Bursa, Ankara ve Konya'da toplamda 2 bin 250 kişinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Baymak'ın geleneksel hale getirdiği iftar buluşmaları, bu yıl İstanbul, Bursa, Ankara ve Konya'da gerçekleştirildi. İftar buluşmalarının ilki İstanbul'daki Swissotel The Bosphorus'da yapıldı. Baymak CEO'su Ender Çolak'ın ev sahipliğinde gerçekleşen iftar yemeğine 710 misafir bayi katıldı. Ender Çolak, davete katılan tüm bayilerle birebir ilgilenirken davetliler de kelimenin tam anlamıyla Baymak Ailesi'nin bir parçası olmanın ayrıcalığını yaşadı. Ender Çolak, yemekte yaptığı konuşmada, sektörü değerlendirirken Baymak'ın önümüzdeki dönem hedeflerini de paylaştı. Baymak'ın büyümesini hız kesmeden sürdürdüğünü belirten Çolak, 2017 ve 2018 ilk beş aylık büyüme rakamlarını, ErP sürecini, bayi yapılanmasını, yeni ürünleri ve Baymak Akademi ile ilgili bilgileri davetlilerle paylaştı.

YOĞUŞMALI ARTIK KAMUNUN SÖYLEMLERİNDE

İlk olarak ErP konusuna değinen Çolak şunları anlattı: "Dört yıl önce 'yoğuşmalı önemli olacak, bu alana yatırım yapılması gerekiyor' dedik. Bugün geldiğimiz noktada sektör öncüsü pozisyonumuzla liderliğimizi güçlendiriyoruz. ErP yani Enerji Verimliliği Direktifi ile Baymak'ın yıllarca altını çizdiği yoğuşmalı kombiyi artık devletin en üst kademedeki yöneticileri söylüyor."

Sözlerine büyüme rakamlarıyla devam eden Çolak konuşmasını şöyle sürdürdü: "Geçen yılı yoğuşmalı kombide yüzde 45, yoğuşmalı kazanda yüzde30 büyüdük. Yoğuşmalı kazanda jenerik marka haline geldik. Yoğuşmalı kazana artık herkes 'Lectus' diyor. Kombi pazarına baktığımızda sektörün iki katından fazla büyüdük. Sadece ısıtmada değil, soğutmada da hızımızı artırdık ve klimada yüzde 32'lik bir büyüme sağladık. Bu alanda herhalde son beş yılda pazar payımızı yüzde 2'den 6,7'e çıkararak pazar payını en çok arttıran firma olduk. Ve yine geleceğin teknolojisi kısa zamanda gündemimizde önemli yeri olacak 'ısı pompası'. Bu ürün grubunda da yılı yüzde 31 büyümeyle tamamladık."

KOMBİDE BEŞ AYDA YÜZDE 84 BÜYÜDÜK

2018'in ilk dört ayında da etkili bir performans çizdiklerine işaret eden Çolak, "2017'nin hızını 2018'e de taşıyoruz" dedi ve 2018 yılına da iyi bir başlangıç yaptıklarına ve kombide ilk beş ayda, geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 88 büyüyerek tüm zamanların Baymak rekorunu kırdıklarını aktardı. "ErP nedeniyle konvansiyonel kombiye ağırlık verilen bir dönem içinde olmamıza rağmen yoğuşmalı kombide de yüzde 37 adetsel artış kaydettik" diyen CEO Çolak sözlerine şöyle devam etti: "Lectus ile sektördeki liderliğimizi daha da sağlamlaştırdık ve yüzde 62 büyüdük. Geleceğin ürünü olarak gördüğümüz ve yaygınlaşması için pazarlama çalışmalarına ağırlık verdiğimiz ısı pompasında da nisan sonu itibarıyla yüzde 74 oranında büyümüş durumdayız."

AİLEMİZ DAHA DA BÜYÜYECEK

2017'de Baymak Ailesi'ne 135 yeni bayinin katıldığını hatırlatan Çolak, 2018'de de bayi büyümesine her bölgede devam ettiklerini söyledi. "Hedefimiz yaklaşık 5 milyon lira yatırımla 100 yeni bayimizi daha bu ailenin parçası haline getirmek. Bunların 25'inin özellikle yeni nesil enerji verimli ürünlerin satışını yapan Orange Store'lardan olmasını arzu ediyoruz" diyen Çolak, "Bu yılın da ilk dört ayında 40 yeni bayiyi bünyemize katarak yıla hızlı bir başlangıç yaptık" diye de ekledi.

2018'İN YENİ ÜRÜNLERİ

"2018 hem ErP'nin yürürlüğe girmesi hem de teknolojimiz ile genişlettiğimiz ve geliştirdiğimiz yeni ürünlerimiz ile Baymak'ın yılı olacak" diyen Çolak yeni hedeflerinin artık Baymak'ı dünyaya taşımak olduğunu ve bu amaçla hazırlandıklarını aktardı. Tasarımı ve teknolojisi tamamen Baymak'a ait olan yeni bir yoğuşmalı kombi üzerinde çalıştıklarını söyleyen Çolak, "Bu ürün tasarlanırken tüketicimizin tercihini ön planda tuttuk. Proje kapsamında 12'si Türk, toplam 30 mühendis çalışıyor.

2019'un ilk aylarında yeni ürünümüz tamamlandığında Türkiye'nin yanısıra pek çok ihraç pazarında bu ürünümüzle yer alacağız" diye konuştu.

Diğer taraftan tüketicilerin hayatını kolaylaştıracak ergonomik tasarımı ve kullanıcı dostu ara yüzüyle Connect ürünlerinin de hem Baymak kombilerdeki oda termostatlarının hem de klimaların uzaktan Wi-Fi ile kontrolünü sağlayacak şekilde tasarlandığına dikkat çekti. Çolak klimalardaki Wi-Fi özelliğinin temmuz ayının sonunda, yeni kombi oda termostatının ise 2018 yılı içinde tüketicilerin beğenisine sunulacağı müjdesini verdi. Baymak CEO'su Ender Çolak'ın konuşmasının ardından fasıl eşliğinde yenen iftar yemeğinde misafirler keyifli sohbetlere dahil oldu.

ANKARA'DA 680 BAYMAKLI BİRARAYA GELDİ

İftar buluşmasının Ankara ayağı ise JW Marriott Hotel'de 680 misafir bayinin katılımıyla gerçekleşti. Ender Çolak'ın katılımıyla gerçekleşen iftar yemeğinde, davetliler gece boyunca sohbet etme imkanı buldu. Tüm bayilerle birebir görüşme fırsatı yakalayan Ender Çolak, burada yaptığı konuşmada da bayilere İstanbul iftarındaki mesajları verdi.

BURSA VE KONYA'DAKİ İFTARA YOĞUN KATILIM

Baymak iftar buluşmalarının bir diğer adresi Bursa oldu. Geleneksel iftar yemeğinin ikincisinin yapıldığı etkinlik Hilton Hotel'de gerçekleşti. Bursa ve çevresinden gelen bayi ve servis kanadından 550 katılımcı Baymak Ailesi ile oruçlarını açtı. Bursa'da Ender Çolak'ın konuşmasıyla devam eden iftar yemeği, fasıl ekibiyle devam etti. İftar buluşmalarının sonuncusu ise Konya'da gerçekleşti. 350 misafirin katılımıyla Dedeman Otel'de düzenlenen iftar yemeği Çetin Bitirigiç'in katılımıyla gerçekleşti. Bitirgiç, burada da tüm bayilerle bire bir ilgilenerek Baymak'taki son gelişmeleri paylaştı.

baymak.com.tr

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*****

baymak

BDR THERMEA GROUP

*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 girerek kendini donmaya karşı korur.
****50, 65, 80 ve 100 litrelik 4 farklı kapasite seçeneğinden ihtiyacınıza uygun olanı seçebilirsiniz.

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

Bonus'a özel **9 taksit**

I ♥ bonus Garanti
bonus.com.tr /bonuscard

EĞİTİM İÇİN YOLLARDAYIZ

2018'in ilk dört ayında bayi ve servislerine yönelik 100 saati aşkın eğitim veren Baymak'ın eğitim neferlerinin son durakları Diyarbakır, Mardin ve Sivas'tı.

Evet, Baymak Akademi açıldı ancak bu, Baymak'ın eğitim neferlerinin Türkiye çapında erişebildiği hemen her noktaya giderek bayi ve servislere eğitimler vermeye, teknik bilgi ve kapasitelerini daha ileri taşımak için yollara düşmeyeceği anlamına gelmiyor. Zaten 2018'in başından itibaren toplamda 100 saati geçen eğitim veren Baymak bu çerçevede İstanbul, Antalya, Bolu, Van, Bitlis-Tatvan, Bilecik, Tekirdağ, Bodrum, Trabzon, İstanbul Avrupa Yakası ve

Kıbrıs'ta eğitimler düzenledi. Bu yolculuğun nisan ayındaki duraklarıysa Diyarbakır, Mardin ve Sivas'tı.

Eğitim toplantılarının ilk durağı Diyarbakır'dı. Makine Mühendisleri Odası'nda düzenlenen Baymak ürün eğitiminde ErP yönetmeliği, duvar tipi ve yer tipi Premix teknolojili yoğuşmalı kazan özellikleri, sistem kurulum otomasyon aksesuvarları, tesisat ekipmanları ve kaskad uygulamaları hakkında bilgilendirmeler yapıldı. Eğitimde ayrıca Diyarbakır MMO üyelerine ve bayi yetkililerine yönelik ErP yönetmeliğinin sektöre etkileri, duvar tipi yoğuşmalı kazan Lectus, yer tipi yoğuşmalı kazan Magnus serisinin ürün eğitimleri ve tesisat uygulamaları hakkında

detaylı çalışmalara da yer verildi. Baymak Isıtma Grubu Ürün Sorumlusu Emre Koçkan'ın ve Ürün Grup Müdürü Rıdvan Öksüz'ün yönettiği eğitime 50 kişi katılım sağladı.

İkinci durak Mardin'di. Hilton Garden Inn Otel'de düzenlenen Baymak ürün eğitiminde doğalgazda bireysel ve merkezi sistemler hakkında bilgiler verildi. ErP yönetmeliği ile beraberinde yoğuşmalı kombilerin faydaları, duvar tipi ve yer tipi yoğuşmalı kazanların özellikleri ve avantajları, sistem kurulum otomasyon aksesuvarları, tesisat malzemeleri ve kaskad tesisat uygulamaları hakkında bilgilendirmeler yapıldı. Baymak Isıtma Grubu Ürün Sorumlusu Emre Koçkan'ın ve Ürün Grup Müdürü Rıdvan Öksüz'ün yönettiği eğitime Artuklu Üniversitesi Yapım İşleri, Belediye Teknik Personeli, İl Özel İdaresi, Akmercan-Mardingaz Dağıtım yetkilileri ve sektörün uzman firmalarının da aralarında yer aldığı 108 kişi katılım sağladı.

Büyük Sivas Otel'de düzenlenen bir diğer eğitimde ise Lectus ve Magnus, sistem otomasyon kurulum aksesuvarları, tesisat ekipmanları ve kaskad kurulum uygulamaları hakkında bilgilendirmeler yapıldı. Baymak Ürün Müdürlüğü Departmanı'ndan Isıtma Grubu Ürün Sorumlusu Emre Koçkan'ın yönettiği eğitimlere 90 kişi katıldı.

Bu yıl da İstanbul, Antalya, Bolu, Van, Bitlis-Tatvan, Bilecik, Tekirdağ, Bodrum, Diyarbakır, Mardin, Trabzon, İstanbul Avrupa yakası , Kıbrıs ve Sivas'ta düzenlediği eğitimlerin ardından önümüzdeki dönemde Türkiye'nin dört bir yanında bayi eğitimlerine devam edecek.

FÜFÜR FÜFÜR TÜRKİYE

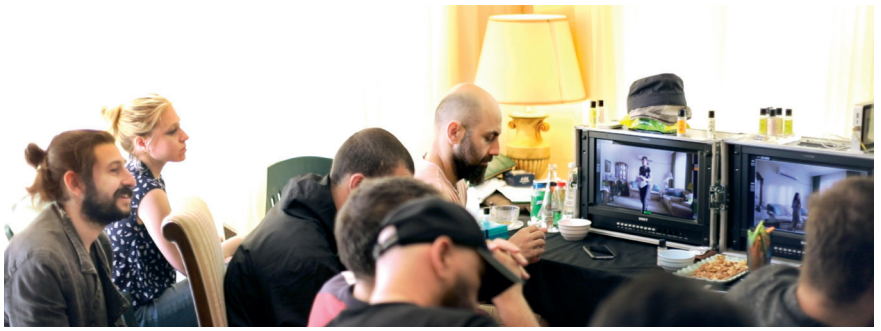
Baymak'ın tüm Türkiye'yi "Füfür Füfür" serinlemeye davet ettiği reklam filmi Türkiye'nin en seçkin kanallarında yayınlandı.

Bunaltıcı sıcakların bastırdığı yaz aylarına girmeden televizyonlarda "Füfür Püfür" Baymak rüzgarı esti. Bu ülkenin sesi, bu ülkenin iklimlendirme sektörünün en büyük markası olan Baymak'ın büyük beğeni toplayan son klima reklamı hem televizyon kanallarında hem de radyolarda cıngıl ile tüketicilere ulaştı. Televizyon reklamı özellikle Dünya Kupası süresince maç önleri, arkası ve devre aralarında kuşaklarda dikkat çekti. Şimdi gelin sizi Baymak'ın tüm Türkiye'yi 'Füfür Füfür' serinletmeye davet ettiği reklam filminin kamera arkasına götürelim. Baymak'ın bir önceki imaj filminde soğuk havalara karşı Baymak ile ısındığını gördüğümüz minik kızımızın bu sefer de yaz sıcaklarında Baymak klimayla serinlemesi eğlenceli bir dille izleyenlere sunuluyor.

ÇEKİMLER TOPLAM 10 SAAT SÜRDÜ

Filminin yönetmen koltuğunda Erhan Orhaoğlu var. Kreatif Direktörlüğü'nü Emre Gökdemir'in yaptığı film, Titrifikir imzası taşıyor. 7'den 70'e büyük ilgiyle izlenen reklam filmi Türkiye'nin en seçkin kanallarında yayına girdi. Ekranlarda 21 saniye olarak izlediğiniz reklam filminin çekimleri toplam 10 saat sürdü. Çekimler sabah 08:00 sularında

Ekranlarda 21 saniye olarak izlediğiniz reklam filminin çekimleri toplam 10 saat sürdü. Çekimler sabah 08:00 sularında İstanbul Baltalimanı'ndaki sette başladı. Kışın ısıttığımız küçük Ayşe bu sefer serinlemek için oradaydı. Saat 18.00 civarında sularında çekimin bitmesiyle işte insanları serinleten film ortaya çıktı.



İstanbul Baltalimanı'nda içine girince sımsıcak duygular yaşatan, herkesin "işte burası benim evim" diyebileceği sette başladı. Tüm hazırlıklar günler öncesinden hazırdı ve kayıt...

AYŞE BU KEZ SERİNLEMEK İÇİN ORADAYDI

Kışın ısıttığımız küçük Ayşe bu sefer serinlemek için oradaydı. Tüm enerjisi ve şirinliğiyle kamera karşısına geçen sizlerin "Ayşe" olarak tanıdığı kızımız Emine, tüm yeteneğini Baymak için konuşturmaya hazırdı. Kayıt sesiyle birden salona girerek sıcakların gelmesinin üzerinde hiçbir etki yaratmadığını şaşkınlıkla bize anlatan Ayşe, Baymak Elegant Plus klimaya hünerinden dolayı "Füfürcük" ismini takmıştı bile. Son sahnede ise Füfürcük'ün kendisine verdiği serinleme cevabıyla keyiften dört köşe olan Ayşe, kendisine koltuğa bıraktı. Saat 18.00 civarında sularında çekimin bitmesiyle işte insanları serinleten film ortaya çıktı.

“Çocukluğum boyunca hem İstanbul’da hem de Almanya’da yaşadığım küçük yerlerin beni şimdinin İstanbul’undan çok daha fazla mutlu ettiğini fark ettim” diyen Aylin Aslım bir süredir Kaş’ta yaşıyor.

FÜFÜR FÜFÜR

Baymak'ın yeni reklam kampanyası Füfür Füfür'ün radyolarda dönen jingle'ını seslendiren ünlü müzisyen Aylin Aslım, 20 yılı aşan müzik kariyerinde hep farklı olmayı başardı. Şimdi de İstanbul'dan kaçarak yeni taşındığı Kaş'ta yeni bir hayat kuruyor. Aslım ile bu kararını ve gelecek planlarını konuştuk.

Aylin Aslım'ın 2005'de çıkan "Gulyabani" albümünün çok sevilen ve yıllarca dillerden düşmeyen şarkısı "Ben Kalender Meşrebim" bugünlerde Türkiye'nin en büyük radyoların reklam kuşaklarında tekrar eski popülerliğini yakalamış görünüyor. Baymak'ın Elegant Plus kliması için hazırladığı son reklam kampanyası "Füfür Füfür"ün radyo jingle olarak yeniden uyarlanan müziği seslendiren ünlü müzisyen Aylin Aslım, "Jingle'ı özellikle benden dinlemek istediklerini söylediklerinde çok mutlu oldum. Son derece sorunsuz, karşılıklı iletişim ve paylaşım içinde gayet güzel ilerleyen bir çalışma süreci oldu. Kendi adıma her adımından mutluyum sürecin ve elbette ortaya çıkan işin sonucundan da" diyor.

İlk çıkışından bu yana 13 yıl geçmesine rağmen hafızalarda güçlü bir yer edinen "Ben Kalender Meşrebim" şarkısı Aylin Aslım'ın ikinci albümünden ve bir anlamda onun müzik kariyerindeki dönemeçlerden de biri. 42 yaşındaki Aslım gurbetçi bir ailenin çocuğu olarak Almanya'daki Lich adında küçük bir kasabada dünyaya geldi. Ama henüz çocukken Türkiye'ye döndü ve anneannesiyle büyüdü. Müziğe ise okul yıllarında başladı ve Beşiktaş Atatürk Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra 1994'te ilk kez sahneyle buluştu. 1996'da ise beş kızdan oluşan "Zeytin" isimli müzik grubunda yer aldı. 1998'de Roxy Müzik Günleri'nde ikincilik ödülünü kazandıktan sonra aynı yıl "Süpersonik" adlı grubu kurdu. 1999'da yine Roxy Müzik Günleri'nden bir ödülle döndü, bu kez Jüri Özel Ödülü'nün sahibiydi. Bu başarı ertesi yıl "Gelgit" isimli ilk albümünü çıkarmasını sağladı. 2005'de müzikal anlamda farklı bir yöne gitti ve ikinci stüdyo albümü "Gülyabani"de rock soundlarına geri döndü. 2009'da "Canını Seven Kaçsın", Mart 2013'te de dördüncü solo albümü "Zümrüdüanka"yı yayınlayan Aslım farklı soundları kullanmasındaki başarısı, elektronik müziği geniş kitlelere sevdirmesi nedeniyle Türkiye'nin en popüler alternatif müzisyenlerinden. Son albümünden bu yana hayatını

"MÜZİK PİYASASIYLA BAĞLARIM KOPMADI, UZAK DURMAK İSTEDİKLERİMDEN UZAK DURUYORUM SADECE. İSTANBUL'DA BUNU BAŞARMAK ÇOK ZOR. MESAFE OLARAK UZAKLAŞINCA İSTEDİĞİNİZ ELEME KENDİLİĞİNDEN YAPILMIŞ OLUYOR ZATEN..."

PROJELER İNSANI

Aylin Aslım bugüne kadar birçok önemli projede yer aldı. Bunlardan ilki 2003'te Mor ve Ötesi, Athena, Bülent Ortaçgil, Vega, Feridun Düzağaç, Bulutsuzluk Özlemi ve Koray Candemir ile birlikte yer aldığı "Savaşa Hiç Gerek Yok" isimli single çalışmasıydı. Sonrasında Murathan Mungan'ın sözlerini yazdığı şarkıların farklı müzisyenlerce yeniden yorumlandığı "Söz Vermiş Şarkılar" adlı albüm projesinde "Kimdi Giden Kimdi Kalan" isimli şarkıyı seslendirdi. 2004'te DJ Mert Yücel ile birlikte yaptığı "Dreamer" adlı İngilizce single İngiltere'de Baroque Records UK tarafından yayınlandı. Dreamer büyük başarı kazanarak, İngiltere'de Balance Chart UK'de üç numaraya, ABD'de ise Balance Chart USA'de bir numaraya kadar yükseldi. Ardından ünlü yönetmen Fatih Akın'ın "Duvara Karşı" filminin soundtrack'inde, "Senin Gibi" adlı şarkısıyla yer aldı. 2005'de Teoman'ın yönetmen koltuğuna oturduğu ilk filmi "Balans ve Manevra" filminde rol aldı ve filmin Pasaj Müzik tarafından yayınlanan soundtrack'inde "Bazı Yalanlar" isimli şarkıyı yorumladı. Bunun dışında Kutluğ Ataman'ın yönetmenliğini yaptığı "İki Genç Kız" isimli filmin soundtrack'inde "Keşke" adlı şarkısını söyledi. Aylin Aslım, 2008'deki "Rock Sınıfı" projesinde de yer alan sanatçılardan biriydi. Aynı yılın sonlarında çıkan Güldünya Çocukları adlı albümde Nilüfer'e ait "Karar Verdim" adlı şarkıyı yorumladı.

"BAYMAK İLE SON DERECE SORUNSUZ, KARŞILIKLI İLETİŞİM VE PAYLAŞIM İÇİNDE, GAYET GÜZEL İLERLEYEN BİR ÇALIŞMA SÜRECİ OLDU. KENDİ ADIMA HER ADIMINDAN MUTLUYUM SÜRECİN VE ELBETTE ORTAYA ÇIKAN İŞİN SONUCUNDAN DA..."

Kaş'a taşıyan ve İstanbul'un keşmekeşinden kaçan Aylin Aslım, Baymaklife'a yeni hayatını ve projelerini anlattı.

■ **Almanya'daki çocukluk günlerinizden başlarsak... Lich denilen küçük bir kasabada doğmuşsunuz. O küçük kasabadaki hayatınız nasıldı ve nasıl bir ailede büyüdünüz?**

Almanya'da doğdum ama orada büyüdüm diyemem. Bir buçuk yaşımdan itibaren de sadece yazlarımı Almanya, Lich'de ailemin yanında, geri kalanını İstanbul'da anneannemin yanında geçirdim. Zaten çocukluğumun büyük kısmı İstanbul'da geçti. Almanya daha çok uzun yıllar düzenli gidip geldiğim bir yerdi benim için. Dediğiniz gibi Lich çok küçük bir kasaba. Aslında 70'ler sonu 80'ler Eyüp'ü gibi orası da çok küçük, sakin, bahçeli evlerin olduğu yemyeşil bir yerdi. Bahçelerde oynamak, orman yürüyüşleri yapmak, ağaçlara tırmanmak en sevdiğim şeylerdi.

■ **Müzikle nasıl tanıştınız?**

Çocukluğumdan beri bir şeyler yazmak (şiir, masal, öyküler...) ve şarkı söylemek hep beni en çok mutlu eden şeyler oldu. Bu ikisini birleştirip hayat boyu bir yola gireceğimi hiç hayal etmezdim. Yapmayı denediğim başka şeylerle asla o kadar mutlu olamadığımı gördükçe yazmak ve müzik, hayatımı yönlendirir oldu.

■ **Türkiye'de müzik çalışmaları nasıl başladı?**

Ortaokul-lise yıllarında okulun orkestrasının solist seçmelerine katılıp seçilmiştim. Ondan sonra hep değişik gruplarda söylemeye devam ettim. Üniversiteye kadar biraz tecrübe geliştirmiştim.

■ **İlk grubunuz Zeytin nasıl kuruldu?**

Üniversite kantininde o zamanın ikonik rock barı "Kemancı'da sahne alacak bir kız rock grubunun solist aradığını duydum. Seçmelerine katıldım ve çalışmaya başladık. Kısa süre sonra efsane Kemancı'nın sahnesindeydik ve henüz 20 yaşındaydım.

■ **Bu dönemde Roxy Müzik Günleri'nde ödül aldınız. Bu ödülün kariyerinizdeki rolü nedir, ne sağladı size?**

Roxy Müzik günleri dönemimizin alternatif genç müzisyenlerine müthiş bir kapı açtı. Bir kere yalnız olmadığımızı, bizim gibi düşünen, üreten, kendini ifade edecek mecra arayan başka müzisyenler olduğu gerçeğini gösterdi, onlarla temas kurmamızı, birlikte başka yeni oluşumlar, yeni gruplar ve yeni müzikler üretilmesine kapı açtı. Çok kıymetlidir Roxy Müzik Günleri'nin yeri. Benden başka Teoman, Mor ve Ötesi, Kurban, Gevende, Hayko Cepkin ve adını şu an sayamadığım birçok grup amatörlerken bu yarışmaya katıldı.

■ **1998'de kurduğunuz Süpersonik adlı grup ile elektronik altyapısı olan eserler vermeye başladınız. Bu müzik türünüzde bir değişim miydi?**

Evet, ortaokul, lise ve üniversitenin ilk yıllarına kadar sadece blues, metal, hardrock

ve grunge dinliyordum. 90'ların ortasında başlayan ve tüm dünyayı etkisi altına alan elektronik müzik dalgası beni de çok ama çok heyecanlandırdı. O yepyeni ses ve ritimlerin ardından gitmek, deneyimlemek önünde duramadığım bir tutku haline geldi. Böylelikle ilk solo albümün kimliği, sound'u ve tavrı da bu yönde gelişti.

■ 2000'deki ilk albümün olduğu günlere gidersek... O dönem ile bugün aranızda sizin müziğe bakış açınızda neler değişti? Daha net bir ifadeyle sizin yolunuz o günden bugüne nasıl değişti ve bu yolda size tesir eden, etki eden olaylar, kişiler nelerdi ve kimlerdi?

Şimdi buradan bakınca 18 yılda o kadar çok şey oldu ve bitti ki... 20'lerinin başında bir genç amatörken girdiğiniz bir dünyadan elbette birçok acı ve tatlı hikayeyle çıkıyorsunuz bugünlere. Albümlerin ve sektörün gidişatını değiştirebilecek birçok olumlu ve olumsuz gelişmeler oldu ülke bazında. Müziğin hikayesi de insana ve topluma dair; ülkenin ve toplumun arayışları, ihtiyaçları ya da pompalanan bazı balon popüler kültür anlayışlarının ne kadar benimsenip ne kadar reddedildiği de önemli rol oynadı her birimizin bireysel gidişatında.

■ Kaş'a yerleşme fikri nasıl oluştu?

Çocukluğum boyunca hem İstanbul'da hem de Almanya'da yaşadığım küçük yerlerin beni şimdinin İstanbul'undan çok daha fazla mutlu ettiğini fark ettim. İstanbul bana vereceğini verdi, ben de alacağımı aldım diye düşünüyorum. Kaş yıllar içinde gidip geldikçe çok sevdiğim bir yer oldu, şimdi de evim oldu.

■ Kaş'ta Gagarin isimli bir barın ortaklarındansınız ve DJ'lik yapıyorsunuz. Nasıl geçiyor Kaş günleri, normal bir gününüz nasıl geçiyor?

Yaz sezonu günün ve gecenin neredeyse tamamı Gagarin'de geçiyor. Tatil sezonu yavaşlayıp sakinlik gelince de Kaş bize kalıyor. Aslında Kaş'ta henüz tam bir kış geçirmedim. Konserler ve seyahatler için sürekli yollarda oluyorum kışın...

■ Müzik piyasası ile bağlarınız biraz koptu mu ya da bu camiadan uzaklaşmayı mı seçiyorsunuz?

Bağlarım kopmadı, uzak durmak istediklerimden uzak duruyorum sadece. İstanbul'da bunu başarmak çok zor. Mesafe olarak uzaklaşınca istediğiniz eleme kendiliğinden yapılmış oluyor zaten...

■ Baymak ile nasıl biraraya geldiniz, çalışma imkanı nasıl doğdu?

Cıngılı özellikle benden dinlemek istediklerini söylediklerinde elbette mutlu oldum. Son derece sorunsuz, karşılıklı iletişim ve paylaşım içinde gayet güzel ilerleyen bir çalışma süreci oldu. Kendi adıma her adımından mutluyum sürecin ve elbette ortaya çıkan işin sonucundan da.

OYUNCULUK SERÜVENİ

■ Kariyerinizde oyunculuk da var. Bildiğimiz kadarıyla iki filmde rol aldınız. Daha sonrası gelmedi. Neden oyunculuğu düşünmediniz sonrasında?

Teoman'ın "Balans ve Manevra" filminin yanı sıra Reha Erdem'in "Şarkı Söyleyen Kadınlar"ı, Ali Adnan Özgür'ün "Adana İşi" Bir de Berkun Oya'nın yazıp Uluç Bayraktar'ın yönettiği "Son" adlı tv dizisinde 17 bölüm oynadım. Bu rollerin tamamı bana teklif olarak geldi. Bir arayış içinde olmadığım için daha sonrası gelmemiş olabilir; özel bir çaba sarf etmedim.

Aslen Çankırılı olan Rama Teknik Yapı'nın kurucusu Ahmet Emecen iklimlendirme sektörüne 2005'de girdi.

ÖNCELİĞİMİZ GÜVEN KAZANMAK

İstanbul, Arnavutköy bayisi Rama Teknik Yapı henüz iki aylık Baymaklı. Ama şimdiden 300 kombi satışına ulaşmış durumda. Yılsonu hedefiyse 4 bin. Bu hızlı büyümenin nasıl olacağını şirketin kurucusu Ahmet Emecen anlatıyor.

Rama Teknik Yapı Genel Müdürü Ahmet Emecen, 2005'te İstanbul, Arnavutköy'e doğalgazın gelmesiyle iklimlendirme sektörüne adım atmış. 2013'e kadar "işin mutfağı" diye nitelediği taahhüt işleriyle uğraştığını söylüyor. Ahmet Emecen ve ekibinin Arnavutköy'de yaşadıkları deneyim ise adeta bir ders niteliğinde. Doğalgazın ilçeye gelmesiyle stratejik bir karar alarak Rama Teknik Yapı'nın temellerini atmış. Bu karar doğrultusunda 2018'in başında Baymak'ın bayisi olmuş. "Neden Baymak'ın bayisi olmak istediğini" şöyle anlatıyor: "Baymak her mevsim kullanılabilen oldukça geniş bir ürün gamına sahip... Bence stratejik olarak iklimlendirmeyle alakalı ürünlerin gamına sahip olmayan markalar hayatta kalamayacak."

Rama Teknik Yapı Genel Müdürü Ahmet Emecen bölgenin tanınmış isimlerinden... Bu işe başladığından beri müşteri memnuniyetini önemsediğini söyleyen Emecen, özel ürün gamı ile tüketicilere kaliteli ürün ve hizmet anlayışını benimsediğini altını özellikle çiziyor. Kentsel dönüşüm nedeniyle eski binaların yenilenmesiyle Arnavutköy ve çevresindeki tüketicilerin büyük bir bölümünü müteahhitlik firmaları oluşturduğunu ifade ediyor. Onların da toptan satın almada daha fiyat performansı yüksek ve kaliteli cihazlara yöneldiklerini söylüyor. Şubeleşmekten yana olmayan Rama Teknik Yapı kontrollü büyümeyi tercih ediyor. Özellikle kombi satışlarıyla ön plana çıkan Rama Teknik bu sene sonuna kadar 4 bin kombi satmayı hedefliyor.

■ **İklimlendirme sektörüne nasıl girdiğiniz?**

Aslen Çankırılı'yım. İlkokulu, Kurşunlu ilçesinde başladım. Babamın işi sebebiyle ilkokul 5'inci sınıfta Eskişehir'e taşındık. Ortaokulu orada bitirdim. 1984'te İstanbul'a geldim. Kırtasiye malzemeleri pazarlama işiyle iş hayatına atıldım. Çünkü pazarlama sektörünün yorucu ve iş yapmanın sıkıntılı olduğunu düşünüyordum. Dolayısıyla işi öğrenmek istedim. 2005'de İstanbul, Arnavutköy'e doğalgaz gelince ve sektörde deneyimi olan akraba ve arkadaşlarımın sayesinde bu işe girdim. İlk olarak taahhüt yani uygulama ile başladım. 2013 yılına kadar bu işe devam ettim. O sene içinde şimdiki şirketim Rama Teknik Yapı'yı kurdum. Çünkü bölgedeki toptancı ve iklimlendirme sektörüyle ilgili eksikliği hissettim. Ayrıca bölgede tanınan bir isim olduğum için "bu işin altından kalkabilirim" diye düşündüm. Beklediğim gibi oldu. Şirket kurulduğundan beri emin adımlarla büyümeye devam ediyor.

■ **Baymak ile nasıl tanıştınız?**

Rama Teknik Yapı olarak daha önce herhangi bir markayla bayilik anlaşması yapmamıştık. Bu nedenle işin başlarında her markanın ürünlerini satıyordum. Sonrasında tek bir markaya yönelmenin daha doğru olduğuna karar verdim ve Baymak ile temasa geçtim. Çünkü iklimlendirme sektörünün öncü ve bilinen markalarından biri olduğunu düşünüyorum. Ayrıca her mevsim kullanılabilen oldukça geniş bir ürün gamına sahip... Bence stratejik olarak iklimlendirmeyle alakalı ürünlerin gamına sahip olmayan markalar hayatta kalamayacak. Çünkü müşterilerin satın alma davranışının her şeyi birarada bulmak istediğini tecrübelerimle farkettim. Diğer önemli bir konu ise sektörün yoğuşmalı kombilere geçişiydi. Bu konuda Baymak sektör içinde kendisiyle yarışır durumda.

TASARRUFLU ÜRÜNLER TERCİH EDİLİYOR

■ **İstanbul'da bulunan 39 Baymak bayisinden birisiniz ve aileye sadece iki ay önce katıldınız. Bu kısa zaman dilimi nasıl geçti?**

Evet, her şey bizim için çok yeni. Bu sene başında bayilik için başvuru yaptım. Başvuru üzerine Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, bizi Tepeören'deki merkeze

"İSTANBUL, ARNAVUTKÖY'DE İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ GÜN GEÇTİKÇE BÜYÜYECEK POTANSİYELE SAHİP. ÇÜNKÜ BÖLGEMİZE YAPILACAK İNŞAAT YATIRIMLARININ ÖZELLİKLE DAİRE BAZINDA ÜÇ MİSLİNE ÇIKACAĞINA İNANIYORUM."

BÜYÜMEYE DEVAM

Seçimlerden sonra sektörün nasıl şekilleneceğini düşünüyorsunuz?

Seçim sonrası sektörün rahat bir nefes alacağına inanıyorum. Her seçim süreci insanlarda bir beklenti yaratıyor. Türkiye'nin ekonomisi seçim atmosferine girdikten sonra bu süreci zıplama tahtası olarak değerlendiriyor. Bu seçimlerden sonrada aynı etkiyi göreceğimizi düşünüyorum.

Dünyada gözlenen gelişmelere paralel olarak Türkiye'de iklimlendirme sektörünün önemi giderek artıyor. Sizce Türkiye bu konuda nasıl bir ivme yakaladı?

Türkiye'de bu sektör giderek daha da büyüyecek. Çünkü bir ürünün ortalama ömrü 10 yıl. Bu süreyi dolduran yani ömrünü tamamlayan ürünler değiştirilmeye başlanacak. Ürün bazında satışlar yükselecek. Baymak da pazar payını yükseltmeye devam edecek.

davet etti. Böylece sekiz kişilik bir ekiple Baymak Ailesi'ne katıldım. Marka değeri, kurumsallığı, bizlerle kurulan iletişim, yaklaşım bu kararı vermemizde büyük bir rol oynadı. Yeni bir bayi olmamıza rağmen daha şimdiden umduğum başarıyı yakaladığımı söyleyebilirim. Bir taraftan bölgemizde Baymak'ın bayiliği yoktu. Tüketiciler bu markayla yeni yeni tanışıyor olmasına rağmen buradaki tüketici Baymak'ı tercih ediyor.

■ Kentsel dönüşüm nedeniyle eski binaların yenilenmesi Türkiye'de iklimlendirme sektörünü canlı tutuyor. Diğer yandan yakın bir geçmişe kadar bulunduğumuz ortamlarda 'lüks' olarak nitelendirilen iklimlendirme sistemleri bugün artık vazgeçilmez. Buradan yola çıkarak bölgedeki tüketicilerin satın alma davranışları nasıl şekilleniyor?

Baymak'ın geniş ürün gamı ve güçlü lojistik yapısıyla bugün 2 binden fazla markalı konut projesinde kullanıldığını biliyorum. Buna paralel olarak bu bölgedeki tüketicilerin büyük bir bölümünü müteahhitlik firmaları oluşturuyor. Toplu satın almada daha çok fiyat performansı yüksek ve kaliteli cihazlara yöneliyor. Ama elbette bireysel kullanıcıları göz ardı etmemek gerekiyor. Bireysel kullanıcılar daha üst segmentte cihazlar talep ediyor. İki müşteri tipi de cihazların öncelikle tasarruflu olmasını istiyor. Yani ürünlerin kullanım ömrü süresince verilen servis hizmetinin kalitesini, sürekliliğini, güvenilirliğini ve servis ağının yaygınlığını çok önemsiyorlar. Elbette Baymak bize kendimizi hiç yalnız hissettirmiyor. Bir sorunla karşılaştığımız takdirde gün içinde 7/24 yetkili birine ulaşabiliyoruz. Tüm sorunlarımıza anında çözüm üretiliyor.

SATTIĞIMIZ HER ÜRÜNÜN ARKASINDAYIZ

■ Yaklaşım ve büyüme stratejisini tüketicilerle kurduğunuz güven ilişkisi üzerine inşa ettiğinizi söyleyebilir miyiz?

Evet, güven mevzusu bizim için çok önemli. Önceliğimiz tüketicilerin güvenini kazanmak. Çünkü bu, işin başarıya açılan kapısı. Bu nedenle sattığımız her ürünün arkasındayız. Bence iklimlendirme sektörü içinde bu çok önemli bir konu. Sabırla, özveriyle, yılmadan, yorulmadan tek tek müşterilerimizle ilgileniyor, ürünlerimizi tanıtıyor, faydalarını anlatıyoruz.

■ Peki, tüketiciler yeni teknolojileri takip ediyor mu?

Evet, çok ilgililer. Bunu kendi tüketicilerimizde gözlemleyebiliyoruz. Yeniliğe açıklar. Her zaman daha iyisini arıyor, zaten satın almak istedikleri ürün hakkında halihazırda araştırma yapmış olarak geliyorlar. Bu anlaşılır birşey çünkü bu ürünler çok ucuz değil. Düşünün ki ayakkabı bile alacağımız zaman mağaza mağaza dolaşıyoruz.

■ Gelecek yıllarda sektör bu bölgede büyümeye devam edecek mi?

İstanbul, Arnavutköy'de iklimlendirme sektörü gün geçtikçe büyüyecek potansiyele sahip. Çünkü bölgemize yapılacak inşaat yatırımlarının özellikle daire bazında üç misline çıkacağına inanıyorum. Bu yüzden iklimlendirmeyle ilgili olan ürünlerin satışları hız kesmeden uzun yıllar devam eder.

HEDEF 4 BİN KOMBİ

■ 2018 hedeflerinizden de bahsedebilir misiniz?

Satışlar da ağırlık tabii ki kombi. Bayiliği alalı iki ay oldu. Buna rağmen şimdiye kadar 300 kombi sattık. Bir taraftan mevsim koşullarından ötürü durgun bir döneme girdik. Bu yılın sonuna kadar 4 bin tane kombi satmayı hedefliyorum. Ama piyasadaki arz talep dengesine göre değişiklik gösterebilir. Bölgedeki iş potansiyeli göz önüne bulundurduğum zaman iş hacmimizin iyi olduğunu düşünüyorum. Piyasanın nabzını ustalar üzerinden takip ediyorum. Çünkü bu alanda boşluk varsa piyasamız da bundan etkileniyor.

ODAKLANMAK ÖNEMLİ

■ İstanbul'un başka ilçelerinde de şubeleşmeye gidecek misiniz?

Rama Teknik Yapı'nın tek bir şubesi var. Açıkçası şimdilik diğer ilçelerde şubeleşmeyi planlamıyorum. Çünkü dağılmaktan ziyade var olan işletmeyi büyütmenin daha doğru bir strateji olduğunu düşünüyorum. Birden fazla şubeye sahip olmak çok iş yaptığınız anlamına gelmiyor. Zaten çok gelişmiş bir lojistik ağına sahibiz. Planımız özellikle yakın ilçelerde iş yapan diğer bayilere ulaşmak. Çünkü bize bağlı çalışan bayileri, kendi bayimiz gibi görüyorum. Buna ek olarak kontrollü büyümek istiyorum. Zira 'kontrolsüz güç, güç değildir' sözüne katılıyorum.

7-11 KASIM 2018
WORLD FOOTBALL WEEK
ANTALYA BELEK
7 VS 7 MAÇLAR
5 GÜNLÜK FUTBOL VE TATİL
50+TAKIM
FESTİVAL ALANI
HD KALİTE MAÇ GÖRÜNTÜLERİ
FIFA TURNUVASI
İSTATİSTİKLER
FUTBOL EFSANELERİYLE BULUŞMA
World Football Week'in Şampiyonları Şampiyonlar Ligi Finali'ne Gidiyor!
World Football Week'in şampiyon takımları Madrid'de konaklayacak ve 1 Haziran 2019'da gerçekleşecek Şampiyonlar Ligi Finali'ni tribünden izleyecek.
*Uçak bileti ve doğabilecek vize masrafları şampiyon takıma aittir.
Destekçilerimiz
ANTALYA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ
GRANADA LUXURY BELEK
baymak BDR THERMEA GROUP
mackolik
etsmice
www.worldfootballweek.com
info@worldfootballweek.com / +90 212 279 5089

FUTBOLUN BEYEFENDİSİ

Türk futbolunun ve Beşiktaş'ın efsane forvetlerinden Ali Gültiken bugünlerde dünya çapında bir organizasyonu hayata geçirmekle meşgul. Kasım ayında Antalya'da düzenlenecek Amatör Mini Dünya Kupası'nın hazırlıklarıyla uğraşan Gültiken ile hem bu organizasyonu hem de futbolculuk yıllarını konuştuk.

Yaşı 35 ve üstü olan Beşiktaşlıların, adını duyduklarında şöyle bir "of" çektiği isimlerin başında gelir. Aslında sadece Beşiktaşlıların değil, o dönemi yaşayan herkesin saygıyla, sempatiyle hatırladığı, futbolun henüz Türkiye'de tam anlamıyla endüstrileşip profesyonelleşmediği yıllarda ortaya çıkıp Beşiktaş ve Türkiye Milli Takımı'nın tarihine damga vurmuş efsanelerinden biri.

Beşiktaş taraftarının kötü geçen zamanlarda halen diline pelesenk olan "1,2,3 gol yetmez 4,5,6 olsun Metin Ali Feyyaz koşsun Beşiktaşım şampiyon olsun" şeklindeki tezahüratın öznelerinden birdir. Ama en önemlisi de Türk futbolun beyefendisidir Ali Gültiken. Spor yazarlığının yanı sıra TRT'de yaptığı futbol yorumları ile futbolseverlerin beğenisini toplayan Gültiken, bugünler de başka bir hummalı çalışma içinde. Futbolseverlerin Rusya'daki Dünya Kupası'nın heyecanını yaşadığı bugünlerde Türkiye'de de amatör bir mini Dünya Kupası organizasyonun hazırlıklarını tam gaz sürdürüyor. Gültiken'in yönetim kurulu başkanlığını yürüttüğü "World Football Week" (WFW) Türkiye'nin ilk uluslararası amatör futbol turnuvası olacak. 7-11 Kasım 2018 tarihleri arasında Antalya, Belek'te düzenlenecek organizasyonun

16 farklı ülkeden 32 takımın katılması bekleniyor. Daha önemlisi ise organizasyonunu marka yüzleri. Dünyanın gelmiş geçmiş en önemli yıldızlarının marka yüzü olup katılacağı organizasyonun hem Antalya ve Türkiye'nin dünyada tanıtımına, hem de Türkiye'nin Euro 2024 hedefine önemli katkı sağlayacağı belirtiliyor. Beşiktaş ve Türk Milli Takımı'nın efsane ismi Ali Gültiken ile hem futbol hem de World Football Week üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

■ **Süper Lig'de dört kulübün son haftaya kadar şampiyonluk yarışında olduğu bir lig izledik. Bu sezonu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Rekabet çok güzel birşey. Bizde biraz tartışma üslubundan dolayı aşağı çekiyor gibi görünse de rekabet aslında herkesi çok yukarı bir çeken bir olgu. Rekabet artıkça kaliteyi artırırsın. Futbolda bence bu sene muhteşem bir lig yaşadık. Dört takımla beraber son hafta, son maça kadar yaşanan bu rekabet Türk futbol tarihinde yok. Bence bu Türk futbolu adına çok güzel bir rekabetti. Burada şu soru sorulabilir: "En başarılı, en iyi takım mı başarılı oldu, yoksa en çok kazanan takım mı?" En çok kazanan takım şampiyon oldu. Futbol oynama heyecanını karşıya yansıtanlar olarak baktığımıza ise bu takımlardan biri üçüncü diğeri ise dördüncü oldu. Yani böyle bir lig yaşadık.

■ **Peki ligde yaşanan bu rekabet ve kalite Avrupa arenasına yansır mı?**

Şimdi Türkiye'de yaşadığımız bu heyecanı ve kaliteyi Avrupa'ya yansıtmamız lazım. Geçen yıl bunu Beşiktaş Şampiyonlar Ligi'nde çok etkili bir şekilde başardı. Yıllardır hep iddiam şu: Takımlarımızın Şampiyonlar Ligi ve Avrupa Ligi'nde gruplardan çıkan ve belli noktalara gelen bir süreci yaşaması lazım. Çünkü bu potansiyeli para ve imkan olarak yarattık. Ama takım kalitesi olarak hala gitmemiz gereken yol var. Oyun kalitesi ve süreklilik olarak böyle bir potansiyelimiz var. Bunları gerçekleştirebiliriz gibi görünüyor. Kendi adıma umutluyum. Beşiktaş'ın bu yıl Avrupa Ligi'nde çok başarılı olacağına inanıyorum. Zaten son iki yılki Avrupa maçlarına baktığımızda hakikaten önemli işler yaptığını da görüyoruz. Şampiyonlar Ligi'ne ise Galatasaray direkt olarak katılacak. Burada biraz kura şansının da önemli olduğunu düşünüyorum. Fenerbahçe açısından da şöyle bir şans oldu; geçmiş yıllarda direkt katılan takımların bazılarının da eleminasyona girmiş olması, güçlü takımlarla karşılaşma riski doğruyor ve elenmeler ortaya çıkarıyordu. Şimdi ise be değişen katılım kurallarıyla biraz daha şansının arttığını düşünüyorum. En azından eleme oynayacak takımımız, segmenti biraz daha bize yakın takımlarla eşleşebilecek. O zaman da daha çok takımla devam ederiz.

"KADRODAKİ ARKADAŞLARIN HEPSİYLE ÇOK SIK GÖRÜŞÜYORUZ. HATTA O KADRODAKİ ARKADAŞLARLA BİR WHATSAPP GRUBUMUZ DA VAR. ADI DA BEŞİKTAŞ LEGENDS (BEŞİKTAŞ EFSANELERİ)."

■ **Beşiktaş'ın, sizin de parçası olduğunuz ve bir döneme damga vurmuş efsane bir kadrosu vardı. Tam bir kolej havasının hakim olduğu bir ekip. O dönemli kadrodan kimlerle görüşüyorsunuz?**

Kadrodaki arkadaşların hepsiyle çok sık görüşüyoruz. Hatta o kadrodaki arkadaşlarla bir whatsapp grubumuz da var. Sürekli olarak yazışma halindeyiz. Ulvi, Kadir, Gökhan, Şifo Mehmet, Turan, Zeki, Metin var. O dönemki bütün kadro var.

■ **Peki whatsapp grubunun bir adı var mı?**

"MAÇA MAÇA MİNİBÜSLE"

■ Profesyonel olduğunuz yıllarda hem futbolcular bugünkü gibi rakamlar kazanmıyor hem de kulüplerin maddi yapısında önemli sıkıntılar vardı. Hatta antrenmanlara ve maçlara otobüsle gidildiği oluyordu. O döneme ilişkin başınızdan geçen enteresan bir olay odu mu?

Bakırköy'de oturduğum için antrenmanlara giderken tren ile Sirkeci'ye gidip oradan da otobüs ile Beşiktaş'a gidiyordum. 1984 yılında profesyonel oldum. Hocamız Stankoviç. Sezonun ilk maçını da Trabzonspor ile İnönü Stadı'nda oynuyoruz. İnanılmaz kalabalık bir maç. O zaman Beşiktaş'a forvet oyuncusu olarak da Kovaçeviç yeni gelmiş. Beni de genç takımdan santrafor olarak çıkartmışlar. Hoca soyunma odasında kadroyu açıkladı. İlk 11'de forvet olarak Kovaçeviç değil ben oynuyorum. Bana da büyük sürpriz oldu. İlk 45 dakikada oynamadım ve çok iyi bir oyun çıkardım. Bir de asist yaptım. O golle de 1-0 kazandık. Hoca devre arası beni çıkardı ama zaten heyecandan ölüyordum o taraftarın önünde. Daha 19 yaşındaydım. Derwall'in de Galatasaray'a geldiği dönemdi. Ben de ertesi gün gazetelerde okudum, bizim maçı izlemeye gelmiş. "Üç oyuncuyu beğendim. Ali, Metin ve Feyyaz" diye demeç vermiş. Bütün gazeteler yazıyor. Benim gibi genç ve kimsenin tanımadığı bir oyuncu için çok önemli. Üç gün sonra da bir hazırlık maçı vardı Malatyaspor ile. Maça yine Bakırköy'den geleceğim. Trenle Sirkeci, oradan otobüs ile Beşiktaş'a geçmeyi planlıyordum. Sonra bir baktım Bakırköy'de "Maça maça minibüsler" var. Minibüsleri görünce "tek araçla giderim" diye bindim minibüse. Tabii minibüs dolu ve herkes maça geliyor. Kendi aralarında da sohbet ediyorlar. Beni kimse tanımıyor ama "genç takımdan gelen Ali varmış, müthiş oyuncuymuş. Ali var ya şöyle, Ali var ya böyle" minibüste bir muhabbet dönüyor anlatamam. Normal bir yolcu gibi sesimi çıkarmadan stada kadar geldim. Onlar tribüne çıktı, ben de soyunma odasına gittim.

O dönem Beşiktaş'ın başarısının ardında yatan takımdaki arkadaşlık ortamıydı. Ali Gültiken'in de söylediği gibi herşeyi birlikte yapıyorlardı.

Var tabi (gülüyor). Adı "Beşiktaş Legends" (Beşiktaş Efsaneleri).

■ Peki o kadrodan en iyi arkadaşınız kim?

Hepsi çok iyi arkadaşım, hepsini çok seviyorum. Çok iyi zamanlar geçirdik. Ama tabii aynı odada yatmak ayrı birşey. Gökhan Keskin ile biz 10 sene kamplarda aynı odada yattık. O dönemde oyuncular iki kişi kalıyordu. Bir de Gökhan ile ailecek de görüşüyorduk. Ben Bakırköylüyüm. Gökhan Levent'te oturuyordu. O dönemlerde tesisler yoktu. Sabah antrenmanı yapardık. Antrenman sonrası onlara giderdik. Annesi bize öğle yemeği yapardı. Yemekten sonra 2-3 saat yatardık onların evinde. Dönüp akşamüstü antrenmana gelirdik. Yani ailesiyle de iç içeydik. Metin Tekin ile beraber çok yurtdışı tatillere gittik. Oralarda çok paylaşımlarımız oldu. Ailelerimizle birlikte görüşür olduk. Yani bütün arkadaşlarımızla dostluklarımız çok iyi ama bazıları ile daha çok vakit geçirmişliğimiz oldu.

■ Son dönemde üzerinde çalıştığınız projeyi konuşalım isterseniz. World Football Week'in (WFW) yönetim kurulu başkanlığını yürütüyorsunuz. Bu organizasyonu ve amacını anlatır mısınız?

World Football Week dünyanın dört bir yanından ruhunda profesyonelliği yaşayan amatörlerin biraraya geleceği bir proje. Mini bir Dünya Kupası tadında Türkiye'nin ilk uluslararası amatör futbol turnuvası olacak. 7-11 Kasım 2018 tarihleri arasında Antalya, Belek'te düzenleyeceğimiz organizasyona minimum 16 farklı ülkeden 32 takım katılacak. Takım sayısının 64'e çıkarılması da gündemimizde. Futbol tutkunlarını stadyumlardan ve ekran başından alıp profesyonel bir turnuvanın oyuncusu yapmayı hedefliyoruz. Yurt içinden ve yurtdışından ünlü futbolcular, efsaneler, teknik direktörler ve futbol aktörlerinin eşlik edeceği turnuva, ruhunda profesyonelliği hisseden tüm amatörlere ev sahipliği yapacak. Uluslararası arenada büyük ses getirecek şekilde planlanan organizasyon, ülkemizin tanıtımına ve Antalya'nın hızla yükselen spor turizmine de önemli bir katkı sağlayacak. Öyle ki World Football Week Türkiye'nin ve Antalya'nın tanıtımı için reklam ve tanıtım değeri açısından 15 ila 50 milyon dolar arasında bir katkı sağlayacak.

■ Turnuvaya ünlü isimler de yer alacak mı?

Şu an isim veremiyorum ama dünya futbolunun efsane olmuş birçok oyuncusu World Football Week'in marka yüzü olacak. Bunun yanı sıra yine dünyanın

Gordon Milne'in çalıştırdığı efsane Beşiktaş kadrosu 1987-1994 yılları arasında Türkiye liginde fırtına gibi esmiş ve üç sezon üst üste lig şampiyonluğunu kazanmıştı. 1990-91 sezonundaki şampiyonluk hiç yenilgi alınmadan gelmişti.

söz sahibi hakemleri ve teknik adamları da bizimle olacak. Tabii ki Türkiye'nin de efsane futbolcuları ve futbol adamları da organizasyonda yer alacak. Bunun yanı sıra organizasyona katılacak ülkelerin de futbol efsaneleri World Football Week'e gelecek. En az 16 ülkede gerek geleneksel medyada gerek de sosyal medyada Antalya ve Türkiye konuşulacak. Türkiye'nin ünlü hakemlerinin düdük çalacağı turnuvada dünya çapında bir hakem de final maçını yönetecek.

■ Dünya çapında bir amatör futbol organizasyonundan bahsediyorsunuz. Türkiye için de Euro 2024 öncesi önemli bir tanıtım fırsatı olabilir mi?

Kesinlikle. Sosyal medyadan 27,3 milyon, konvansiyonel medyadan ise 22,8 milyon olmak üzere toplamda en az 50 milyonun üzerinde kişiyle erişim sağlamayı hedefliyoruz. Ayrıca bu turnuvayla 2024 Avrupa Futbol Şampiyonası yolundaki ülkemize katkıda bulunacağımıza da inanıyoruz. Türkiye dünyanın en önemli futbol ülkelerinden. Yalnızca bu yıl bin 500'ün üzerinde futbol takımı ikinci yarı hazırlık kampını Antalya'da geçirdi. Antalya'nın futbolun yanı sıra diğer branşların da kamplarıyla birlikte toplamda 100 milyon euro spor turizmi gelir hedefi var. World Football Week'in en önemli hedeflerinden biri de, Antalya'mızın ve ülkemizin tanıtımına etkili bir katkı sağlamak ve uluslararası medyada daha çok konuşulur hale getirmek. Bu düşünceyle ilk organizasyonumuzu Antalya'da gerçekleştiriyoruz.

■ Organizasyona hangi ülkelerden katılım olacak?

Organizasyona Kuzey Afrika, Avrupa'nın tamamına yakını, komşu ülkeler ve Ortadoğu'dan katılım olacak. Önümüzdeki yıllarda daha uzun mesafe olan Kuzey Amerika ve Güney Amerika'dan da katılım planlıyoruz. Yurtdışında ve yurtiçinde birçok proje ortağımız var. Bütün ülkelerde tanıtımlarımız devam ediyor.

■ Maçların yayını için herhangi bir kanal ile görüştünüz mü?

Maçların tamamı değil ama açılış ve kapanış organizasyonları ve final maçı ulusal bir kanaldan canlı yayınlanacak.

■ Turnuvaya sponsor buldunuz mu? Şirketlerin yaklaşımı nasıl?

Türkiye'nin önde gelen markalarıyla görüşüyoruz ve sponsorluk konusunda birçok marka istekli.

■ Turnuva şampiyonunun ödülü ne olacak?

Turnuvada şampiyon olan takımı 2019 Madrid Şampiyonlar Ligi finaline göndereceğiz.

■ Turnuvada sadece maçlar mı olacak, başka yarışmalar da var mı?

Hayır, sadece maçlar olmayacak. WFW kapsamında ayrıca, futbolla ilgili film gösterimleri, Şampiyonlar Ligi tadında kura çekimi gecesi, kupa töreni, şampiyonluk kutlamaları, eğlenceli yarışmalar, efsanelerle ayak tenisi, efsanelerle frikik turnuvası, efsanelerle penaltı yarışması, gala ve dünyaca ünlü yıldızlarla söyleşiler gibi pek çok özel etkinlik düzenlenecek.

"REKABET ASLINDA HERKESİ ÇOK YUKARI BİR ÇEKEN BİR OLGU. FUTBOLDA BENCE BU SENE MUHTEŞEM BİR LİG YAŞADIK. DÖRT TAKIMLA BERABER SON HAFTA, SON MAÇA KADAR YAŞANAN BU REKABET TÜRK FUTBOL TARİHİNDE YOK. BENCE BU TÜRK FUTBOLU ADINA ÇOK GÜZEL BİR REKABETTİ."

YATAY MI DİKEY Mİ?

Baymak'ın geniş ürün gamı içinde en zengin yelpazelerden biri kuşkusuz hidrofor ailesine ait. Bu ayki İçini Açtık bölümümüzde bu ailenin iki üyesini, KVC ve K serilerini inceledik.

Eskiler daha iyi bilir, büyükşehirlerde şimdiki gibi lüks, her türlü konforun düşünüldüğü siteler ya da binalar yoktu, apartmanların çoğu yeni yeni yükseliyordu.

O günlerde daha çok köy ve tarlalarda sık rastlanan büyükşehirlerde ise çok nadir kullanılan bir cihaz olan hidrofor bugün yükselen binalarla birlikte yaygınlaştı ve yaygınlaşmaya devam ediyor. Eskiden yüksek katlı binalar büyükşehirlerde görülürken artık tüm şehir ve ilçelere yayıldı. Binaların yükselmesiyle birlikte üst katlarda şebeke basıncı yetersiz gelmeye başladı ve bu binalarda suyu üst katlara ulaştırabilecek yüksek basınçlı hidroforlara ihtiyaç duyulmaya başlandı.

NASIL ÇALIŞIR?

Yukarıda da söylediğimiz gibi hidrofor sistemleri çok katlı binaların su ihtiyacını karşılamak için şehir şebeke basıncının yetersiz kaldığı durumlarda kurulur. Biraz daha teknik bir dille ifade etmek gerekirse basıncı düşük suyu, pompa içerisindeki fanların motordan aldığı tahrikle hızlı bir şekilde dönerek suyu basınçlandırmasıdır. Yardımcı ekipmanlar içerisindeki genleşme tankı hidroforun daha az devreye girip çıkmasını sağlar ve hidroforun ömrünü uzatır. Basınç şalteri pompalara çalış emrini verirken, flatör su deposunda su olup olmadığını kontrol eder. Ayrıca birden fazla pompalı hidrofor sistemlerin pompaların kontrol eden bir de pano bulunur.

BAYMAK'TAN HER İHTİYACA ÇÖZÜM

Baymak'ın geniş ürün yelpazesine nazire yaparcasına hidrofor ailesi de oldukça geniş bir çeşitliliğe sahip. Muhteşem tasarımlı ve hidrofor teknolojisindeki son noktayı temsil eden E.sybox'un yanı sıra JET, KVC, Jetinox, Euro-Euroinox, DP, PKM, Aqua Pres ve K serileriyle oldukça geniş bir yelpazede her ihtiyaca cevap vermeye çalışan Baymak, ayrıca bu ailelerin içinde de benzer kapasitelere sahip farklı

modellerle kullanıcılara hizmet vermeye çalışıyor.

Baymaklife'ın bu sayısındaki "İçini Açtık" bölümümüzde bu modeller arasından "K serisi yatay pompalı hidroforlar" ile "KVC serisi dikey (düşey) kademeli pompalı hidroforları" karşılaştırdık. Her iki ürünün birbirine karşı avantajlarını anlatmaya çalışacağız. Bu iki serinin karşıladığı temel ihtiyaç, çok katlı binaların su ihtiyacını karşılamada şehir şebeke basıncının yetersiz kaldığı durumlar...

KVC VE K SERİSİ'NİN AVANTAJLARI

KVC Serisi hidroforlar düşey (dikey) kademeli pompa veya pompalar dizisi ile oluşan bir hidrofor tipi. Bu sayede yüksek katlı yapılar için mükemmel bir çözüm sunabiliyor. En büyük avantajlarından biri az yer kaplaması ve ve kademeli yapısı sayesinde yatay pompalara göre daha sessiz bir şekilde çalışması. KVC Serisi, bu özellikleriyle piyasadaki mevcut yatay pompalı hidroforlara göre bir adım önde...

KVC Serisi bu özelliklerin ve avantajların getirdiği birtakım gerekliliklerle geliyor. Örneğin iç yapısında yatay pompalara nazaran fazla parça ihtiva ediyor. Ayrıca kademeli yapısından ötürü suyun geçtiği fan aralıkları biraz dar. Dolayısıyla bu kademeli yapı, suların yoğun kireçli olduğu bölgelerde daha sık temizlik gerektirebiliyor. Ancak unutulmamalı ki hidroforlar temiz su basmak için üretilmiş cihazlar. Yani kireç, partikül ve bunun gibi hidrofora zarar verebilecek etmenlerden arındırılması gerekiyor ki, hidroforunuzdan geçen su ne kadar kireç ve partikülden arındırılmış ise ömrü o kadar uzun olacaktır.

K ve Aquapres serileri hidroforlar ise yatay pompa kullanılarak üretilmektedir. Fan aralıkları daha geniş olan K Serisi, bu sayede sularında daha yoğun oranda kireç bulunan bölgelerde çok daha iyi bir performans sunuyor.

KVC SERİSİ HİDROFOR AİLESİ

KVC Serisi hidroforlar düşey (dikey) kademeli pompa veya pompalar dizisi ile oluşan bir hidrofor tipi. Bu sayede yüksek katlı yapılar için mükemmel bir çözüm sunabiliyor.

- Yüksek verimli süper sessiz dikey tip çok kademeli orijinal DAB markalı pompalardan gruplanmıştır.
- Hidrofor uygun hacimde denge tankı, bağlantı seti ve koruma kontrol panosu ile beraber komple paket halde montaja hazır olarak geliyor.
- İhtiyaca göre bir, iki ya da üç pompalı olarak üretilebiliyor.
- Özel dizayn edilmiş pompaları sayesinde emme ve basma ağzı aynı hat üzerinde zıt yönlerdedir. Böylece hidrofor montajının çok kolay bir şekilde yapılması amaçlanmıştır.
- Tüm modellerde elektrik koruma ve kontrol panosu cihazla birlikte veriliyor.
- Uygun kapasitedeki modeller haftalık programlanabilen test cihazı eklenerek yangın hidroforu haline dönüştürülebiliyor (opsiyonel).
- Frekans konvertörlü kontrol panoları, 1-2-3 pompalı modellerin kontrol ve otomasyonu için geliştirilmiş, bünyesine frekans konvertör ünitesi entegre edilmiş bir elektrik panosudur (opsiyonel).

K SERİSİ HİDROFOR AİLESİ

Baymak'ın K serisi hidroforları yatay pompa kullanılarak üretiliyor. Yani yatay pompalı bir hidrofor ailesi. Özellikle suları yoğun kireçli bölgelerde yüksek performans vermek üzere tasarlanmıştır. İşte K Serisi'nin teknik özellikleri...

- Ters akış sistemli çift kademeli yatay tip santrifüj pompalardan gruplanmıştır.
- Bakım gerektirmez.
- Orijinal DAB pompalardan gruplanan bu tip hidroforlar konutsal ihtiyaçlarda endüstriyel amaçlı tesislerde, tarımsal sulamada kullanılabildiği gibi yangın hidroforu olarak da tercih edilebilir.
- Tüm modellerde elektrik koruma ve kontrol panosu cihazla birlikte verilir.
- Uygun kapasitedeki modeller haftalık programlanabilen test cihazı eklenerek yangın hidroforuna dönüştürülebilir.
- İstenilen hacimde denge tankı ve bağlantı seti hidroforla birlikte ayrıca sipariş edilmelidir.
- İstendiğinde joker pompalı olarak üretim yapılabilir.

YENİ BİR REKOR DAHA GELEBİLİR

Dap Holding, 2018 başında iki büyük ihale alarak elindeki arazi stoğunu 700 bin metrekareye çıkardı. Beş yıl içinde 13 milyar liralık proje yapmaya hazırlanan Dap Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Yılmaz neden başkaları gibi durmayı tercih etmediklerini anlatıyor.

Dap Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Yılmaz, üniversitede halkla ilişkiler alanında eğitim gördü ve çocukken babasının taş ocağında çalıştı.

KURUMSAL OYUNCULAR ETKİLENİYOR

Son yıllarda sektörün oyuncularında değişim gözleniyor. Bazı köklü firmalar frene bastı. Çok sayıda yeni oyuncu var...

Sektörü bilmeyenler piyasanın dokusunu bozdu. 20 sene önce yaptığım projenin maliyetine iş yapan firmalar var. Öyle bir dünya yok. Bu şaka bile değil. Ama bu durum sektörün kurumsal oyuncularını çok etkiliyor. O yüzden bazı oyuncular biraz dinlenme moduna geçebiliyor. Son yıllarda Ankara'nın sektörümüze yaklaşımı çok pozitif. Bu anlamda da bizi anladıklarını ve bu konuda önlem alınacağını düşünüyorum.

Tango Kule, Burgu Kule, Adam Kule gibi sıra dışı tasarımlı projeleriyle tanınan Dap Holding, 2018 başından bu yana aldığı ihalelerle dikkat çekiyor. Emlak Konut GYO'nun Çekmeköy ve Nişantaşı arazileri için düzenlediği iki büyük ihaleyi kazanan Dap Holding önümüzdeki beş yılda durmadan yatırıma devam etmeyi planlıyor. İzmir ve İstanbul'da kent merkezlerinde 700 bin metrekarelik arazilerinin olduğunu belirten Dap Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Yılmaz, "Beş yılda 13 milyar liralık proje geliştirecek kadar arazimiz var. Hem ülkemize hem sektörümüze yatırım yapmamız gerek" diyor. Sektörde 2016 ve 2017'de Cumhuriyet tarihinin en yüksek satış adetlerin yakalandığının altını çizen Yılmaz, Dap Holding'in de 2017'de en iyi yılını geçirdiğini belirtiyor. "Bu rakamlar ortadayken konut sektörünün durgun olduğunu söylemek haksızlık olur" diyen Yılmaz ile hem gayrimenkul sektörünün geleceğini hem de Dap'ın önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerini konuştuk.

■ **Emlak piyasasının durgun olduğu söyleniyor. Bu yıla dair beklentileriniz nelerdir?**

2016'da Türkiye'de 1 milyon 360 bin konut satıldı. 2017'de ise bu rakam 1 milyon 409 bine çıktı. Yani Cumhuriyet tarihinin en yüksek satış adetleri 2016 ve 2017'de yakalandı. Biz de Dap olarak 2017'de en iyi yılımızı geçirdiğimi söyleyebilirim. Bu rakamlar ortadayken konut sektörünün durgun olduğunu söylemek haksızlık olur. Türkiye'de dönemsel ve bölgesel olarak arz-talep dengelerinde farklılıklar olabiliyor. Bazı projeler bölgesine, konumuna göre çok iyi satış grafiği yakalarken bazı bölgelerde satışlar daha rölantide gidebiliyor. Konut üreticileri olarak son dönemde, "proje çıktığı gibi

satılsın, bitsin" beklentisine girmeye başladık. Dünyanın hiçbir yerinde böyle birşey yok.

■ **Sektörün 2018 yılını nasıl bir satış grafiğiyle tamamlayacağını öngörüyorsunuz?**

Türkiye'nin yılda 700-800 bin adet konut ihtiyacı var. Buna göre sektörün 2018'i geçen yılın üzerinde bir rakamla, 1 milyon 450 bin adeti geçerek tamamlayacağını düşünüyorum. Hava güneşli de olsa kar da yağsa yolumuza devam etmek zorundayız.

■ **Emlak Konut GYO'nun Nişantaşı ve Çekmeköy ihalelerini kazandınız. Toplamda arazi stoğunuz ne kadar oldu?**

Herkesin frene bastığı dönemde biz gaza bastık. İçinde bulunduğumuz günlerin çok önemli bir dönem olduğunu düşünüyorum. Hem ülkemize hem sektörümüze yatırım yapmamız gerekiyor. Durulacak dönem değil. Dap Yapı olarak 2017 ve2018'in ilk altı ayını zaten iş geliştirme yılı olarak ilan etmiştik. 2017 ve 2018'in ilk çeyreğinde ciddi anlamda arazi geliştirdik. Şu anda İstanbul ve İzmir'in kent merkezlerinde 700 bin metrekareye yakın arazi geliştirmiş durumdayız. Şimdi o arazilerin mimari tasarım çalışmalarına başladık. Bir projeyi almanız, hazırlığını yapmanız en az bir yıl sürüyor.

■ **Bu arazilerde hayata geçecek projelerin değeri ne olur?**

Bu arazilerde 13 milyar liralık proje hayata geçireceğiz. Projelerimizin üçü İzmir'de, geri kalanı İstanbul'da olacak. Ve tamamı dört-beş yıl içinde hayata geçecek.

■ **Nişantaşı projesini herkes merakla bekliyor, nasıl olacak metrekare fiyatı belli mi?**

Hem Cumhuriyet hem Osmanlı tarihinde bence Nişantaşı'nda inşaat yapılabilecek en büyük arazi bizim oldu. Üstelik yanında da 40-50 bin metrekarelik büyük bir park var. Şirket olarak o mülke yakışacak çok iyi bir gayrimenkul projesi geliştirmek istiyoruz. Hem Nişantaşı'nın dokusunu koruyan hem oranın güzelliğine güzellik katan hem de 40-50 yıl sonra da yüzü eskimeyecek, bölgeyi daha da yukarılara taşıyacak bir proje konumlandırmak istiyoruz. Daireler dördüncü kattan sonra Boğaz'ı görecek ve üst gelir grubuna yönelik bir proje olacak. Bunun için bir yarışma yapacağız. 2019'da projeye başlayacağımızı düşünüyorum. Şu anda Nişantaşı'nda iyi projelerde 10 bin doların altında bir metrekare fiyatı yok. Biz de fiyatta bölgeye göre bir konumlama yapacağız.

■ **Çekmeköy'de rakamlar nasıl?**

Çekmeköy'de de iyi projeler 10 bin liranın altında değil. Ama orada da henüz fiyatlandırma aşamasına gelmedik.

GÖRÜLMÜŞ ŞEY DEĞİL

■ **Gayrimenkul sektörü dev bir kampanya yaptı ve yüzde 20 indirim uygulandı. Bu kampanya sektör için ne gibi fırsatlar sunacak?**

Devlet burada güzel bir imkan sundu, 1,20-1,30 olan konut kredi faizlerini 0,98'e çekti. Buna karşılık sektör olarak birşey yapmak istedik ve yüzde 20 indirim uygulamaya karar verdik. Devletin büyük konutlarda KDV'yi yüzde 18'den yüzde 8'e indirdiğini düşünürsek toplamda yüzde 30'luk bir indirim sözkonusu. Bu konut sektöründe bugüne kadar görülmüş birşey değil.

TAM YOL İLERİ

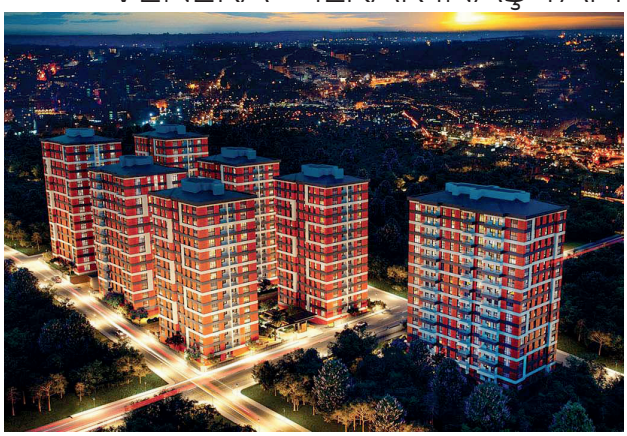
Kurumsal projelerde bu sayıdaki haberlerimiz İstanbul ve Bursa'dan... İstanbul'un konsept projelerinden Aydosland'de Lectuslar ve panel radyatörler kullanırken Bağcılar Venera ve Bursa'nın kentsel dönüşüm projelerinde ECO model kombilerin imzası var.

AYDOSLAND – MEGA İNŞAAT

Konsept Proje Lectus ile Isınacak

Mega İnşaat tarafından hayata geçirilen İstanbul'da Aydos Ormanı'na komşu "Aydosland", doğa ile iç içe bir kent hayatı vaat ediyor. Sabahları pencerenizin önündeki ağaçlara yuva yapmış kuş sesleriyle uyanırken bir asansörle ulaşabileceğiniz avludaki çardakta komşularınızla çay keyfine gidebileceğiniz, her şeyi bulabileceğiniz Land Çarşı'dan alışveriş yapabileceğiniz bir konfor sunuyor. Üstelik hemen önündeki caddeden istediğiniz yere ulaşım sağlayabiliyorsunuz. 600 konut ve 35 ticari üniteden oluşan projede aynı zamanda tüm ihtiyaçların karşılanabileceği bir organik pazar da yer alıyor. Bu konsept projenin ısıtma sisteminde 73 adet duvar tipi yoğuşmalı Lectus kazan ve 2000 mtül üzerinde panel radyatör kullanıldı.

VENERA – İLKAR İNAŞ YAPI



Bağcılar'ın Dev Projesinde Baymak İmzası

İstanbul'un en büyük ilçelerinden Bağcılar'daki emsal projeler arasında yer alan ve İlkar-İnaş Yapı tarafından hayata geçirilen "Venera Bağcılar" yedi blok 422 konut olarak hayata geçirildi. 9 bin 500 metrekare alan üzerine inşa edilen projede 5 bin metrekare peyzaj alanı, yürüyüş parkurları, kamelyalar, bahçeler, kapalı otopark, 7/24 güvenlik, çok amaçlı toplantı salonu, kapalı ve açık çocuk oyun alanı, satranç ve fitness center, basketbol sahası, Türk hamamı ve sauna bulunuyor. Venera Bağcılar'da bireysel ısıtma sistemi olarak Baymak ECO model kombiler tercih edildi.

ÖZGÜR PARK VE BULVAR PARK

Yeşil Bursa'ya 700 adet kombi

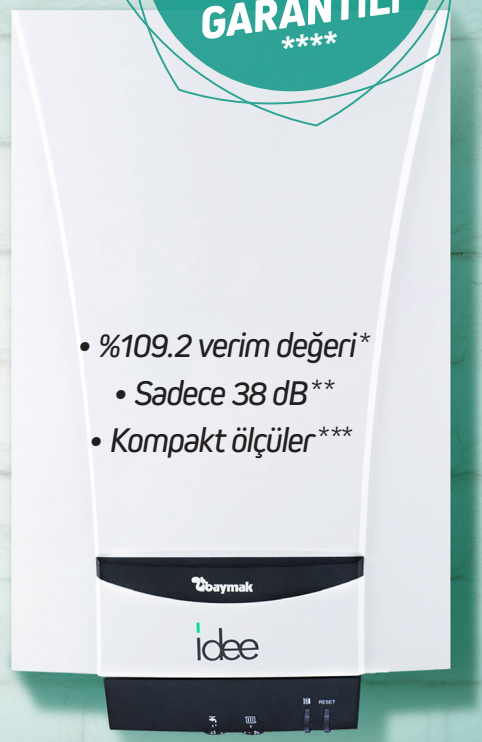
Bursa'nın en büyük kentsel dönüşüm alanlarından Nilüfer, Ataevler'de Beydağ & İNT Grup tarafından hayata geçirilen "Bulvar Park Evleri" modern mimarisi, inşaat kalitesi ve peyzajı ile bölgenin dönüşüm sürecini yeni bir aşamaya taşıyacak. 18 bin 500 metrekare arsa üzerindeki konutlar ve ticari alanlar içeren proje için çalışmalarına başlayan Beydağ& INT Grup, uzun yılların verdiği birikim ve uzman kadrosuyla faaliyet gösteriyor. Hayata geçirdikleri Ataevler'deki Kentsel Dönüşüm projeleri, Bursa'da ilk defa bu kadar merkezi bir lokasyonda uygulamaya konmuş kapsamlı bir dönüşüm hareketi. Projelerin bulunduğu cadde üzerindeki Bulvar Lotus'un ardından bu iki kentsel dönüşüm projesinde de 700 adet Baymak Eco serisi kombiler tercih edildi.

baymak.com.tr

KOMBİDE SÖZ KÜÇÜĞÜN!

3 YIL GARANTİLİ ****

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



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

baymak

BDR THERMEA GROUP

*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.

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

Bonus'a özel 9 taksit

I ♥ bonus Garanti
bonus.com.tr /bonuscard

NOKTA ATIŞI

Ramazan, bayram, seçim derken bu sene tatil bir türlü başlamadı. Üstelik geriye de tatil yapılabilecek sadece iki ay kaldı. Üzerine bir de artan fiyatları eklerseniz bu sene nokta atışı yapmalısınız. İşte size bütçenizi zorlamayacak 10 alternatif rota...

1

İZMİR, ILICA

TERMAL ILICA

İzmir'in batısında yer alan Çeşme'yi, günümüzde "Yeni Bodrum" diye anılan popüler Alaçatı'dan ibaret sanıyorsanız çok şey kaçırıyorsunuz. Çeşme merkezden dört kilometre, yani araçla sadece beş dakika mesafedeki Ilıca, dünyada eşine az rastlanır bir deneyim vaat ediyor. İki kilometre boyunca kesintisiz devam eden bembeyaz kumlu plajlar ve termal merkezler özellikle aile tatilleri için birebir. Denizin içinde fokurdayan 250'ye yakın sıcak kaynak sayesinde bölgedeki plajlar adeta birer şifalı termal havuz niteliği taşıyor. Hatta pek çok otel ve pansiyonda bile kaplıca suyu bulunuyor. Ilıca plajının bir diğer özelliği ise sığ oluşu. Kıyıdan denize doğru ilerlerken yaklaşık 100 metrelik bir şerit, insan boyunu geçmiyor ve çocuklu ailelere güvenlik açısından büyük konfor sağlıyor. Begonvil, sardunya ve yaseminlerle kaplı sokakları, tarihi kumrucu ve dondurmacılarıyla da Alaçatı'yı aratmıyor. Meşhur damla sakızı ve zeytin ağaçları bakımından Türkiye'nin sayılı beldelerinden biri olduğunu da hatırlatalım.

2

AMASYA

KÜLTÜR TURU

Yapılan arkeolojik araştırmalar Orta Karadeniz'de bulunan Amasya'da ilk yerleşimin M.Ö.5500'e kadar dayandığını gösteriyor. Dolayısıyla burada Hititlerden Lidyalılara, Selçuklulardan Osmanlı'ya ve tabii Cumhuriyet tarihinin temeli kabul edilen Amasya Kongresi'ne uzanan kesintisiz uygarlıkların izlerini sürmek mümkün. Mesela Yeşilırmak kıyısı boyunca inci gibi dizilmiş nevi şahsına münhasır cumbalı Amasya evleri, 15'inci yüzyıldan kalma bedestenler, kayalara oyulmuş Pontus Kral mezarlıkları veya efsaneye göre Ferhat'ın Şirin'e aşkını kanıtlamak için deldiği dağ gibi fazlasıyla zengin ve renkli bir kültürel doku bekliyor sizi. Sadece Amasya sokaklarında gezerken bile etrafınızı saran hanlar, hamamlar, camiler, kale veya köprüler sebebiyle kendinizi tarihi bir film setinde gibi hissediyorsunuz. Elbette bu çeşitlilik Amasya mutfağında da kendini gösteriyor ve keşkekten mumbara, kuymaktan mantıya kadar pek çok seçenek çıkıyor karşınıza. Yaz aylarında ne Anadolu kadar kurak ne de Karadeniz kadar yağışlı olmayan Amasya alternatif yaz rotası arayanlar için ideal.

3

KOCAELİ, KERPE

GÜNÜBİRLİK

Uzun tatillere vakit ayıramayanlardansanız, İstanbul'a iki saat uzaklıktaki Kerpe kaçamağı sizi fazlasıyla tatmin edecektir. Kocaeli sınırlarında ve Karadeniz kıyısında bulunan Kerpe, mavi bayraklı denizi ve ormanlık alanlarıyla Ege sahillerini aratmayan şirin bir balıkçı kasabası. Karadeniz'in vahşi dalgalarından muaf kumlu denizi çocuklu aileler, gizli sualtı mağaraları ise maceraperest dalış meraklıları için ideal. Aşırı kalabalığa maruz kalmamak için hafta içini tercih etmenizi öneririz.

MARMARİS, BÖRDÜBET

4

KUŞ CENNETİ

Rivayete göre vakti zamanında bölgeye gelen İngilizler "Kuş Yuvası" anlamına gelen "Bird's Bed" demiş buraya. Sonrasında köylüler arasında dilden dile, kulaktan kulağa yayılarak bugünkü Bördübet adını almış. Marmaris'ten Datça yoluna devam ederken küçük bir sapaktan girilen Bördübet yolunun kendisi bile araçla seyahat etmekten keyif alanlar için harika bir güzergah. Denizin ormanla iç içe geçtiği Bördübet, bitki, kuş ve hayvan çeşitliliğiyle küçük bir Amazon ormanını andırıyor. Bunlara ek olarak bölgeyi mesken edinen dağ güvercinleri, saka, bülbül, balıkçıl kuşlar, atmaca ve daha birçok kuş çeşidiyle de adının hakkını veriyor. Burada öyle beş yıldızlı lüks oteller bulmayı beklemeyin. Ördek ve kuğuların özgürce yüzdüğü, derelerin şırıldadığı, sazlıkların insan boyunu geçtiği birer milli parkı andıran, doğayla bütünleşmiş tesisler var. Organik tarlalardan bizzat sebzenizi toplayın, arıcılık yapan köy evlerine uğrayıp saf çam balı ve okaliptüs balı alın ve odun fırınlarında pişirilen bölgeye has "amazon ekmeği"nin tadına bakmadan dönmeyin.

5

KAZ DAĞLARI

MİTOLOJİNİN KOYNUNDA

Edremit Körfezi'nin kuzeyinde, Çanakkale ile Balıkesir arasında uzanan Kaz Dağları doğa tutkunlarının vazgeçilmez adresi. Burası 1.774 metrelik rakımıyla hem Marmara Bölgesi'nin en yüksek dağı hem de coğrafi benzerlikleri açısından bol oksijenli İsviçre Alplerinin Türkiye versiyonu. Meşe, kestane, gürgen, karaçam, kayın ve sadece bölgeye has göknar ağaçlarıyla hayli zengin endemik türleri bir arada barından Kaz Dağları, antik dönemden günümüze uzanan efsaneleriyle de büyülü bir geçmişe sahip. Yunan mitolojisinde Zeus'un doğduğu İda Dağı adıyla anılan bölge, Homeros'un İlyada Destanı'na göre de Hera, Afrodit ve Athena'nın katıldığı tarihin ilk güzellik yarışmasının yapıldığı yer. Dağın farklı rakımlarında yer alan kamp alanlarında, buz gibi kaynakların şırıltısı ve kuş sesleri eşliğinde ağaç evlerde kalıp dingin bir tatil geçirebileceğiniz gibi Milli Park'ta rehberli trekking turları, jeep safari, binicilik veya yoga gibi aktivitelere de katılabilirsiniz. Dağın eteklerine konuşlanmış eski bir Rum köyü olan Adatepe'ye, Tahtakuşlar Etnografya Müzesi'ne ve Küçükkuyu'daki Zeytinyağı Müzesi'ne uğramayı da unutmayın.

6

RİZE, AYDER

YAYLA HAVASI

Rize, Çamlıhemşin'e 25 kilometre uzaklıktaki Ayder Yaylası ve Kaçkar Milli Parkı 1.350 metrelik rakımı ve yaz-kış erimeyen buzullarıyla bunaltıcı sıcaklarda cankurtaran gibi. Yüzyıllık ahşap yayla evlerini keşfetmek, doğa yürüyüşlerinin ardından kaplıca sularında yorgunluğunuzu atmak ve yeşilin yüzlerce tonunu keşfetmek yeteri kadar heyecan vermezse Fırtına Vadisi'nin coşkulu sularında rafting yaparak seyahatinizi taçlandırabilirsiniz. Güveçte bol tereyağı ile pişirilen kırmızı benekli alabalığı denemeden dönmeyin.

MARMARİS, SÖĞÜT

7 GİZLİ CENNET

Yunanistan'ın Simi Adasına nazır Söğüt, hala balıkçılıkla geçinen el değmemiş bir Marmaris köyü. Hatta o kadar ki patikadan hallice daracık yollarda ilerlerken karşınıza çıkacak keçi sürüleri sizi epey zorlasa da denize ulaştığınızda tüm yorgunluğunuzu unutturacak bir manzara sizi karşılıyor. Büyük tesisler veya yıldızlı otellerden ziyade hala pansiyonculuğun geçerli olduğu köy, benzerine rastlanmayan gün batımları pilakisinden ızgarasına her çeşidini tadabileceğiniz ahtapotuyla meşhur.

ANTALYA, KAŞ

9 DENİZE SIFIR KAMP

"Kaş'a bir kez gönlünü kaptıran, bir daha vazgeçemez" derler... Büyük kentlerden hatta yurtdışından göçenlerle, yerli halkın mükemmel bir kültürel uyum yakaladığı Kaş, Kızıldeniz'i aratmayan dalış merkezleri, bozulmamış tarihi dokusu, butik işletmeleri ve farklı zevklere hitap eden aktivite alternatifleriyle popülerliğini her daim koruyor. Sadece yaz aylarında değil dört mevsim müdavimi eksik olmuyor. Kaş tatilinize bir de kamp deneyimi eklemek isterseniz 1981'den beri hizmet veren, merkeze yürüme mesafesindeki "Club Kaş Camping" ve Kalkan yolu üzerindeki "Olympos Mocamp"i denemenizi öneririz. Hem doğayla iç içe hem de denize sıfır olan bu iki işletmede sadece çadır veya karavan yeri kiralanmıyor. Tatiline biraz daha konfor katmak isteyenler için klimalı, duşlu bungalovları ve aileler için tasarlanmış ahşap evleri de mevcut. Sualtı zenginliğini gözlemleyebileceğiniz tüplü dalış, kanyon trekkingi veya yoga kamplarının yanı sıra sadece hamaklarda miskinlik yapmak için bu adresleri es geçmeyin.

MUĞLA, DATÇA

8 ZAMANSIZ

Taş evleri, badem ağaçları, begonvillerin istila ettiği dar sokakları, yerel pazarları ve akvaryum berraklığındaki sakin koylarıyla telaşsız ve huzurlu bir tatilin yegane adresi Datça. En yakın havaalanı Dalaman'dan hareketle iki buçuk saat süren bol virajlı ve meşakkatli yolu sebebiyle kitle turizmiyle kirlenmemiş Eski Datça'da zaman durmuş gibi. Köy meydanındaki kahvehanede oturup taze Ege otlarıyla hazırlanan bitki çaylarından yudumlamak ve bol oksijenli havasını ciğerlerinize çekmek bile ruhunuzu arındıracak.

BURSA, TRİLYE

10 ESKİ ZAMANLAR

Pek çok diziye de ev sahipliği yapan Trilye, Bursa Mudanya'ya 10 dakika uzaklıkta gizli kalmış bir vahayı andırıyor. Hala geleneksel yöntemlerin kullanıldığı yağhanelerde sıkılan zeytinlerin kokusu karşılıyor sizi köy girişinde. İrili ufaklı dükkanlarda el yapımı zeytinyağlı sabundan portakallı zeytin reçeline uzanan pek çok ürün bulmak mümkün. Aynı zamanda balıkçı kasabası olan Trilye, Rum, Osmanlı, Anadolu ve Girit kültürlerinin harmanlandığı zengin bir mutfağa sahip.

AHİLİK ETİĞİ

Baymak'ın lider olduğu kentlerden Kırşehir'de tam 3 bin konut Baymak ürünleri kullanıyor. 2018'de yüzde 30 büyümeyle 2 milyon lira ciroya ulaşmayı hedefleyen Baymak'ın 22 yıllık bayisi Güntes Enerji'nin kurucusu Ömer Çetiner bu başarının sırrını anlatıyor.

Makine mühendisi Ömer Çetiner, 1957'de Kırşehir'in Mucur ilçesinde bir çiftçi çocuğu olarak dünyaya gelmiş. İlk ve ortaöğretimini Kırşehir'de yaptıktan sonra liseyi yatılı okuma hakkı kazanmış. Sivas'ta meslek lisesinde bir yıl eğitim gördükten sonra başarıları nedeniyle o dönem Türkiye'nin en iyi okullarından olan İzmir Çınarlı Teknik Lisesi'ne geçiş yapmış. Bir sınıftan yılda en fazla tek kişinin takdirname alabildiği, öğrencilerin radyo vericisi yapmak dahil o yılların ileri teknolojisi sayılacak çalışmalara imza attığı bu okulda burslu olarak okuyan Ömer Çetiner, 1976'da Adana Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümü'nü kazanmış. Bir yandan üniversite okurken diğer yandan PTT'de santral teknisyeni olarak çalışan Çetiner, 1983'te mühendislik diplomasını almış.

Üniversiteyi bitirince PTT'den ve Adana'dan ayrılan Ömer Çetiner, memleketi Kırşehir'e dönmüş. Bir döküm fabrikasında bakım onarım sorumlusu olarak çalışmaya başlamış. Fabrikada 12 yıl çalışan Çetiner, istifa edip Güntes Enerji'yi kurmuş. Kısa süre sonra da Baymak bayiliğine başlamış. Şu anda Kırşehir'de iki, Mucur ilçesinde ise bir şubeyle faaliyet gösteren Ömer Çetiner, mühendisliği ve başarılı Baymak bayiliğinin yanısıra sanatçı ve çevreci kişiliğiyle de tanınan bir isim. Seyfe Gölü'nün ve çevresindeki doğal yaşamın büyüleyen güzelliklerini fotoğraflayan, 11 yıldır bunlarla kendi parasıyla takvim bastırıp hediye eden Çetiner, Ahiler Kalkınma Ajansı ve Kent Konseyi gibi kurumlarda da yöneticilik yapmış.

Mühendislik şirketinden çok fotoğraf ve resim galerisini andıran işyerinde görüştüğümüz Ömer Çetiner ile iş hayatını, Baymak'ı ve sosyal faaliyetlerini konuştuk.

GÜNEŞ ENERJİSİYLE BAŞLADIM

■ İş hayatına nasıl adım attınız?

Aslında Adana'dan ve PTT'den ayrılmasaydım, şimdi başmüdür olurdum. Çünkü 1980'li yılların

Baymak'ın Kırşehir'deki münhasır bayisi Güntes Enerji'nin kurucusu makine mühendisi Ömer Çetiner, "Baymak ile etle tırnak gibi olduk. Üzerime gömlek gibi oturdu. Çıkarırsam çıplak kalmış gibi olurum. Baymak ile başladım, Baymak ile bitiririm" diyor.

başında PTT'ye mühendis olarak giren arkadaşlarımın çoğu başmüdürlüğe kadar yükseldi. Ama memleketime dönmeye ve aileme yakın olmaya karar verdim. Döküm fabrikasında 12 yıl boyunca hidrolikten pnömatiğe, suyun temizlenmesinden ısıtma ve soğutmaya kadar her türlü teknik konuda deneyim kazandım. 1995'te kendi işimi kurdum. İlk işyerim, şu andakinin sadece ön taraftaki bölümüydü. Yaklaşık 40 metrekarelik bir yerdi. Başlangıçta güneş enerjisi ve kalorifer tesisatı üzerine çalışıyordum.

■ Baymak bayiliğine ne zaman başladınız?

Güneş enerjisi için Baymak'ın güneş kollektörlerini zaten kullanıyordum. Güneş kollektörleri doğrudan değil, bayiler aracılığıyla alıyordum. Farklı markaların ürünlerini kullanıyordum. Tek markanın bayisi olmamın daha doğru olacağını düşündüm. Bir mühendis olarak en doğru markanın hangisi olabileceğini araştırdım. Baymak'ın en doğru tercih olacağına karar verdim. 1996'dan itibaren sadece Baymak ürünleri satmaya başladım.

■ İlk yıllarda neler yaşadınız?

İlk başladığımda arz-talep dengesi çok düşüktü. Baymak'ın servis hizmeti müşterilere yeterli gelmiyordu. Bu nedenle bir ustayı kadroma aldım. Mesai saatlerinde yaptığı iş için maaş veriyordum. Akşam 17.00'den sonra çağrıldığı arızaların parasını kendi alıyordu. Fakat bu sistem de yürümedi. Sonra servisi üzerime aldım. Ne zaman ki Kırşehir'e doğalgaz geldi, arz-talep dengesi oturdu, o zaman servisi bıraktım. Çünkü amacım servis hizmeti vermek değil, Baymak ve Güntes'in isminin zarar görmemesiydi. Küçük yerlerde insanlar satıcıyı muhatap alırlar. Şu anda Baymak'ın Kırşehir'de iki servisi var. Artık servis kalitemiz çok iyi olmasına rağmen bir arıza olduğunda, insanlar beni arayıp yardım ister.

> "BAYMAK MARKASI, KIRŞEHİR'DE AÇIK ARA ÖNDEYDİ. İKİNCİ VE ÜÇÜNCÜ SIRADA GELEN MARKALARIN TOPLAMI ANCAK BAYMAK'IN SATIŞI KADARDI. BU KADAR KABUL ETTİRDİK BAYMAK'I."

YÜZDE 30 BÜYÜYORUZ

■ Şu anda Güntes hangi noktada? Hangi ürün ve hizmetleri sunuyor?

Kırşehir'deki mağazalarımızdan biri 200 metrekare büyüklükte. Kırşehir'deki ürünlerini daha çok kendimiz kullanıyoruz. Teknik anlamda bakarsak, doğalgaz ağırlıklı çalışıyoruz, yoğunluğumuz da merkezi sistem. Kombiden ziyade, herkesin çalıştığı değil biraz daha özelliği olan kısımla ilgileniyorum. Hatta geçmiş dönemde, Kırşehir gibi bir yerde nüfusa oranla en çok

Lectus sistemi kuran bayi oldum. Bugün itibariyle Kırşehir'de en az 3 bin konut, Güntes'in kurduğu Baymak sistemleriyle ısınıyor. 2017'de ciromuz 1,5 milyon lira civarındaydı. Haziran 2018 itibarıyla 1 milyon lirayı yakaladık. Bu hızla gidersek, 2018'i 2 milyon lira ciroyla kapatacağız. Bu da geçen yıla göre yaklaşık yüzde 30 büyüme demek.

■ **Baymak'ın Kırşehir pazarındaki konumu nedir?**

2017 yılında Baymak markası, Kırşehir'de açık ara öndeydi. İkinci ve üçüncü sırada gelen markaların toplamı ancak Baymak'ın satışı kadardı. Bu kadar kabul ettirdik Baymak'ı. Hem Baymak markasının gücü hem de Güntes olarak 1996'dan bu yana bayi olarak verdiğimiz emek, Baymak'ın Kırşehir'de bu kadar güçlü olmasını sağladı. Şunu belirtmeliyim ki Kırşehir gibi yerlerde bayinin çalışmaları, markanın pazardaki bayı üzerinde çok önemli bir etken. Bu nedenle biz çok dikkatli ve titiz davranıyoruz. Örneğin çoğu firma daha ucuz olsun diye taşeron ile hizmet verir. Ama biz kendi kadromuzla hizmet veririz. Sonuç itibarıyla Baymak ve Güntes markalarının biraraya gelmesi Kırşehir'de başarıyı getirdi. Mucur'a doğalgaz ilk geldiğinde 95 gaz açılışı olmuştu ve bunun yüzde 50'sinden fazlasını yani 53'ünü Baymak olarak biz yapmıştık.

SIKI BİR ÇEVRECİ

Makine mühendisi Ömer Çetiner, Kırşehir'de renkli kişiliğiyle tanınıyor. Geçmişte Kent Konseyi'nde ve Ahiler Kalkınma Ajansı'nda yürüttüğü görevlerinin yanı sıra çevreciliğiyle öne çıkıyor. Seyfe Gölü Ekoloji Derneği'nin kurucusu ve halen başkanı olan Çetiner, 15 kilometrekarelik alana sahip gölün korunması için çaba gösteriyor. Ömer Çetiner hemen hemen her hafta gölün fotoğraflarını çekiyor. Birçoğu fotoğraf sanatı açısından eşsiz nitelikte olan bu çalışmalar sadece Güntes Enerji'nin duvarlarını süslemiyor. Çetiner, fotoğrafları 11 yıldır takvim olarak bastırıyor ve hediye ediyor. Ömer Çetiner'in kendi imkanlarıyla her yıl genellikle 5 bin adet bastırdığı takvim, Kırşehir'de hangi işyerine ya da resmi kuruma gitseniz karşınıza çıkıyor. Seyfe Gölü fotoğrafları, gölle ilgili haber yapmak isteyen gazeteciler de talep ediyor. Bugün İnternet kullanıcılarının karşısına çıkan çarpıcı Seyfe Gölü fotoğraflarının büyük bölümü Ömer Çetiner'e ait. Fotoğrafların bazılarını ise Ömer Çetiner'in eşi yağlıboya tabloya aktarmış.

BAŞKA MARKALARI DÜŞÜNMEDİM BİLE

■ **Baymak markasına sıkı sıkıya bağlı bir bayisiniz...**

Para kazanmayı herkes sever ama benim ihtiyacım para değil. Bir duruşum var ve benim için önce bu gelir. Bugün 'Baymak' deyip yarın başka bir marka söylersem, doğru olmaz. İnsanlar bizi Baymak ile özdeşleştirmiş. "Baymak" deyince Güntes, "Güntes" deyince Baymak akla geliyor. Hatta bizden Kırşehir'de "Baymak Güntes" diye bahsederler. Baymak ile etle tırnak gibiyiz. Baymak ile başladım, bitecek olursa Baymak ile bitirmek zorundayım. Çünkü Baymak üzerime gömlek gibi oturdu. Sanki üzerimden çıkarsam çıplak kalırmışım gibi geliyor. Şimdiye kadar özellikle doğalgaz gelen yerlerde başka markaların baskısı altında kaldım. Teklifleri kabul etmedim. Üzerinde düşünmedim bile. Her türlü fedakarlığı yaparak Baymak bayiliğinde kaldım. Bir dönem, özellikle gurbetçiler yabancı bir markayı sürekli soruyordu. Ben de sadece bir ürün alıp işyerime koydum. Soran olduğunda, "Bende var ama Baymak alın, daha iyi" diyordum. İnsanları ikna ediyordum.

■ **Kırşehirlilerin gözünde Baymak nasıl bir marka?**

Baymak'ın imajı çok iyi. Bunda bir sorunumuz yok ama son dönemde özellikle gurbetçilerin etkisiyle bir yabancı marka

hayranlığı var. Ama buna da çözüm buluyoruz. Örneğin bir apartmana keşfe gittiğimde "yabancı marka istiyoruz" demişlerdi. Ben de Baymak, Türkiye'de ama üretim Avrupa teknolojisiyle yapılıyor. Fabrika Türkiye'de olduğundan yedek parçası ucuz ve kolay ulaşılıyor. Baymak kullandığınız zaman hem kaliteli ürün almış hem de ülke ekonomimize katkıda bulunmuş olursunuz" diyerek açıklama yapmıştım. O zaman Baymak'ı tercih etmişlerdi.

■ **Sektör genel olarak Kırşehir'de ne durumda?**

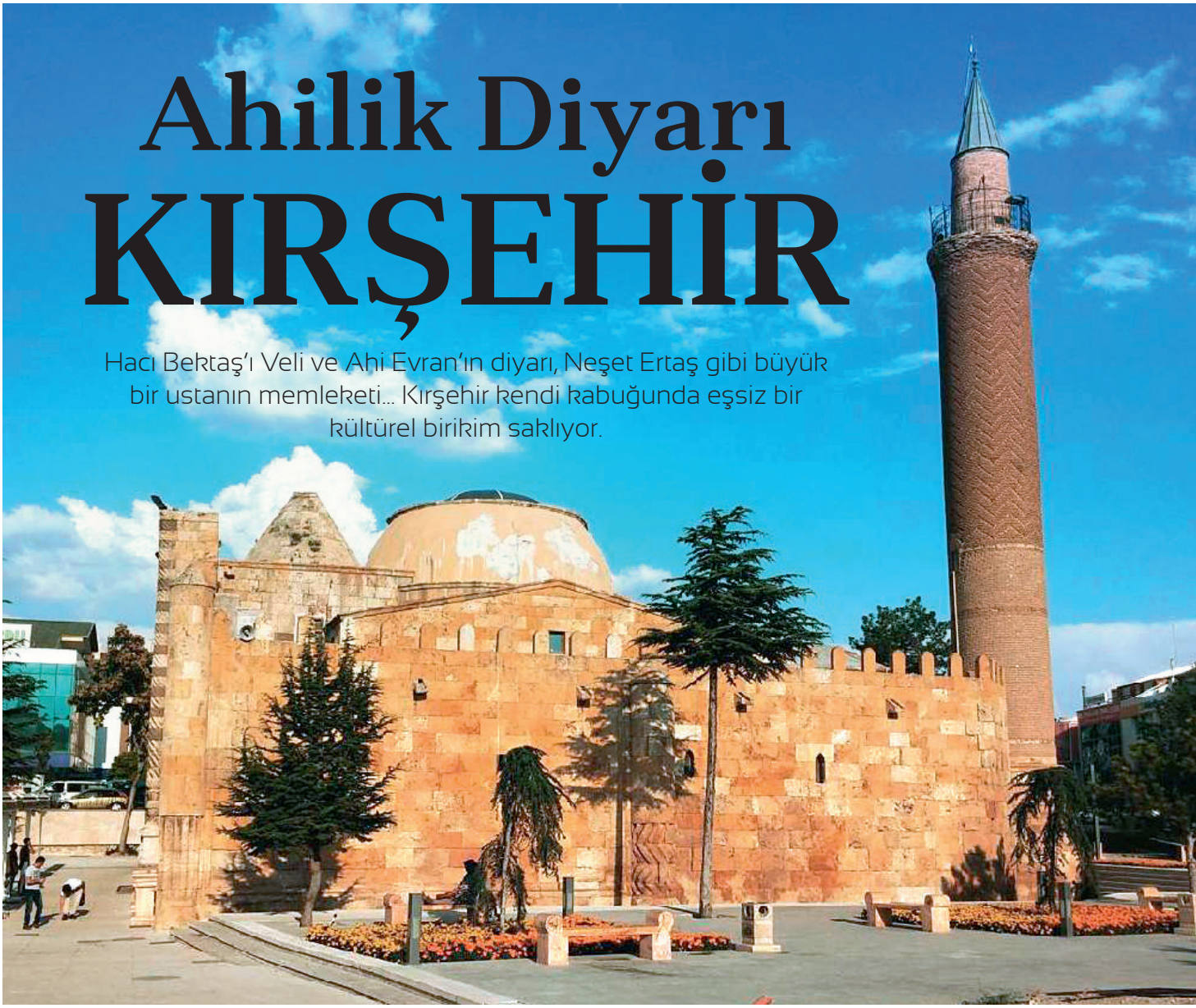
Kırşehir merkezinde kombi satışında bir durağanlık var. Çünkü doğalgaz çok uzun süre önce geldi. Gazın bağlanmadığı bina neredeyse hiç yok. Ancak yeni binalar yapıldıkça kombi satışı oluyor. Yani bu açıdan sektörümüzde bir doygunluk var. Eskiyen tesisat ve kombilerdeki dönüşüm süreci de henüz başlamadı. Önümüzdeki birkaç yıl içinde bu konuda bir hareketlenme başlayacaktır. Kırşehir'in merkezi bu durumdayken Mucur ve Kaman ilçelerimize doğalgaz gelmesi sektörümüzü hareketlendirdi. Mucur'un memleketim olması sayesinde, bu ilçemizde daha avantajlı konumdayız.

SÜTLEĞEN ÇİÇEĞİNDEKİ AYRINTI

Ömer Çetiner'e ait fotoğrafların en ünlülerinden biri, Mucur ilçesinde 2007 yılında çektiği bir sütleğen otu fotoğrafı. Fotoğrafın dikkat çekici yanı, ottaki her bir çiçeğin semazen figürü şeklinde açmış olması. Bu fotoğraftan sonra sütleğen otu Kırşehir'de "Mevlana Çiçeği" olarak anılmaya başlamış. Birçok fotoğraf sanatçısı, benzer bir kareyi çekebilmek için uğraşmış ancak çiçeğin böyle açtığını gören olmamış. Ömer Çetiner de aynı fotoğrafı daha iyi bir makineyle çekmek için çok uğraşmış ama o da başarılı olamamış. Bir fotoğrafçının böyle bir kare için evinde saksılarda sütleğen çiçekleri büyüttüğünü anlatan Ömer Çetiner, "Benimki tamamen bir şanstı. O şans bir daha ben dahil başka hiçbir fotoğrafçıya gülmedi" diyor.

Ahilik Diyarı KIRŞEHİR

Hacı Bektaş'ı Veli ve Ahi Evran'ın diyarı, Neşet Ertaş gibi büyük bir ustanın memleketi... Kırşehir kendi kabuğunda eşsiz bir kültürel birikim saklıyor.



Bu sayımızdaki durağımız Güntes Enerji vesilesiyle Kırşehir. Arkeolojik buluntuların Hititlilere kadar uzandığı kentte, Roma Dönemi'nde su şehri anlamına gelen "Makissos" ismi kullanılmış. Türklerin yerleşiminden sonra ise "kıraç şehir" anlamına gelen Kırşehir ismi verilmiş. Kayseri ve Nevşehir ile birlikte Kapadokya bölgesinin kuzeyinde bulunan Kırşehir, bir adı da "Güzel Atlar Ülkesi" olan turizm cenneti Kapadokya'nın giriş kapısı konumunda. Kırşehir tarihi, kaplıcaları, bu topraklarda yetişen ve Türkiye'nin kültürel dokusunu oluşturan ozanları, aşıkları, yazarları ve adı Kırşehir ile özdeşleşen Hacı Bektaş Veli ile bilinir. 13'üncü ve 14'üncü yüzyılda yaşayan Ahi Evran, Hacı Bektaş Veli, Cacabey, Aşıkpaşa, Ahmed-i Gülşehri gibi Kırşehir'de yetişmiş mutasavvıflar, aşıklar, ozanlar düşünceleriyle, sözleriyle döneme damgalarını vurmuş, Kırşehir'i tarihten bugüne bu sözlerin mirasçısı kılmışlar. Ancak günümüze Kırşehir denildiğinde, ilk akla gelen isi kuşkusuz ünlü ozan "Neşet Ertaş" ve onun güzel türküleri. Kırşehir'e yolu düşenler, Neşet Ertaş'ın anıt mezarına uğrayıp kalede kenti panoramik izleyip kentin ortasındaki termal otelde konaklayabilir. Otelin önünde sizi karşılayan bir heykel göreceksiniz. Bu heykelde; ortada bir esnaf, bir yanında omzunda güvecin olan Hacı Bektaş'ı Veli, diğer yanında Ahi Evran bulunuyor. Bir nevi kuşak bağlama törenini sembolize ediyor.

CACABEY GÖKBİLİM MEDRESESİ

Kırşehir'de özellikle Anadolu Selçukluları'ndan kalma eserlere ve 13'üncü yüzyıla küçük bir tarih turu yapmak şart. Tarih meraklıları da bilirler ki, Kırşehir merkezinde bulunan "Cacabey Camisi" (Eski adıyla Cacabey Gökbilim Medresesi) Türkiye'nin tam ortasında yer alıyor. Kırşehir'de gezilecek yerler arasında en sıra dışı mekan bu medrese. 13'üncü yüzyılda yapılan bu medrese, cami, rasathaneden oluşan bir astronomi okulu. 1272

yılında Nurettin Cacabey tarafından kurulan Cacabey Medresesi aynı zamanda bir "Rasathane" imiş. Günümüzde, cami olarak kullanılan bu medresenin dış köşelerindeki sütunlar, uzay araçlarına benziyor. Hatta bunlar, dikkatli bakıldığında, gökyüzüne bakan "ateşlenmiş roket figürleri" olarak da dikkati çekiyor. Cami içindeki sütunlar ise gezegenlerin sayısını gösteriyor. Medresenin dış duvarının üç köşesinde roket figürleri taş oymayla yapılmış. Roketin ateşlenme ve fırlatılması sembolize edilmiş gibi. Kapının etrafında taş oymayla oluşturulmuş sarmal sütunlar bulunuyor. Bu sütunlardan sarkan küresel taş oymalarının güneş ve ayı sembolize ettiği düşünülüyor.

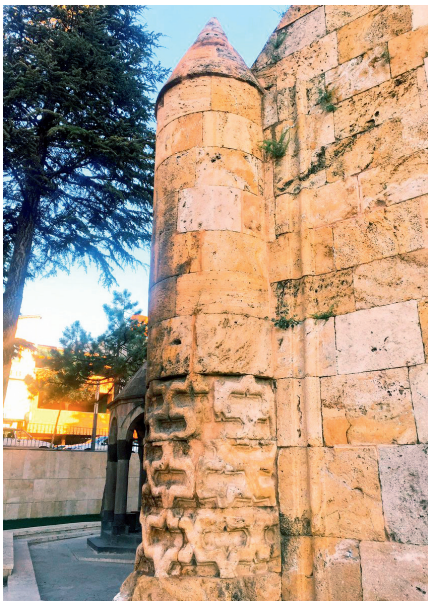
Kırşehir'de ziyaret edilmesi gereken bir başka yer ise 1.171-1.264 yılları arasında yaşayan ve 35 yaşında Kırşehir'e gelerek burada Ahilik teşkilatını kurup lideri ve piri olan Ahi Evran'ın türbesi. Bilindiği gibi Ahilik, o dönemin 32 mesleği için üretim standartları belirlemiş, meslek içi yükselme şartları ve esnafın birbiri ile ilişkisini belirleyen kurallar koymuş, bu ekonomik sistem Osmanlı'nın sosyal, iktisadi ve siyasi yaşam tarzında belirleyici olmuştu. Yüzyıllarca yıl Anadolu'nun ticari ve ekonomik hayatında büyük rol oynayan Ahilik, zaten temeli doğruluk, karşılıklı yardımlaşma ve saygıya dayanan bir esnaf örgütü. Kalehöyük, Aşık Paşa Türbesi ve Neşet Ertaş Anıt Mezarı Şehri ziyaret edilecek diğer noktalar olarak öne çıkıyor.

NE YENİR?

Kentin mutfağına gelince. Kırşehir yöresinde, keşkek yemelisiniz. Bir de pekmez. Hatta yerel lisanda Kırşehir halkı birbirine "pekmez akıllım" diye hitap eder. Bunlar yemek değil diyorsanız, önerimiz, "çömlekte tandır" ve "çömlekte kuru fasulye" olabilir.

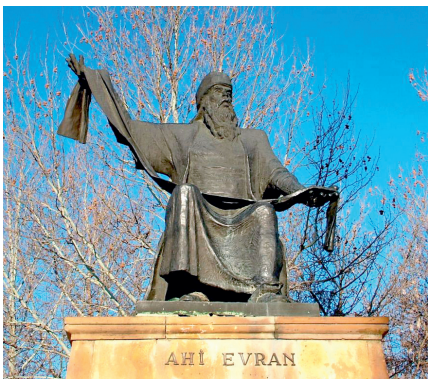
NE SATIN ALINIR?

Kırşehir yöresinde, eskiden çok yaygın olmasına rağmen günümüzde bu etkinliğini nispeten yitiren bir el sanatı var: Taş işlemeciliği. Günümüzde genellikle dış pazara yönelik olarak yapılan taş işlemeciliğine ait süs eşyaları ve satranç takımları var. Bunların bir diğer adı da Onxy.



Cacabey Medresesi aynı zamanda bir "Rasathane" imiş. Günümüzde cami olarak kullanılan bu medresenin dış köşelerindeki sütunlar, uzay araçlarına benziyor.

Kırşehir'e yolu düşenler, Neşet Ertaş'ın anıt mezarına uğrayıp kalede kenti panoramik izlemek mümkün.



35 yaşında Kırşehir'e gelerek burada Ahilik teşkilatını kurup lideri ve piri olan Ahi Evran'ın türbesi.

Kırşehir'de Aşık Paşa Türbesi ve Melik Gazi Kümbeti de mutlaka görülmesi gereken yerlerden.

1000 LİRANIN ALTINDAKİ EN İYİ TELEFONLAR

Markalı bir akıllı telefon almak için bugünlerde bankadan kredi çekmek gerektiriyor. Ama "bir telefona da 5 bin lira verecek göz bende yok, konuşma ve e-posta işlerimi görse yeter, göz taraması, parmak izi okuyucu, yüksek çözünürlüklü kamera bana gelmez" diyenlerdenseniz, basit kullanıma sahip ve ucuz cihazları sizin için listeledik. İşte cebinizi üzmeyecek, ödediğiniz her kuruşun da hakkını alabileceğiniz yedi cihaz... Hem de 1.000 liranın altında.

VESTEL VENÜS V3 – 639 LİRA

Vestel kullanışlı ve uygun fiyatlı cihazlar üretmeyi başarmış görünüyor hem de iyi özelliklerle. V3 de ailenin fiyat-özellik dengesi itibarıyla iyi modellerinden. 3 GB RAM, 3000 mAh pil, 5,5 inç ekran, 16 MP kamera. 16 GB dahili hafıza biraz az ama ödeyeceğiniz fiyatı unutmayın.

YENİLENMİŞ SAMSUNG GALAXY NOTE 3 N900 – 749 LİRA

Galaxy sevenlerdenseniz ve Samsung'un kalitesine inanıyorsanız, yenilenmiş Note 3'ü kaçırmayın. 13,1 MP arka, 5 MP ön kamera, 32 GB dahili hafıza, 5,7 inç ekran gibi gayet başarılı özelliklere sahip. Fiyatı da fazlasıyla cezbedici.

YENİLENMİŞ XIAOMI MI 4C – 599 LİRA

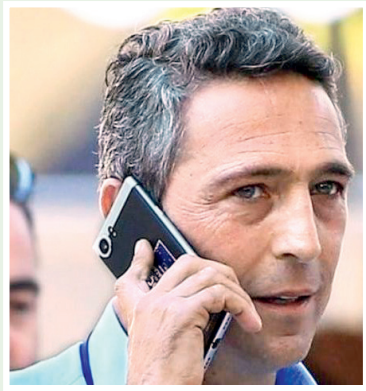
Xiaomi markasını şimdiye kadar duymadıysanız hemen söyleyelim Çinli üretici şu anda dünyanın dördüncü büyük akıllı telefon üreticisi ve son iki senedir hızla yükseliyor. Şirketin formülü basit: Standart özellikleri uygun fiyata sunmak! Bu çerçevede 13 MP kamera, 5 inç ekran, 16 GB hafıza gibi özelliklerle gelen yenilenmiş Mi 4C, süper uygun fiyatıyla denenmeyi hak ediyor.

HUAWEI P9 LITE MİNİ – 849 LİRA

Huawei son dönemde yüksek teknolojili P10-P20 gibi cihazlarla telefon piyasasını resmen alt üst etmiş durumda. Lite Ailesi'nin düşük bütçeli modeli olsa da P9 Lite Mini, ağabeyleriyle aynı DNA'ya sahip. Pil gücü, işlemci kapasitesi, kamera özellikleriyle mutlaka düşünülmesi gereken cihazlardan.

LG Q6 – 999 LİRA

LG iyi cihazlar yapıyor ancak piyasadaki Samsung ve Apple ile Çinli rakipleri arasında kayboluyor. Q6 da böyle bir cihaz ve özellikleri itibarıyla bu fiyata denk bir rakibi yok. 32 GB dahili hafıza, 3 GB RAM, 3000 mAh pil, 5,46 inç ekran, 13 Mp kamera... Bir düşünün!



ALİ KOÇ'UN TELEFONU

Malum Fenerbahçe kongresi nedeniyle tüm sarı lacivertli taraftarların gözü yeni kulüp başkanı Ali Koç'un üzerinde... Söyledikleri, yaptıkları, giyimi kuşamı ilgi çekiyor ve takip ediliyor. İki gün boyunca canlı izlenen ve kameraların her hareketini sürekli takip ettiği Koç ile ilgili pek fazla dikkat çekmeyen detay ise cep telefonu. Türkiye'nin en zengin ailesinin veliahdı ve 850 milyon dolarlık servete sahip Ali Koç sadece 2 bin 500 liralık bir telefon kullanıyor üstelik de o ne bir iPhone de Galaxy. Fenerbahçe'nin yeni başkanının telefonu Blackberry KEYone. İçine düştüğü darboğazdan çıkamayan ve 2016 sonunda üretim lisansı Çinli TLC'ye satılan Kanadalı Blackberry'nin son modeli geçen sene tanıtılmıştı ve sadece 850 bin satmıştı. Biraz cihazı tanırsak KEYone tam bir iş telefonu. Üzerinde bir klavye bulunuyor, ekranı da dokunmatik. Gayet şık görünümlü bir cihaz ama öyle çok kuvvetli özelliklere sahip değil. Hatta mevcut standartların bile altında kaldığı söylenebilir. Ancak cihazın en kuvvetli yanı güçlü pili ve cihazın özelliklerine uygun işlemcisiyle optimum bir dengeyi yakalamış olması. Yani çoğu modelde yaşanan takılmalar ya da kasılmalar olmuyor. Güçlü pili sayesinde de şarjı çok yoğun kullanımda dahi iki günü görebiliyor. Güzel özelliklerinden biri de klavyedeki her tuşa ek bir uygulama ya da özelliğin atanabilmesi. Bu sayede ekranda gereksiz kirlilik olmuyor. Nihayetinde Ali Koç'un tercihi kolay ve pürüzsüz çalışan, birçoklarına göre de şimdiye kadar üretilmiş en iyi Blackberry.

ASUS ZENFONE LIVE – 999 LİRA

Tayvanlı üretici Asus daha çok bilgisayar işinde iddialı olsa da, şirketin Zenfone akıllı telefon ailesi ile yaklaşık beş yıldır pek dikkat çekmeden iyi ve dayanıklı cihazlar üretiyor. Pil ömürleri uzun, sağlam, büyük ekranlı ve Android işletim sistemi üzerinde çalışan Zenfone'ların yeni üyesi Live, 5 inç ekrana, 13 MP kameraya sahip.

NOKIA 3 -999 LİRA

Nokia kuşkusuz artık eski Nokia değil. Ama Çinlilerin elinde kısmen de olsa Microsoft'tan daha işlevsel cihazlar çıkarmaya başladı. Artık Android işletim sistemi üzerinde çalışması yeni Nokia cihazların performansını olumlu etkiliyor. Yeni Nokia'lardan "3" de fiyatının hakkını veren cihazlardan. Bir kere ekran 5 inç. Kamerası da 8 MP ile tatminkar. Pil ömrü ve işlemci gücü de iyi. Tek sıkıntı 16 GB dahili hafıza. Onu da 128 GB'ye kadar hafıza kartlarıyla çözebilirsiniz.

BMW'NİN ARAZİDEKİ YENİ YÜZÜ

BMW'nin yenilik rüzgarının son üyesi X3. Üçüncü nesli ile karşımıza çıkan X3 bu ay test konuğumuz...

BMW'nin 7 Serisi ile başlayan yeni tasarım anlayışı markanın tüm modellerine uygulanmaya başladı. SUV modellerde de ilk olarak yeni yüzünü X3 ile tanıttı ve geçen mayıs ayında aracı satışa sundu. BMW'nin yeni tasarımlı böbrek ızgaraları ve yeni LED farlarıyla karşımıza çıkan X3, daha sportif bir görünüme sahip. Bunun izlerini aracın her yerinde görebiliyorsunuz. Örneğin "M-Sport" donanımıyla tampon tasarımı daha sportif bir görünümde. Bu sayede otomobil daha kaslı ve güçlü görünüyor. 20 inç boyutundaki jantlar ise aracın yan görünümünü daha heybetli hale getiriyor. Yine de aracın yan tasarımında eski nesil ile çok büyük fark yok. Ancak X3'ün arka tasarımında yeni stop lambaları üç boyutlu bir görünüme sahip ve bu sayede eski modelden net bir şekilde ayrılıyor.

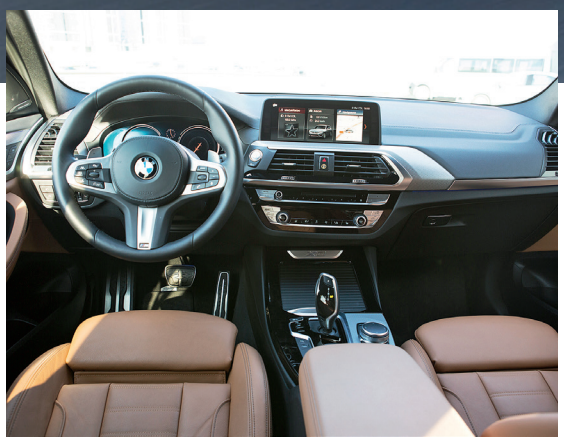
Boyutlar da büyüyen otomobilin aks mesafesi 50 mm artırılmış durumda. Bu nedenle arka koltuklardaki diz mesafesinde artıyor. Ancak bagaj hacminde bir değişim yok. Arka koltuklar için havalandırma kanalları bulunan otomobilin ön koltuğuna geçtiğinizde ise yeni 7 ve 5 serilerinde gördüğümüz tasarım karşımıza çıkıyor. Daha modern ve daha lüks görünen iç tasarım, yeni 10 inçlik iDrive ekranı ve dijital göstergeler sayesinde 5 Serisi'nin iç mekanında hissetmenizi sağlıyor. Yeni direksiyon simidi de 5 ve 7 Serisi'nde gördüğümüzün aynısı. Ele iyi oturan direksiyon simidinin üzerinde kullanılan malzeme kalitesi de oldukça iyi.

SUV'DAN ÇOK OTOMOBİL

X3'ün ilk neslinde bir BMW'den daha çok bir SUV kullanıyor hissine sahiptiniz. BMW ikinci nesil X3'de bunu değiştirmişti. Üçüncü nesilde de BMW genlerini korumayı başarmış. Yumuşağa dönük süspansiyonu ve yüksek yapısı nedeniyle virajlarda mükemmel performans sergilemeyen otomobil, kaliteli bir SUV olduğunu sürüşünde size hissettirmeyi başarıyor. Yüksek yapısına rağmen çok iyi direksiyon tepkilerine sahip. xDrive sistemi ile birlikte aldığınızda hem yolda hem de hafif arazide hiç sorun yaşamıyorsunuz.

X3 yeni motor seçenekleri sunmuyor. Eski neslinde gördüğümüz 1.6 litre turbo benzinli motora sahip otomobilin test ettiğimiz versiyonu ise 2.0 litrelik dizel versiyonuydu. 4000 d/d'da 190 HP güç üreten bu motor, 8 ileri ZF şanzımanla gücünü aktarıyor. 0-100 km/s hızlanmasını 8 sn'de tamamlayan otomobilin maksimum hızı ise 213 km/s. Fabrika verilerine göre 100 km'de ortalama 5,7 litre tüketen bu kombinasyon, testimiz sonucunda 7,5 litrelere ulaştı.

Yumuşağa dönük süspansiyonu ve yüksek yapısı nedeniyle virajlarda mükemmel performans sergilemeyen otomobil yüksek yapısına rağmen çok iyi direksiyon tepkilerine sahip.



"M-Sport" donanımıyla tampon tasarımı daha sportif bir görünümde olan X3, bu sayede daha kaslı ve güçlü görünüyor. 20 inç boyutundaki jantlar ise aracın yan görünümünü daha heybetli hale getiriyor.

4000 d/d'da 190 HP güç üreten X3 motoru, 8 ileri ZF şanzımanla gücünü aktarıyor. 0-100 km/s hızlanmasını 8 sn'de tamamlayan otomobilin maksimum hızı ise 213 km/s.

Sık Duymaya Başladığımız Hastalık: Parkinson

İnsan yaşam süresinin uzamasıyla birlikte ileri yaşlarda daha sık görülen hastalıkların görülme ve farkına varma oranları da bir hayli arttı. Son dönemde ismini sık duymaya başladığımız hastalılardan biri de Parkinson.

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

Parkinson, 60 yaş üstünde sık görülen bir hastalıktır. Yüzde 5 gibi bir oranda da 40 yaşın altında başlıyor ve genetik olma ihtimali yüksek. Parkinson, beyin sapındaki bazı hücre gruplarının, hareketlerimizin başlatılmasını, akıcı ve ahenkli olmasını sağlayan, dopamin denen kimyasal maddeyi salgılayamamasıyla ortaya çıkan bir süreç.

Bu hastalığı tanımlamak için diyabet hastalarını örnek gösterebiliriz. Şeker hastalığında vücutta insülin üretimi azalıyor ve bu nedenle hastalar önce diyetle hastalığı bir süre kontrol altında tutabiliyor, diyet yetmeyince ilaç tedavisine başlanıyor ve bunun da yetmediği durumlarda insülin tedavisi uygulanıyor. Bu seçici-ilerleyici kayıp ve dejenerasyonun sebebi henüz bilinmiyor ancak hastalık daha çok kırsal kesimde yaşayanlarda ve kuyu suyu kullananlarda görülüyor. Tarım ilaçlarının bir etkisi olabileceği düşünülüyor. Bu hastalığın tanısı koymak için öyle tetkikler yapmak değil de daha çok klinik bulgular eşliğinde tanı koyuluyor. Peki nedir bu belirleyici klinik bulgular?

Başlangıç aşamasındaki belirtiler genellikle vücudun tek tarafını etkiliyor ve zaman ilerledikçe her iki tarafa birden yayılıyor.

Titreme: İstirahat halindeyken tek taraflı el titremesi, elde "para sayma", ayakta "pedala basma" hareketi ilk ve en önemli belirtilerdir.

Hareketlerin Yavaşlaması: Parkinson hastalığı zamanla hareket etmeyi zorlaştırarak basit fiziksel aktivitelerin dahi uzun sürelerde yapılabilmesine yol açar. Örneğin yürürken adımlar küçülür. Hasta yürürken ayaklarını sürüklediği için yürümesi zorlaşır. Ayrıca kasların sertleşmesi nedeniyle hareket kabiliyetini sınırlanır ve hareket sırasında ağrılar oluşabilir. Yürürken kolların sallanmaması, omuz ve kalça ağrıları/tutulması Parkinson'un hareketi ve kasları etkileyen diğer belirtileridir.

El Yazısının Küçülmesi: El yazısında meydana gelen ani değişimler Parkinson hastalığı belirtisi olabilir. El yazısında harfler küçülebilir, kelimeler birbirine daha yakın ve karışık hale gelebilir.

Konuşmada Değişimler: Normalden daha hızlı veya alçak sesle konuşmak, konuşurken cümleler arasında durmamak, konuşmaya başlamadan önce tereddüt etmek, konuşurken el hareketlerinin, yüz hareketlerinin azalarak konuşmanın monotonlaşması gibi konuşmada yaşanan değişimler Parkinson belirtisi olabilir.

Parkinson'un diğer belirtilerini ise şöyle sıralamak mümkün:

- Parkinson'a bağlı olarak duruş bozulabilir, kişi kambur durabilir, denge ve koordinasyon sorunları yaşayabilir.
- Bağırsak hareketlerinin azalmasına bağlı olarak sıklaşan kabızlık sorunu Parkinson hastalığının ilk dönem belirtilerindendir.
- Hastalık ilerledikçe yutkunma güçlüğü görülebilir.
- Hastalığa bağlı olarak kişinin duygu durumunda dalgalanmalar oluşabilir. Depresyon sık görülen bir durumdur.
- İdrara çıkamama ve idrarı tutmakta zorlanma görülebilir.

NASIL KORUNABİLİRİZ?

Peki tüm vücudumuzu etkileyen bu sistemik hastalıktan nasıl korunabiliriz? Hastalığın her hangi bir tedavisi var mı?

Henüz Parkinson için kesin bir tedavi yöntemi bulunmamakla birlikte hastalığın yol açtığı sorunlar kontrol altında tutulabilir ve kişinin normal hayatına devam etmesi sağlanabilir. Tedavide, eksik olan dopamini yerine koymak en önemli stratejidir. Bunun yanında ilaç tedavisine ek olarak "yakma (destrüktif)" veya "pil takma" (Derin beyin stimülasyonu) cerrahileri ilacın etkisiz olduğu durumlarda kullanılıyor. Sonuç olarak Parkinson'a neyin yol açtığı konusunda yeterli bir bilgi bulunmuyor ve bu alanda çok daha fazla sayıda araştırma yapılmasına ihtiyaç var. Yaşam tarzında yapılacak bazı değişiklikler hastalığın yol açtığı sorunların hafiflemesine yardımcı olabilir. Örneğin daha çok taze sebze ve meyvenin, tam tahıllı gıdaların ve yüksek lif içeren besinlerin tüketildiği bir beslenme şekli hastalık nedeniyle görülen kabızlığı ortadan kaldırabilir. Düzenli egzersizler kasların gücünün, esnekliğinin ve dengenin korunmasına yardımcı olabilir. Egzersiz Parkinson hastalarında sık görülen kaygı ve depresyonun tedavisinde de oldukça etkilidir. Ancak denge sorunları nedeniyle egzersiz sırasında hızlı hareket etmemek, yürürken yere önce topukların değmesine dikkat etmek ve yürürken yere değil ileri bakmak düşmeye bağlı yaralanmaların önlenmesi açısından önemli.

TEB AYRICALIKLARI HİÇ BİTMEZ.

SİNEMA VE TİYATRO BİLETİNİZİN %50'Si 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

Bir ayda kazanılabilecek indirim en çok 50 TL'dir. SMS gönderimi KDV, ÖİV dahil tüm GSM operatörleri için 0,65 TL'dir. GSM operatörlerinin birim fiyatlarında değişiklik hakkı saklıdır.

baymak
Elegant Plus
23.5
FÜFÜR FÜFÜR
KLİMA
5 yıllık garantisi,
A++ enerji verimliliği
ve sessizliğiyle
füfür füfür
Baymak Klima.
5 YIL GARANTİ
SOĞUTMADA A++ ENERJİ SEVİYESİ
ECO MOD İLE ENERJİ TASARRUFU
SILENCE MOD İLE ÇOK DAHA SESSİZ
0,5°C HASSAS SICAKLIK KONTROLÜ
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