

baymak’ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymaklife.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:2 SAYI:8 KASIM - ARALIK 2015

HABER

**Yeni Lectus’lar
Geliyor**

HABER

**EkoKredi’nin
Kapsamı
Genişliyor**

BAYİLERİMİZ

**Cihan Tesisat
Kardelen
İklimlendirme**

DOSYA

**Yetkili Servislerde
Yeni Dönem
Başladı**

Yonca
Lodi.

BENİM YOLUM

Güvenli ve kaliteli borular, bir yapının can damarıdır!

Uzun ömürlü kullanım için Borusan Mannesmann ürünlerini tercih edin!

**Su
Boruları**



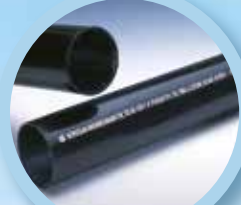
**Doğal Gaz
Boruları**



**Yangın Tesisat
Boruları**



**Kazan
Boruları**



Zoru Severiz...

Zoru sevmek nedir? Azla yetinmemek, hep daha iyisini istemek, mükemmelin peşinde koşmak... "Zoru sevmek" tabirini markamızla çok yakıştırıyorum, çünkü Baymak markası 46 yıldır, her türlü belirsizlikten kolayca sıyrılabilmiş ve hatta parlamış. Kriz durumlarını fırsata çevirmiş, tüm gücüyle varlığını korumuş ve bugün değişirken bile, eski, köklü değerlerine sahip çıkmış. Bence bunun altında, Baymak markasını sahiplenen her çalışanın emek vermesi, ter dökmesi ve olanla yetinmemesi yatıyor. Biz gerçekten istediğimiz hedefe ulaşmak için, markamız uğruna hep savaştık. Evet bazen tökezledik, yolun sonu uzun ve engeli göründü, ama yolda olma fikri bile bizi hep mutlu etti. Bugün yine belirsizliğin hakim olduğu bir dönemde, ülkemizdeki değişken yapıda, yukarıda sözünü ettiğim gücü içimizde taşıyoruz. Baymak olarak 2016 yılına da çok güçlü başlamak için yılın kalan aylarında da hep birlikte, tüm aile büyümeyle devam edeceğiz. Bizim için her türlü finansal, ekonomik, siyasi koşul yeni bir fırsattır ve açıkçası zor zamanlarda kazanmak, pazar payını artırarak büyümek bize apayrı bir haz verir.

26 Eylül 2015 tarihinde Avrupa Birliği Ülkeleri'nde düşük enerji verimliliğine sahip cihazların kullanımı kalktı. Bizim de amacımız ülke olarak buna hazırlanmak ve düşük enerji verimliliğine sahip cihazların ülkemizde de kullanımının tamamen kalkması. Ancak bu geçiş 2017 yılında ülkemizde gerçekleşebilecek. Buna ülke olarak hazırlanmalıyız. Baymak olarak ise biz bunu zaten başından beri savunuyor, tüm reklam çalışmalarımızı bunun üzerine kuruyor, tüm Ar-Ge yatırımlarımızı bunun üzerine yapıyoruz. Dolayısıyla bu zor sürece zaten önceden hazırlandığımız için, işimiz çok daha kolay görünüyor.

Markamızda yeniliklerin de ardı arkası kesilmiyor. Şekerbank ile daha önce yapmış olduğumuz iş birliğine ek olarak, yepyeni bir iş birliğine daha imza attık. Merkezi sistem uygulamalarında da, Şekerbank ile ortak olarak, enerji verimli ürünlerimizle kazan dairelerini yenileeceğiz. Üstelik düşük faizli ve masrafsız EkoKredi ile bu sisteme dahil olanların ödemeleri 5 yıla yayılacak. Kazan dairelerini yenilemek isteyenler için bu fırsatı altın değerinde görüyorum. Sektöründe ilklere imza atan Baymak için, bu da ısıtma sektöründe gerçekleşen ilk proje olarak pazarda yerini almış durumda.

Gerek Milli Takım'a gerekse bizi yurtdışında temsil eden Türk futbol takımlarına desteğimiz tam sürat devam edecek. Konya'da, Hollanda karşısında Milli Takımımız büyük bir galibiyet aldı ve biz 200 bayimizle orada bu gururu yaşadık. Bu kez ise Moskova'ya Beşiktaş'ı desteklemek için gittik. Bu geziler hem bizi birbirimize daha da kenetliyor, hem de seslerimiz kısılana kadar orada ülkemiz için tezahüratta olmak bizi çok keyiflendiriyor. O nedenle Türkiye'nin olduğu her yerde gönülden biz de varız.

Baymak Ailesi aslında ülkemizin çeşitliliğini ve güzelliğini yansıtıyor. İşte bu sayımızda iki örnek; bir tarafta Sakarya'da yakın zamanda kaybettiğimiz ve kendisini her zaman saygı ile anacağımız, sektöre yüzlerce tesisatçı yetiştiren "mektepli" Kazım Aslan'ın Doğan Çatalbaşı'ya emanet ettiği Cihan, diğer tarafta Suriye sınırında, hayatı tamamen zorluklarla geçen ama yılmadan, azimle bugünlerdeki başarı hikayesini yazan "alaylı" Yılmaz Gözel'in Kardelen'i. Bu güzel ülkemiz, şehit haberlerini ve masum insanların terörle hayatını kaybetmesini asla haketmiyor. Yazıma başlarken "zoru severiz" demiştim. Evet ülke olarak da biz hep zoru sevdik. Kolay dönemlerden geçmedik ve hala geçmiyoruz. Tek ihtiyacımız olan ve hatırlamamız gereken ise birlik ve beraberlik... Barış içinde birlik olduğumuz güzel günler görmek dileğiyle...



Ender ÇOLAK / Baymak CEO

**İmtiyaz Sahibi, Baymak Makine
Sanayi ve Ticaret A.Ş. adına
A. Ender Çolak**

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Tuğçe Savaş**

**Yayına Hazırlayanlar
Halil Özdemir
Şahin Özkan**

**Reklam Sorumlusu
Tuğçe Savaş
tugce.savas@baymak.com.tr**

**Fotoğraflar
Coşkun Çeler**

**Tasarım/Yapım
Haylaz Kedi Reklam Ajansı
Abbasaga Mahallesi Arife Sokak
No: 1 D: 4 Beşiktaş / İstanbul
Tel: 0212 258 58 28
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.sanatchevresi.com**

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

**Yayın türü
Yerel Süreli
Kasım - Aralık 2015 (2 Aylık)**

**Basıldığı tarih
Ekim 2015**

Bu dergideki yazıların içeriğinin sorumluluğu yazarına aittir. Dergide yayınlanan reklamların içeriği ile teknik ve ticari öz niteliklerine ilişkin bilgilerin doğruluk ve geçerliliğinin 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

Çok Memnunuz, Büyümeye Devam

BDR Thermea Group CEO’su Rob Van Banning Hollanda’da Türk gazetecilere Baymak’ın büyüme planlarını anlattı.

06.



Siyah - Beyaz, Film Gibi Biraz

30 yaşındaki Alman golcü Mario Gomez’in hikayesi azmin ve adanmışlığın başarıya giden yolun anahtarı olduğunu çok güzel anlatıyor.

32.

Ayağa Kalkmak

Sakarya bölgesinin güçlü firması Cihan Tesisat 29 yıllık hayatında iki kritik viraj atlattı ve hepsinden de güçlenerek çıktı. Şimdi ise kurucuları Kazım Arslan’ı kaybettiler. Ama Aile birbirlerine sıkıca sarılarak Kazım Bey’in mirasını daha ileri taşımaya hazırlanıyor.

36.



46. Girişimci Ruh

Hatay Kardelen İklimlendirme’nin kurucusu Yılmaz Gözel, 2008’de Baymak ile değişen hikayesini anlatıyor.

08. EkoKredi’nin Sınırları Genişliyor

Artık Baymak’ın portföyündeki tüm yüksek enerji verimli ürünler EkoKredi kapsamına girecek.

10. Kazanların Şahı

Lectus’lar piyasasının tek hakimi konumunda. Şimdi bunu daha da perçinleyecek yüksek kapasiteli dört modeli daha geliyor.

12. Orange Ağı

OrangeStore’lar hızla yayılıyor. Son durak Adana oldu.

14. Baymak Ailesi BES’leniyor

BES kampanyasına ilgi büyüyor. 2017 sonunda 10 bin bayi ve tesisatçının sisteme katılması hedefleniyor.

15. Milli Zaferi Konya’da Birlikte Yaşadık

16. İran’a Açıldık!

17. Beşiktaş İçin Moskova’daydık

18. Ekonomide Bizleri Neler Bekliyor

HSBC Türkiye Hazine Grup Başkanı Fatih Keresteci ekonomideki gelişmeleri yorumluyor.

24. Servis Komuta Merkezi

Baymak’ın Satış Sonrası Hizmetler alanında başlattığı büyük değişimin ikinci fazı başladı. Servis Otomasyon Yazılımı, servislerin kalitesi ve iş yapış süreçlerinde köklü değişiklikleri beraberinde getiriyor.



50. Medeniyetler Şehri

Sözü fazla uzatmaya gerek yok ya da allayıp pullamaya: Hatay’a mutlaka gitmelisiniz!

28. Yoğuşmalı İstiyoruz

Avrupa eski tip ısıtma cihazlarının üretimini ve kullanımı yasakladı. Sıra Türkiye’de. Düzenleme Bakanlık’ta bekliyor. Baymak olarak ülkemize milyarlarca dolar enerji tasarrufu sağlayacak bu düzenlemeyi destekliyoruz ve yeni döneme hazırız.



40. Küçük Kaçamaklar

Doğayla bütünleşeceğiniz dingin bir tatilin peşindeyseniz tam vakti! Bu destinasyonlara yapacağınız ufak bir kaçamak bile ruhunuzu dinlendirmeye yetecek.

44. Hukuk Köşesi

Bilgilendirme Yükümlülüğü -2

58. Sağlık Köşesi

Kalbimizi Kışa Hazırlayalım

Benim Yolum

Profesyonel müzik kariyerinin 22’nci yılını kutlayan Yonca Lodi, bıkmadan usanmadan bildiği ve sevdiği yolu izliyor. Sansasyona girmiyor; hep özel şarkılar seçiyor; dinleyicisini içi boş albümlerle kandırmıyor ve yenilikçi olmak için her zaman denemeye devam ediyor. Sanki biraz Baymak’a benziyor.

20.

Kasım - Aralık 2015
05
baymaklife



52.

Domino Etkisi

Baymak’ın hibrit sistemler ve güneş enerjisini ön plana çıkartan yeni vizyonu kurumsal projelerde hızla karşılık bulmaya başladı.



54.

Hangi Dizüstü?

Fiyat performans dengesi açısından 2015’in alınabilecek yedi bilgisayarı...



58.

Makyajlı Auris

Toyota’nın ‘bakımsız’ modeli Auris, büyük bir estetik operasyon geçirdi.



Çok Memnunuz BÜYÜMEYE DEVAM

BDR Thermea Group ve Baymak geçen eylül ayında Türk basınını Hollanda'da ağırladı. CEO Rob Van Banning Türk gazetecilere, Baymak'a yaptıkları yatırımın nedenlerini ve bundan sonraki büyüme planlarını anlattı.

Avrupa'nın ısıtma-soğutma sektöründeki üçüncü büyük şirketi Hollandalı BDR Thermea Group, Baymak'a yaptığı yatırımdan oldukça memnun. Öyle ki, BDR Thermea Group CEO'su Rob van Banning, değişen ekonomik ve jeopolitik koşulların bir yabancı yatırımcı olarak kendilerini ürkütmediğinin altını çizerek, "Eğer bugünkü şartlar söz konusu olsaydı da, Türkiye'ye yatırım yapar, Baymak'ı yine satın alırdık" diyor. Eylül ayında BDR Thermea'nın Hollanda Apeldoorn'daki Ar-Ge Merkezi'nde bir grup Türk gazeteciyle biraraya gelen Rob van Banning ve Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, BDR Thermea'nın Türkiye stratejisini ve Baymak'ın gelecek planlarını paylaştı. Toplantının soru-cevap bölümünde Banning'e, Türkiye ve bölgedeki siyasi ve ekonomik gelişmeleri hatırlatan gazetecilerin ilk sorusu, "Bugün olsa yine Baymak'ı alır mıydınız,

bu yatırımdan bir pişmanlık duydunuz mu?" oldu. Ron van Banning bu soruya hiç tereddüt etmeden, "Bugünkü şartlarda Baymak'ı yine satın alırdık. Bu satın almadan pişmanlık duymadık" yanıtını verdi.

"BAYMAK'TIN YÖNETİM EKİBİYLE MÜTHİŞ UYUMLUYUZ"

Bu cevap üzerine gelen "Türkiye'deki son gelişmeler sizi korkutuyor mu?" sorunu ise Banning şöyle yanıtladı: "Eğer Türkiye'de ve bölgede neler olduğunu sadece Hollanda'da gazetelerden takip ederseniz korkabilirsiniz. Çok farklı görünür. Ama Türkiye'den gerçek durum hakkında detaylı bir bilgi alırsanız, benim yaptığım gibi sık sık ziyaret eder, taksiye biner, insanların nasıl yaşadığını görürseniz, korkulacak bir durum olmadığını da görürsünüz."

BDR Thermea olarak altı yıldır

MARCEL ÜÇGENİ

Grup operasyonlar Direktörü Marcel van Mierlo ise üretimdeki temel yaklaşımlarını kendi kaleme aldığı bu üçgenle anlattı. Kalite, servis ve düşük maliyet köşelerin her birini oluşturuyor. Sistemin prensibi üretim miktarı, akış, sıfır hata üzerine kurulu.



Türkiye pazarında olduklarını hatırlatan Rob van Banning, bizzat kendisinin yaklaşık üç yıl boyunca Baymak'ın eski hissedarıyla beraber çalıştığını, bu süreçte şirket ve ülke hakkında daha fazla bilgi sahibi olduğunu anlattı. Bu geçiş sürecinde uluslararası deneyimi de olan Türk bir genel müdür arayışına girdiklerini belirterek "Şirketi yönetecek bir genel müdür arayışına girdik. Kriterimiz, Türk olması, Türkiye'de eğitim almış olması ama aynı zamanda uluslararası tecrübesi olan bir adaydı. Türkiye'nin iş hayatını ve kültürünü çok iyi bilen ama bizim kültürümüzü de şirkete adapte edebilecek bir genel müdür arayışımız vardı. Bütün bu özelliklere fazlasıyla sahip Ender Bey'e genel müdürlük teklifimizi götürdük ve geldiğimiz noktada Türkiye'deki yönetim ile müthiş bir uyum içinde çalışmaya devam ediyoruz" diye konuştu.

BAYMAK HER ZAMAN EN İYİ PERFORMANSI GÖSTERDİ

Yeni yönetimin atanmasıyla hızlı bir şekilde yeni şirketi ürün, kalite ve çalışan bakımından tamamen üst sınıfa geçirdiklerini anlatan Banning, bu dönemde piyasaların bazen iyi bazen de kötü olduğunu anlattı. "Ama Baymak'ın buradaki farkı, iyi ya da kötü olan piyasada her zaman en iyi performansı gösterecek yolları bulmasıydı" diyen Banning, Türkiye pazarında sektörün rakamlarının son dönemde stabil kalırken Baymak'ın hızlı büyüdüğüne dikkat çekti. Son üç yılda Baymak'ın ürün gamını yenilediklerini ve Hollanda teknoloji ürünlerle kaliteyi gerçek anlamda iyileştirdiklerini anlatan Banning, BDR'nin patron değil, kurumsal bir şirket olduğunu hatırlattı: "Bizim gibi şirketlerde mutlaka ve mutlaka kalite ön plandadır. O yüzden Baymak'ta ilk olarak taşeronluk sistemine son verdik. Şu an

çalışanlarımızın tamamı kadrolu ve sendikalı. Bu da kalitemizi artırdı."

TÜRKİYE YENİ TEKNOLOJİYE EN HIZLI ADAPTE OLAN ÜLKE

Türkiye pazarının çok dinamik ve heyecan verici olduğunu vurgulayan Banning, Baymak'ın iki yılda BDR Thermea'nın 12 şirketi arasında en çok ciro yapan ilk beş içine girerek büyük bir başarı hikayesi yazdığını söyledi.

BDR Thermea'nın 2014 cirosunun 1,7 milyar euro olduğunu belirten Banning, Baymak'ın bu ciro içindeki payının yüzde 9 olduğunu aktardı. Türkiye'nin yeni teknolojiye en hızlı şekilde adapte eden ülkelerden biri olduğunun altını çizen Banning, "Baymak yeni nesil yoğunlaşmalı kazan pazarında lider oldu. Geriye dönüp gerçekleştirdiklerine baktığımda ne kadar doğru bir karar verdiğimizizi görüyorum" diye konuştu.

'G.KORE'YE KOLEKTÖR, YENİ ZELANDA'YA BOYLER SATIYORUZ'

Toplantıda konuşan Baymak Genel Müdürü Ender Çolak ise iki yıl içinde Baymak'ta büyük bir değişim ve dönüşüm gerçekleştirdiklerini belirterek, "Hollanda teknolojisi ile tüm ürün gamımızı yeniledik. Yeni nesil yoğunlaşmalı kazanlarda pazar payımızı ikiye katlayarak yüzde 31'e getirdik. 2014'te ülkemizde sektör küçüldüğü halde biz yüzde 5 büyümeyi başardık. Bu yıl da hedefimiz yüzde 10" dedi. İki yıl içinde ihracat yapılan ülke sayısını 50'den 70'e çıkardıklarını kaydeden Çolak, Çin'e kombi ve kazan, Almanya'ya ve Güney Kore'ye güneş kolektörü, Yeni Zelanda ve ABD'ye boyler satmaya başladıklarını ifade etti. Çolak, yılın ilk yedi ayında geçen yıla göre kombide yüzde 6, duvar tipi yoğunlaşmalı kazanda yüzde 18, klimada yüzde 57, termosifonda yüzde 21, sofbende yüzde 57, ısı pompasında yüzde 19 büyüdüklerini sözlerine ekledi.

“

Türkiye yeni teknolojiye en hızlı şekilde adapte eden ülkelerden biri. Geriye dönüp gerçekleştirdiklerine baktığımda ne kadar doğru bir karar verdiğimizizi görüyorum.

”



EkoKredi'nin Sınırları Genişliyor

Avantajlı finansman modeli EkoKredi'nin sınırları genişliyor. Artık ürün portföyündeki tüm yüksek enerji verimli ürünler EkoKredi kapsamına girecek. Yani bir Lectus projesi için de finansman paketinden yararlanılabilecek!

Baymak'ın Şekerbank ile anlaşarak fotovoltaik sistemler (PV) için geliştirdiği EkoKredi uygulaması büyük bir ilgi gördü ve medyada fazlasıyla ses getirdi. Şimdi bu avantajlı finansman modeli Baymak'ın zengin ürün gamındaki yüksek enerji verimliliğine sahip tüm cihazlarını da kapsayacak şekilde genişletiliyor. Artık enerji verimli ürünlerde iki tip kredi seçeneği sunulacak.

İlk seçenekte; PV sistemler için kullanılabilen düşük faizli ve uzun vadeli EkoKredi avantajı, merkezi sistem dönüşümleri için de kullanılabilecek. Böylece EkoKredi'nin cazip faiz ve uzun vade seçenekleri sadece ürün bazlı kalmayarak tüm sistem için geçerli

oluyor. Buna göre Magnus veya Lectus ile Baymak markalı diğer enerji verimli ürünler eklenerek oluşturulacak merkezi sistem projelerinde, Baymak markalı tüm ürünlerin komisyon bedeli Baymak tarafından ödenecek. Aynı zamanda bayi dilerse diğer ekipmanlar ve işçilik masrafları için komisyon bedeli ödeyerek Ekokredi'den yararlanabilecek. Böylece Baymak bayileri müşterilerine sundukları yüksek bedelli dönüşüm projelerini, cazip ve masrafsız bir finansman modeli ile destekleyebilecek.

İkinci seçenekte ise A sınıfı enerji verimli cihazların (yoğuşmalı kombi, klima, frekans kontrollü pompa sistemleri, ısı pompası, güneş

kolektörü ve paket sistemleri, uygulamalarında bayiler komisyon, müşteriler ise masraf ödemedi düşük faizli ve uzun vadeli "Verimli Isıtma/Soğutma" kredisinden faydalanabilecek.

SÜREÇ NASIL İŞLEYECEK?

Her iki kredi seçeneği için de bireysel müşteriler 3 - 36; apartman/site yönetimi ve tüzel kişiler ise 3 - 60 aya kadar düşük faizli vade seçeneklerinden yararlanabiliyor. Baymak bayilerinin bu avantajdan yararlanabilmesi için öncelikle Şekerbank ile EkoKredi bayi protokolü imzalaması gerekiyor. Bu aşamadan sonra ürün bilgileri ile doldurulan EkoKredi Talep Formu ve her bir ürün bedelinin belirttiği proforma faturasının Şekerbank şubesine teslim edilmesi gerekiyor. Bu aşamadan sonra başvurular Baymak Genel Merkezi'ne iletiliyor ve Baymak tarafından uygun bulunan başvurular Şekerbank'a bildiriliyor. Kredi başvurusu yapacak olan bir apartman/site yönetimi ise "Apartman ve Site Yönetimi İşlemleri Talimatı"nda; gerçek kişi ise "Bireysel Krediler Talimatı"nda yer alan belgeleri toplaması gerekiyor.

İşlem onaylandıktan sonra bayimizin hesabına otomatik olarak geçen kredi tutarının yüzde 70'i bayi hesabında serbest bırakılıp kalan kısım krediyi kullanan müşterinin hesabında bloke ediliyor. Yüzde 30'luk kısmın yarısı müşterinin yazılı talimatına istinaden bayi hesabına aktarılıyor. Kalan dilim ise müşterinin işin eksiksiz bittiğine ilişkin yazılı talimatının (ürün teslim beyanı) ardından ödeniyor.

Güneşe Sahip Çıkıyoruz

Fotovoltaik sistemlerde marka değerimiz ve müşterimize sunduğumuz finansman modeliyle kısa zamanda piyasada ilgiyi üzerimize çekmeyi başardık. Bu sene içinde Türkiye'nin her yerindeki bayi ağımıza fotovoltaik sistemler tanıtılarak PV kurulumlarında yetkinlik kazanmaları için eğitimler verilmişti. Bu eğitimlerle eş zamanlı olarak yatırımcılarla da görüşmeler başladı. Bunun sonucu olarak İstanbul bölgesinde 2 MW, Sivas bölgesinde 3 MW, Kahramanmaraş bölgesinde 2 MW ve Samsun bölgesinde 1 MW gücündeki büyük ölçekli projelerin bazıları için fizibilite çalışmaları başladı, bir kısmı için ise teklifler verildi.

Öte yandan Baymak güneş enerjisinde devlet teşvikleri takip ederek yerel yönetimlere ve işletmelere bilgilendirme çalışmaları yapıyor. Örneğin Tarımsal Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK), Avrupa Birliği Kırsal Kalkınma (IPARD) fonları kapsamında, 42 ildeki -2012 sayımına göre- nüfusu 10 binin altında olan belediyelere yüzde 100 hibe desteği sağlıyor. Bu beldelerde güneş enerjisinden elektrik üretmek isteyenlerin proje başvuruları 2015 sonuna kadar uzatıldı. Baymak da bu çerçevede hibeden yararlanacak belediyelerin birçoğu yerinde ziyaret ediyor; başvuru ve PV sistemler hakkında bilgi vererek lisanssız elektrik üreticisi olma sürecini takip ediyor.

Diğer taraftan sektörün merakla beklediği küçük ölçekli güneş enerjisi santralleri kurulumlarındaki yasal engelleri ortadan kaldıran yönetmelik yayımlandı. 50 kw altındaki PV kurulumlarında başvuru ücretleri, elektrik klasörü projelendirme bedelleri gibi projelerin uygulanabilirliğini



BAYMAK FABRİKASI



ANKARA BAŞARAN



BALIKESİR MERTAS



KONYA ANATEKDER



sınırlandıran sıkıntılar kaldırıldı. Bu düzenlemelerin sonucunda lisansız elektrik üretimine ilişkin başvuru sayısı ve kapasite miktarında hızlı bir artış yaşanmaya başladı. Eylül ayı TEDAŞ verilerine göre lisanssız elektrik üretimi başvuru sayısı 3 bin 224 adete yükseldi, toplam 2.6 GW kapasiteli kurulum başvurusu yapıldı.

Buna paralel olarak Baymak'ın hedef kitlesi olan ev ve apartman, fabrika çatıları kurulumları talepleri de artmaya başladı. Sahada uygulayıcı olacak bayilerimiz işe kendi bayi çatı kurulumlarını gerçekleştirerek başladı. İlk evsel kurulum için ise Darıca bölgesinden Beşeroğlu Mühendislik, EkoKredi kullanarak 3 kW'lık sistem satışı gerçekleştirdi. Aydın, Nazilli'de ise 5,5 KW'lık çatı kurulumu için çağrı mektubu süreci başlatıldı.



LECTUS

Kazanların Şahı

Lectus'lar piyasasının tek hakimi konumunda. Şimdi bunu daha da perçinleyecek yüksek kapasiteli dört modeli daha geliyor.

Baymak'ın teknik Direktörü Mustafa Burçak bir hayli meşgul görünüyor. Elindeki telsiz telefonu sürekli çalıyor, masasının üzeri ise evraklarla dolu. Bu yoğunluğun nedeni Şubat 2016'da üretimine geçilmesi beklenen "Yeni Lectus"lar. Baymak'ın çıktığı günden itibaren pazarının tek hakimi haline gelen duvar tipi yoğunmalı kazanı Lectus'un altı ay sonra 150, 200, 250 ve 300 kW'lık yüksek kapasiteli yeni modellerinin üretimine başlanacak. Mart ayı itibarıyla da ilk üretim banttan çıkacak. Bu nedenle Baymak bünyesinde

hummalı bir hazırlık var. Yeni üretim hattı ve tasarım hazırlıkları son sürat devam ediyor. "Yeni ürün uzun saha testlerinden geçirildi" diyor Mustafa Burçak, "Lectus Türkiye'de hemen kabul görmüş ve kategorisindeki en iyi ürün. Yeni Lectus modellerinde de hiç hata yapılmaması için uzun süre saha testlerine ve Ar-Ge çalışmalarına tabi tutuldu. Ama artık tünelin ucundaki ışık göründü. 2016'nın ilk yarısında ürün hazır olacak."

Mevcut Lectus'lar bilindiği üzere 65, 90 ve 115 kW'lık modelleriyle piyasadaydı.

65 ve 90 kW'lık Lectus'lar daha çok villa ya da daha az kapasite gerektiren projelerde kullanılırken 115 kW'lık model büyük çaplı projelerde özellikle kaskad yapılarak kuruluyordu. Ancak piyasada daha yüksek kapasiteye yönelik bir ihtiyaç vardı. Rakip firmalarda da 150 ve 180 kW'lık kapasitelerde ürünler bulunuyordu. Mustafa Burçak, Yeni Lectus'ların bu kapasite aralığında piyasadaki ihtiyacı karşılamak üzere geliştirildiğini anlatıyor: "Magnus'lar 300 ve üzeri kW'ler için ihtiyacı karşılıyor. Lectus'lar ise maksimum 115 kW. Dolayısıyla 115 ile 300 kW'a arası kapasitede boşluk vardı. O açığı doldurmak amacıyla hareket ediyoruz. Üstelik rakiplere göre yelpazeyi daha da genişletiyoruz" diyor.

Aslında bugüne kadar 115 kW'lık Lectus'lar kaskad yapılarak büyük enerji ihtiyacı olan projelerde kullanılıyordu. Ama giderek kazan daireleri küçülüyor ve çoğu kazan dairesinde tek bir su girişi bulunuyor. Kaskad yapıldığında kazanların birbirine bağlantısı için yer ve ekipman gerekiyor. Ayrıca Türkiye'deki kazan dairelerinde ek tesisat maliyeti artırıyor ve ikinci olarak bazı kazan daireleri gerçekten küçük tasarlanmış olabiliyor, bu nedenle kaskada imkanı vermeyebiliyor. Yeni yüksek kapasiteli Lectus'lar işte bu sıkıntıyı tamamen ortadan kaldırıyor. "Şimdi ise tek bir kazan ile bu gibi durumlarda çözüm üretebileceğiz" diyor Mustafa Burçak ve ekliyor: "Tesisat ve yer açısından iş daha da kolaylaşacak." Burçak bu noktada bir de örnek veriyor: "Genellikle tek bir kazan maksimum 10 dairelik bir binada kullanılabilir. Oysa Türkiye'de genelde binalar 20-30 daire olarak planlanır. Şimdi tek bir Lectus bunu karşılayabilecek." Ancak hemen belirtelim yeni yüksek kapasiteli Lectus'lar da yine kaskada uygun.

Aslında Lectus'larda kapasite artımı konusu Baymak'ın beş yıldır gündemindeydi. Baymak Pazarlama ve Ürün Müdürlüğü piyasadaki ihtiyacı görmüş ve yüksek kapasiteli modeller için çalışmalarını başlatmıştı. Ancak Lectus'un piyasadaki bilinirliği ve çizgisi çok iyi olduğu için bu kapasite artırımının da herhangi bir hataya yol açmaması için test süresi uzatıldı. Bunun temel bir nedeni var çünkü akla hemen "ürünün kapasite artırımını neyi değiştiriyor olabilir ki" sorusu geliyor. Mustafa Burçak bunun çok temel bir yanıtı olduğunu söylüyor: "Bu zorlayıcı bir şey çünkü içindeki ekipmanlar büyüyor. Örneğin eşanjör, fan ve yakma sistemleri değişti. Ebatlar büyüdü."

Yeni yüksek kapasiteli Lectus'ların aslında mevcut Lectus'lardan fonksiyonel açıdan bir farklılığı yok, iç tasarım da benzer çizgisini

devam ettiriyor. Tesisat anlamında da çok değişen yok ama ağırlar. Öyle ki 150 kW'lık model duvara asılabilir ama daha büyük ebatlar yer tipine dönüşüyor. Zaten 150 kW'lık model bile 115 kW'lı Lectus'a göre yüzde 70 daha ağır durumda. 300 kW'ta ise fark dört beş katına çıkıyor. Yani Baymak'ın yer tipi yoğunmalı kazanı Magnus tarzındalar ama elbette daha küçükler. Yine de ağırlığından ve büyüklüğünden dolayı duvara monte edilemiyor.

Yeni Lectus'ların mevcutlara fonksiyonel açıdan bir farklılığı olmadığını söyledik ama bu tam olarak doğru değil zira yeni yüksek kapasiteli modeller birçok 'yeni nesil' yüksek teknolojiyle özellikle beraber geliyor. Bunlardan ilki cihazın haberleşme protokolü. "Şu anda opentherm haberleşme var Lectus'larda. Bazı bina otomasyon sistemlerinde bu protokol uygun olmayabiliyor" diyor Baymak Teknik Direktörü Mustafa Burçak, "Yeni cihazlar artık binalarda sık kullanılmaya başlanan yeni haberleşme protokolünü içerecek şekilde geliyor." Bu teknik bir detay ama özellikle büyük projelerde çok kritik bir rekabet unsuru. Bu nedenle biz de detaya girelim. Bir kazan ile çalışması istenilen bir otomasyon cihazı (örneğin oda termostadı) bağlandığı zaman kendi aralarında konuşmaları gereken bir dil var. Mevcut Lectus'lardaki opentherm eskiden kombi ve kazanlarda çok kullanılan bir dildi. Hala çoğu sistemle uyumlu çalışabiliyor ama artık "canbus" denilen bir haberleşme dili şimdilerde bina otomasyonlarında daha çok tercih ediliyor. Bu haberleşme dili, merkezi bir sistemden kazanın kontrol edilmesine, açılıp kapatılmasına olanak sağlayacak. Mustafa Burçak bir örnekle konuyu aydınlatıyor: "Büyük bir iş merkezi düşünün. Nasıl havalandırma sistemleri otomatik olarak tek merkezden yönetilebiliyor, yeni Lectus'lardaki protokol de bunun aynı şekilde yapılmasına olanak sağlıyor."

Şu anda Burçak liderliğindeki Baymak ekibi Türkiye'ye özgü bir tasarım değişikliği üzerinde çalışıyor. Burçak Baymak kombilerde ve mevcut Lectus'lardaki tasarım çizgisinin korunacağını söylüyor. Diğer taraftan Baymak'ın Tepeören'deki fabrikasında yapılacak üretim için de çalışmalar sürüyor. Şubat-Mart 2016 gibi fabrikada üretim başlayacak. Bu amaçla yeni bir hat kurulacak. Şu anda hat ve test ekipmanları için siparişler veriliyor. "Büyük ve ağır olduğu için mevcut hatlarda üretim zor" diyor Burçak, "Şubat gibi hat kurulacak şubat sonu, mart ayı içinde de ilk ürün banttan inmiş olacak."



“

Yeni Lectus modellerinde de hiç hata yapılmaması için uzun süre saha testlerine ve ar-ge çalışmalarına tabi tutuldu. Ama artık tünelin ucundaki ışık görüldü. 2016'nın ilk yarısında ürün hazır olacak.

”



ORANGEStore

Efsanesi Adana'da

Baymak'ın sıra dışı tasarımı konsept mağazaları Orangestore'lar arka arkaya açılmaya devam ediyor. Ekim ayının sonunda Portakallar kenti Adana'da iki OrangeStore birden açıldı.

Orangestore'lar ilk kez Aralık 2014'te Antalya'daki "Büyük Buluşma"da Baymak Genel Müdürü Ender Çolak'ın sahneden yaptığı konuşmayla gün yüzüne çıkmıştı. Çolak'ın "Yeni konsept mağazalarımız konusunda çalışmalarımız son aşamada. Yepyeni bir Baymak mağaza anlayışıyla marka değerimizi çok daha yukarı çekeceğiz" sözleriyle ifade ettiği bu yapılanma, Şubat 2015'te vizyonun ortaya konması, mağaza tasarımının netleşmesi ve ismin belirlenmesiyle somutlaşıyordu. 12 Haziran günü tüm ısıtma sektörü için büyük bir dönüm noktası gerçekleşti ve kağıt üzerindeki çizimler gerçeğe dönüştü. İlk Orangestore mağazası İstanbul'da açılıyordu.

Bu ilk mağazanın rüzgarıyla Baymak Genel Merkezi'ne bayilerden yeni OrangeStore talepleri yağmaya başladı ve Türkiye'nin her noktasında ısıtma sektöründeki tüm mağazacılık anlayışını değiştirecek Orangestore'ların temelleri atılmaya

başlandı. Ve ekim ayının sonunda ikinci ve üçüncü Orangestore'lar Adana'da hayata geçti.

BAYİLERİ DİNLEMEK

Adana'da 27 Ekim günü Seyhan'da, My Yapı ile başladı. Uzun yıllardır Adana'da Baymak bayiliği yapan My Yapı, yepyeni tasarıma sahip, Adana'nın en güzel bölgesinde yer alan mağazası tamamlandığında bayi sahibi Alican Birbiri'nin yüzü daha da gülüyordu. Baymak Genel Müdürü Ender Çolak'ın ve Adana Seyhan Belediye Başkanı Zeydan Karalar ile çok sayıda davetlinin katıldığı açılış öncesi kısa bir konuşma yapan Ender Çolak, Baymak'ın BDR Thermea Grubu ile birlikte dünyanın en yeni teknolojilerini Türkiye'de satışa sunduklarını söyleyerek bu satın almanın pozitif etkilerinin her alanda görüldüğünü ifade etti. Satınalma sonrası öncelikle



bayi kanalını sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulduğunu, bunu yaparken de teknik eğitimlerin yanı sıra bayileri dinleyen ve birlikte karar alan bir yapıya geçtiklerini söyleyen Çolak sözlerine şöyle devam etti: "Orangestore'lar aslında yeni anlayışımızı en güzel şekilde anlatan ve hayata geçiren tasarımlar. Tüketicimize en iyi fiyat performans oranına sahip ürünleri, en yeni teknolojiyi, memnuniyeti baz alan satış ve satış sonrası hizmeti tıpkı diğer mağazalarımızda olduğu gibi işte bu yepyeni mağazalarımız da sunacağız. Türkiye'nin her yerinden çok yoğun talepler alıyor ve mağazalarımızı birer birer hayata geçiriyoruz. Bu vesile ile Adana'nın bu güzel bölgesinde açtığımız iki adet Brötje Orangestore mağazamızın hayırlı olmasını temenni ediyor ve bayilerimize bol satışlar diliyorum..."

LİDER ISI İSMİNE YAKIŞIR BİR MAĞAZAYA KAVUŞTU

My Yapı açılışı sonrasında Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, Adana'da açılacak olan ikinci Brötje Orange Store'un açılışını yapmak üzere Lider

Isı'ya geçti. Lider Isı'nın sahibi Bekir Sayar da tıpkı My Yapı sahibi Alican Birbiri gibi açılış öncesi oldukça heyecanlı görünüyordu. Açılıştan sonra oldukça ferah görünen mağazanın içini detaylı olarak gezen ve bayi sahibi ile görüşen Ender Çolak, gerçekleşen ikinci açılışı yaptıkları için oldukça gururlu olduklarını belirtti.

HIZ KESMEDEN DEVAM!

Orange Store'lar tüketici için 4 ana unsuru bir araya getiriyor; modern mağaza tasarımı ve ürün teşhiri, eğitilmiş montaj ve uygulama ekipleri, tüketicilere gerekli teknik bilgiyi sağlayan makine mühendisleri ve tabii olmazsa olmaz güler yüzlü mağaza personeli. Diğer yandan bayiler için de hem sunulan satın alma ve taahhüt avantajları ile kolaylık sağlarken hem de geniş ürün gamı ile 12 ay satış yapabilmek imkanı sunuyor.

Baymak ve Brötje Orangestorelar hız kesmeden Türkiye'nin her yerinde yapılmaya devam edecek. Türkiye çapında bu sene sonuna kadar dokuz tane daha mağaza yapılacak.

Uzun yıllardır Adana'da Baymak bayiliği yapan My Yapı'nın, sahibi Alican Birbiri'nin yepyeni tasarıma sahip, Adana'nın en güzel bölgesinde yer alan mağazasının açılışına yüzü gülüyordu.

Baymak Ailesi BES'leniyor

BES kampanyasına ilgi büyüyor. 2017 sonunda 10 bin bayi ve tesisatçının sisteme katılması hedefleniyor.

Baymak'ın nisan ayı başında başlattığı, Türkiye'de ve dünyada bir ilk olan BES kampanyasına bugüne kadar binin üzerinde bayi ve tesisatçı aileleriyle birlikte katıldı. Bu projede Garanti Emeklilik ile çalışan Baymak, böylece hem büyük ailesinin geleceğini güvence altına alıyor hem de bayilerinin iş potansiyellerinin artmasına katkı sağlıyor.

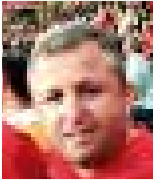
Sistemin işleyişi oldukça basit. Yeni nesil enerji verimli Baymak

kombilerinin tüketicilere satışını yapan bayi ve tesisatçılara birer BES hesabı açılıyor ve bu hesaplara kombi başına 80 lira katkı payı yatırılıyor.

Ek olarak 20 lira da devlet katkısı geliyor. Yani ayda 10 Baymak kombi satışı yapan bir bayi ve tesisatçının BES hesabına bin lira yatıyor. Özellikle Anadolu'da büyük ilgi gören kampanya ile ilgili hedef ise 2017 sonunda 10 bin bayi ve tesisatçıya ulaşmak.

Sektöre Yeni Bir Sayfa Açtık

Aragon Enerji



Alptuğ Kaan Kara:

"Sektörümüzün ihtiyaç duyduğu tüm yeniliklerin Baymak Ailesi tarafından gerçekleştirilmesi ve sektöre sunulması bizlere gurur veriyor. BES bu bağlamda sektörde yeni bir sayfa açıyor."



Çiğdem Şahin Kara: "Baymak öncülüğünde BES Sistemi ile artık birikim yapmaya başladık."

AG Yapı



Nihayet Akgümüş:

"Baymak sektörde sunduğu kampanyalarla hep farklılık yarattı. Biz de bu farklılıktan yararlanarak geleceğimizi güvence altına aldık. Baymak ile attığımız

adımlar hep gelecek odaklı. Piyasa ve geleceği herkesten önce okuyup ona göre kampanyalar düzenleniyor. BES, fotovoltaik sistemler gibi projelerle herkesin önünde olacağımıza inancımız sonsuz..."

Isı Teknik Doğalgaz



Hakan Uysal: Yaklaşık 10 yıldır Baymak yetkili bayisi olarak faaliyet gösteriyoruz ve satışlarımızın yüzde 85 gibi çok büyük kısmını yoğunlaşmış kombi oluşturuyor. İki ortaklı bir firmayız ve eşlerimiz ev hanımı. Biz daha önceden BES sistemine kayıtlı olduğumuz için eşlerimizi sisteme dahil ettik. İki ortak olarak iki senedir

düzenli ödediğimiz primlerin toplamından fazlasını yaklaşık yedi ayda Baymak eşlerimizin hesabına yatırdı. Düzenli olarak yaptığımız işleri sisteme kayıt ettik.

Cihazların ilk çalıştırmalarının yapılmasıyla aylık primler BES hesabına yatmaya başladı. Böylelikle ailemizin geleceğine büyük katkı sağlandı."



Milli Zaferi Birlikte Yaşadık

Geçen ay tam 200 kişilik dev bir Baymaklı kadrosuyla Konya'daydık. 6-7 Eylül tarihlerinde Baymak'ın Konya'ya düzenlediği organizasyonda Türkiye-Hollanda maçını izleyen Baymak bayileri, 3-0'lık galibiyetin tadını çıkardı hem de Konya'yı tanıdı. Baymak bayilerinin bu fırsatı yakalayabilmeleri için sadece üç adet idee yoğunlaşmalı kombi almaları yeterliydi. Yoğun katılım sonrası organizasyona katılmaya hak kazanan bayiler, Konya Arena Stadi'na geçmeden önce toplu bir yemekte buluştu. Yemek sonrası Milli Takım formalarını giyen bayiler, Baymak'ın organize ettiği davullar ve meşalelerle tribünlere renk getirdi. Organizasyonun ikinci günü ise şehir turuyla Konya'nın güzellikleriyle tanışma fırsatı yakaladı.



Baylerimiz Hollanda maçının keyfini çıkardı.



İran'a Açıldık!

Batılı ülkelerin İran'a yönelik uzun yıllardır devam eden ambargosu, ülkenin ABD ile yaptığı nükleer anlaşma sonucu hafifletiliyor. Yani İran pazarı dünyaya açılmaya hazırlanıyor ve şimdiden Türkiyeli ihracatçı firmalar İran pazarına girmenin hesaplarını yapıyor. Uzun yıllardır İran ile çalışan Baymak her zaman olduğu gibi sektöründe yine bir adım öne geçerek İran bayisi ATA. Co ile birlikte Tebriz kentinde bir showroom açtı. 8 Eylül'de gerçekleşen açılışa Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, Baymak Bayisi Alireza Behroozy, Tebriz alt bayisi Hadi Mokhtarzadeh ve Baymak İhracat müdürü Özgür Kuzey katıldı. Bu showroom ile Baymak'ın satış potansiyeli ciddi oranda artacak. Zaten 2015 rakamları da bunu destekliyor -2014'e göre iki kat büyümeye...



Hem Motivasyon Hem Eğitim



18 Eylül-20 Eylül 2015 tarihinde Baymak'ın Satış ve Pazarlama ekibi için organize ettiği eğitim ve motivasyon toplantısı Kocaeli'ndeki The Ness Thermal Otel'de gerçekleşti. Çalışanlar, üç gün boyunca Management Center Türkiye'nin en önemli eğitimcilerinden Ufuk Kılıç'tan bayi yönetimi ve satış teknikleri eğitimi aldılar.

İletişim ve takım çalışması da eğitimin ana temalarındandı. Boş zamanlarında ise otelin sunduğu olanaklardan faydalandılar. İkinci günün akşamı özel olarak düzenlenen karaoke gecesi ise Baymak içinde bilinmeyen yeteneklerin keşfedildiği gece oldu. Çalışanlar, gece boyunca pistten inmeyerek şarkılarla eğlendi.

G.Kore'ye İhracat Başladı

Baymak ile G.Koreli Wolsan Tech'in 12 yıldır kesintisiz süren iş ortaklığı şimdi başka bir evreye geçiyor. İkili, G.Kore'de yenilenebilir enerji alanında hedef büyütüyor.

Baymak ile Güney Koreli Wolsan Tech'in tanışıklığı 2003'teki Intersolar Fuarı'na dayanıyor ve o gün fuarda bir toplantıyla başlayan iş birliği 12 yıldır kesintisiz sürüyor. Wolsan Tech güneş kolektörleri, boylerler ve yardımcı ekipmanları ile tam otomasyonlu solar termal sistemlerin dizaynı, tedariki, kurulumu ve satış sonrası servis hizmetini veren bir aile firması. 2014'te Baymak ürünleriyle Kore Enerji Yönetim Birliği Organizasyonu'na (KEMCO) ait yenilenebilir enerji devlet teşviği projesine katılmaya hak kazanan ve iki önemli sertifika alan Wolsan Tech şirketinden Duke Taewoo KIM Baymaklife'a yeni hedeflerini anlattı.

Baymak ile iş birliğine karar vermeniz ana etkenler neler oldu?

Aslında bunun birçok nedeni var. İlk ve en önemli neden, Baymak ürünlerinin solar enerji dünyasında, yüksek kalite ve verim sınıfında bulunmaları. Özellikle kolektörlerin lazer yöntemi ile kaynatılması ve boylerlerin, korozyon ve delinmeye karşı dayanımı yüksek, iyi kalite emaye ile kaplanması kalite sınıfını ciddi oranda artırıyor.

İkinci olarak Baymak ihracat ekibi ve yönetim kadrosuyla diğer Türk ve hatta Avrupa firmalarına göre çok daha efektif ve rahat çalışıyoruz. Üçüncüsü, Baymak'ın yenilenebilir enerji alanındaki gelişmeleri yakından takip etmesi, Türkiye'de alanında lider olması, bende solar alanında Kore'de uzun yıllar iş birliği yapacağımız inancı doğurdu.



2015 nasıl bir yıldır? Önümüzdeki yıl için beklentileriniz nelerdir?

2014'te aldığımız özel belgelendirmelerden sonra 2015'te satışlar artan bir ivme kaydetti. Yıl içinde Kore'nin en büyük kazan üreticisiyle özel bir anlaşma yaptık. Hedefimiz 2016'yı 200 boyler ve 2 bin 500 kolektör satışıyla kapatmak.

Güney Kore'de yenilenebilir enerji sektörü hangi aşamada ve devlet desteklerinden bahsedebilir misiniz?

Güney Kore hükümeti, 2025'e kadar tamamlanması planlanan ve 1 milyon eve yenilenebilir enerji sistemi kurulmasını öngören bir proje başlattı. Projeye göre sistemde tedarik edilen ürünlerin yüzde 50'si devlet yüzde 50'si ise nihai kullanıcılar tarafından karşılanıyor.

Beşiktaş'ın Gücüne Güç Kattık

Baymak'ın muhteşem seyahatlerinin ardı arkası kesilmiyor. Baymak bayileri, bu kez Moskova'da Beşiktaş maçını tribünden izledi. Baymak'ın bayileri için düzenlediği Moskova turu, 60 kişilik bir kafiyeyle 20-23 Ekim tarihleri arasında gerçekleşti. Moskova'ya vardıkları ilk gün açılışı bir restoranda akşam yemeği ile yapan bayiler, ardından otele yerleşti. İkinci günkü şehir turunda bayiler, Kızıl Meydan, Kremlin, KGB Binası, Moskova Kanalı,

Kitay Gorad (Çin Mahallesi), Gum A alışveriş Merkezi'ni gezdi. Üçüncü gün Kremlin Müzesi'ni gezen bayiler, 1147'de Yuri Dolgoruky tarafından ilk defa temellerinin atıldığına inanılan, Rusya'nın kutsal mekanını keşfetti. Akşam ise Lokomotiv Moskova - Beşiktaş maçı için stadyumda Beşiktaş formalarıyla yerlerini alan Baymak bayileri maç sırasında heyecan dolu dakikalar yaşadı. Beş şanslı Baymak bayisi ise imzalı forma sahibi oldu.



Başarı İçin Sandalyenin Dört Ayağı da Sağlam Olmalı



HSBC Türkiye Hazine Grup Başkanı
FATİH KERESTECİ

“İktisat, dört ayaklı bir sandalyedir. Ayakta durabilmesi için, dört ayağının da aynı boyda ve sağlamlıkta olması gerekir. Eğer bir ayak diğerlerinden farklı boyutta ise sandalye düşme riskine maruz kalır. Toplum, bu sandalyenin üzerinde oturur. Bazen, geçici süreliğine de olsa toplumlar çürük bir sandalye üzerinde oturmayı deneyebilirler. Bu çaba ancak geçici bir süre fayda sağlayabilir.”

İktisat, tanımı en zor yapılabilen bilimlerden biridir. İktisadın bize en çok takdim edilen tanımı, kıt kaynaklarla sınırsız taleplerin nasıl karşılanabileceği, tercihlerin nasıl yapılabileceği öğretisidir. Bu tanımı doğru bulmakla birlikte iktisadın gerçek hayattaki rolünü açıklamakta yetersiz kalacağı kanaatindeyim. Zira, kaynakların kıt olması ya da ihtiyaçların sınırsız olması söylemleri izafidir. Mesela, dünyadaki beşeri sermaye, ya da insan kaynağı, sınırlı olsa da teknoloji ve eğitim yardımı ile sınırlarla kısıtlanamayacak bir boyuta taşınabilir. Diğer taraftan, temel ihtiyaçlar dışındaki talepler, eğitim ve inanç sistemi ile desteklenerek pekâlâ da sınırlandırılabilir. Hadi diyelim ki hem kaynaklar kıt hem de ihtiyaçlar sınırsız... Bu durumda kağıt üzerinde bir denge kurulabilse dahi bunu hayata aktarmak her zaman mümkün olabilir mi? Ya da, bu denge her koşulda aynı mıdır? Konuyu daha da felsefi bir boyuta taşımadan alternatif tanım yaratmaya girişmek daha faydalı olacaktır.

GEÇİCİ SÜRELİĞİNE ÇÜRÜK SANDALYE TERCİH EDİLEBİLİR

İktisat bilimini, ağırlıklı olarak sol kanadın savunduğu bir perspektif ile tanımlamaya çalışacağım: İktisat, dört ayaklı bir sandalyedir. Ayakta durabilmesi için, dört ayağının da aynı boyda ve sağlamlıkta olması gerekir. Eğer bir ayak diğerlerinden farklı boyutta ise sandalye düşme riskine maruz kalır. Toplum, bu sandalyenin üzerinde oturur. Bazen, geçici süreliğine de olsa toplumlar çürük bir sandalye üzerinde oturmayı deneyebilirler. Bu çaba ancak geçici bir süre fayda sağlayabilir. Sandalye ile ekonomi arasında nasıl bir ilişki kuracağımı merak edenleri fazla bekletmeden hemen konunun özüne geçiyorum. Sandalyenin dört ayağı, dört ayrı unsuru temsil eder: tüketim, üretim, ticaret ve bölüşüm.

Bu unsurların hep birlikte dengede olması uzun vadeli bir iktisadi başarıyı beraberinde getirir. Aksi durumda ya iktisadi kriz ya da biraz şanslıysak iktisadi darboğaz ile karşı karşıya kalırız.

TÜKETİM AYAĞI KISALİYOR

Sandalye dengesine üretim ayağına odaklanarak başlayalım. Evvela, üretimin yapılabilmesi için tüketim ihtiyacının olması gerekir. Baptiste Say'ın "Her arz kendi talebini doğurur!" söyleminin zararlarını 90'lardan başlayarak birçok kötü tecrübe ile test ettik. Nihayetinde, tüketilmeyecek bir ürün ya da hizmeti üretmek adına borçlanıp iktisadi faaliyete girişmek nasıl doğru olabilir ki! Demek ki, üretim ayağının, tüketim ayağı ile dengeli olması gerekir.

Tüketimin olması için ise öncelikle nüfusun artması ve bu nüfusun satın alma gücünün olması gerekir. Bu noktada ciddi sorunlar yaşandığı aşikâr! Gelişmiş dünyada nüfus artış hızı azalıp doğurganlık oranı düşüyor. Birçok ülkede yönü negatife dönen nüfus artışı sonucunda nüfusun yaşlanması tüketim eğilimini daha da zayıflatıyor. Sonuç itibarıyla, azalan potansiyel tüketici sayısı, tüketim eğilimini zedeleyip sandalyenin tüketim ayağını diğerlerinden daha kısa hale getiriyor.

SANDALYENİN DÖRT AYAĞI DA DENGESİZ

Gelişmiş ekonomilerdeki tüketim eğiliminin zayıflamasına karşı alternatif bir yaklaşım geliştirilebilir: Gelişmekte olan ekonomiler ya da üçüncü dünya ülkelerinde nüfus hem genç hem de artış hızı oldukça yüksek! Bu karşı görüş, sandalyenin bir diğer ayağındaki dengesizliğe takılıyor zira bölüşümde yaşanan sorunlar (gelir dağılımındaki adaletsizlik) dünyanın geri kalan bölgelerindeki nüfus artışının ekonomiyi desteklemek bir yana sosyal sorunlara sebebiyet verip genel dengeyi bozmasını beraberinde getiriyor.

Sandalyenin dördüncü ayağı olan mübadele, ya da ticaret, diğer ayaklardaki sorunların sonucu

olarak yapısal bir şekilde bozuluyor. Dünya ticareti 2000'li yıllara oranla oldukça yavaşlamış durumda. Ticaret pastasındaki küçülme, bu pastadan pay almak adına çabaların kızışmasına ve ticaret savaşlarının olmasına yol açıyor. Mesela, "kur savaşı" olarak adlandırılan olgu bunun bir parçasıdır.

Sonuç itibarıyla, iktisadın tanımı olarak gösterdiğimiz sandalyenin dört ayağı da dengesiz. Ancak, bunlardan bazısı, diğerleri dengesiz olduğu için sorunlu. Yani, başka bir ifadeyle, diğerlerindeki sorunların giderilmesi durumunda otomatik olarak dengeye gelecek sorunlar yaşıyorlar. Bunları ayıkladığımızda temel olarak üç sorunla karşılaşyoruz ki bunların çözülmesi, iktisadın sorunlardan kurtulması anlamına gelecektir. İlk olarak, gelişmiş ekonomilerde nüfus artışı özendirilip desteklenebilir. İkinci olarak, gelir bölüşümü, ya da dağılımının, hem ülke içi hem de ülkeler arasında daha adil kılınması gerekiyor. Bu da sosyal politikalardan, üretim odaklı büyüme stratejilerinden geçmektedir. Son olarak ise üretimin planlı ve kontrollü bir şekilde gerçekleştirilip atıl kapasitelerin önüne geçilmesi gerekiyor.

TEDAVİLER UZUN ZAMAN ALACAK

Bu üç sorunun çözümü, ne yazık ki, uzun zaman alacak tedavileri gerektiriyor. Bu da dünya iktisadının uzunca bir süre dengesizliklerle boğuşacağı anlamına geliyor. Bu dengesizliklerin siyasal ve sosyal başka sorunları doğurma riski de gözardı edilmemelidir. İktisadın felsefesine aşına olanlar kapitalist düzeni eleştiri bombardımanına tuttuğumuzu rahatlıkla farkedecektir. Ancak, buna alternatifin ya da tedavinin yine kendi içerisinde yaratılması gerektiğini savunuyoruz. Bu da devletin oyunun tamamı ile dışında kalmaması ve oyuna bir miktar müdahil olmasıyla mümkün olacaktır. Zira, Adam Smith'in "görünmez elinin" hayal ürününden ibaret olduğuna, bunun devletlerin görünmeyecek cinsten uzatacakları elleri ile telafi edilebileceğine inanıyorum.

“

İktisadın tanımı olarak gösterdiğimiz sandalyenin dört ayağı da dengesiz. Ancak bunlardan bazısı, diğerleri dengesiz olduğu için sorunlu. Başka bir ifadeyle diğerlerindeki sorunların giderilmesi durumunda otomatik olarak dengeye gelecek sorunlar yaşıyorlar.

”



Yonca Lodi,
profesyonel
kariyerine
1993'te okul
arkadaşlarıyla
kurduğu müzik
grubuyla başladı.

Benim Yolum

Profesyonel müzik kariyerinin 22'nci yılını kutlayan Yonca Lodi, bıkmadan usanmadan bildiği ve sevdiği yolu izliyor. Sansasyona girmiyor; hep özel şarkılar seçiyor; dinleyicisini içi boş albümlerle kandırmıyor ve yenilikçi olmak için her zaman denemeye devam ediyor. Sanki biraz Baymak'a benziyor.



Kendini anlatırken "Hep uzak bir havam oldu. Ama ben de etiyile kaniyla bir insanım. Kendime ait şeyleri sonuna kadar anlatırım ama sohbetimiz başkasını ilgilendiren bir noktaya gelirse orada dururum" diyordu bundan üç yıl önce verdiği bir söyleşide pop müzik sanatçısı Yonca Lodi. 1999'da çıkardığı albümle hayatımıza giren 41 yaşındaki Lodi gerçekten de geçen 16 yılda hep sansasyondan uzak, sadece müziğiyle ön planda olmaya çalıştı. Hatta müzik piyasasının içinde bulunduğu çıkmazı görüp 2001 ile 2007 arasında müziğe ara bile verdi. Müzik piyasasındaki diğer aktörlerin aksine şarkılarını ilk kez dijital platformlardan yayımlamak gibi birçok yenilikçiliği sektöre getirdi. Bu 'güçlü ve özgür' karakterin arkasında aldığı eğitimin büyük rolü var.

İstanbul doğumlu Yonca Lodi, müzik kariyerinin temellerini lise yıllarında attı. Lise ikinci sınıfta Çağdaş Müzik Merkezi'ne kaydoldu. İki yıl süreyle Mine Mater ve Timur Selçuk'tan şan, solfej ve armoni dersleri aldı. 1992'de Mimar Sinan Üniversitesi Devlet Konservatuvarı Sahne Sanatları Opera Şan Bölümü'ne dereceyle girdi.

Profesyonel müzik hayatına ise 1993'te kendisi gibi konservatuvar öğrencileri olan arkadaşlarıyla kurduğu grupla başladı. Bir yandan da çeşitli reklam jingleleri ve farklı albümlerde vokal kayıtları yaptı. 1996'da "Asansör" isimli filmde, başrol oyuncularından Mustafa Uğurlu ile

"Budur Abi" adlı parçayı seslendirdi.

1999 ise sanatçının hayatındaki dönüm noktasını ifade ediyor. O yıl, adını taşıyan ilk albümü müzik marketlerdeki yerini aldı. Albümün çıkış şarkısı "Sana Bir Şey Olmasın" büyük başarı kazandı. 2001'de ise "Aşkta ve Ayrılıkta" isimli ikinci albüm geldi. "Anlatma" ve "Büklüm Büklüm" gibi parçalar kısa sürede liste başı oldu ve bugün Türk popunun klasikleri arasındaki yerini aldı.

Sonrasında uzun bir ayrılık dönemi başlıyor. Altı yıl süren bu ayrılığın ardından üçüncü albümü "Yolumu Bulurum" geldi. Kasım 2009'da bugün bile severek dinlenen "Emanet" şarkısı, yine dijital satış yapan yasal platformlarda satışa çıktı. Yorumcunun kariyerindeki dördüncü solo albümü "Milat" ise Eylül 2010'da müzikseverlerle buluştu. Lodi üçüncü albümündeki gibi Milat'ın ardından da tek şarkılarla devam etti ve bunları yine dijital platformlar üzerinden sevenleriyle buluşturdu. 2012'de ise sevilen dizi "Bir Çocuk Sevdim" in aynı adlı şarkısını seslendirdi. Lodi'nin beşinci albümü "12 Ay" ise Mart 2014'te piyasaya çıktı.

Yonca Lodi son dönemde seslendirdiği dizi ve film müzikleriyle de adından söz ettiriyor. Sanatçı, "Aramızda Kalsın" (2013), "Alın Yazım" (2014) dizileri ile "Arı Maya" (2014) ve Çanakkale Zaferi'nin 100. yılı için çekilen "Son Mektup" (2015) sinema filmlerinin şarkılarını seslendirdi.

Bu güçlü kariyerin bundan sonraki

“
Ticari
kaygılarla
değil, gerçekten
hissettiğim
gibi yazdım
ve söyledim
bugüne kadar.
İyi bir hikaye
yazarı ve
anlatıcısı gibi
düşündüm
kendimi ve
şarkılarla
dinleyicilerimin
arasına farklı
hesapları hiç
koymadım.
”

adımlarında ise yeni projeler var. “Hedef biterse hayat biter” diyen Lodi, senfonik bir konser serisi yapmak istiyor, ayrıca önümüzdeki sene için yeni bir single ve sonrasında albüm çalışması sürüyor.

Duruşu ve şarkılarıyla farklı bir sanatçı olan Yonca Lodi, Baymaklife’in bu ayki konuğu olarak kariyerini müziğe bakışını ve yeni projelerini anlattı.

1990’lı yıllarda tanıdık sizi.

O yıllarda müzik yapmakla, sahnede şarkı söylemekle bugünü karşılaştırabilir misiniz? Kendi deneyimlerinizden yola çıkarak nelerin değiştiğini anlatabilir misiniz?

1990’lar müziğin yenilenmesi ve genç insanların imkan bulması açısından altın yıllardı. İyi ve kalıcı şarkılar dinleyiciyle daha kolay buluşuyordu. Günümüzde, sanırım hızlı tüketimin etkisinden olsa gerek, müzikte kalıcılığı sağlamak oldukça zorlaştı. Kendi adıma ilk yayınlanan şarkımla oldukça geniş bir kitleye ulaşma imkanı bulmuştum. Şimdi yeni başlayan arkadaşların isimlerini duyurma şanslarını daha zor buluyorum.

Popüler müzik sizin için ne ifade ediyor ve yaptığınız çalışmalarda bunun ne kadar içindesiniz?

Her ne kadar yaptığım müzik pop müzikse de, kendi müziğimi bana özel ve popüler kültürden uzak olarak tanımlıyorum. Hızlı tüketim çarkına çok düşmemeye çalışarak, yıllar sonra da dinlenecek eserler ortaya çıkarmak hep ilk hedefim oldu.

İlk iki albümünüze baktığımızda, o şarkıları bugün aynı keyifle dinlememizin nedeni ne olabilir?

İlk iki albümde de, bugün yaptıklarım da önceliğim hep duygulara samimiyetle dokunabilme ihtimali oldu. Dinleyenler ister ağlasın, ister gülsün, ister dertlensin ama illa ki gerçek şeyler yaşasınlar beni dinlerken... Sanıyorum sorunuzun cevabı bu samimiyet.

Bestesi ve sözleri size ait şarkılarınız var. Bir eseri ortaya çıkardığınızda nelere dikkat ediyorsunuz?

Çoğunlukla kendi yaşadıklarım ve hayatın içinde gözlemlediğim bir dolu şeyi anlattım bugüne kadar... Ticari kaygılarla değil, gerçekten hissettiğim gibi yazdım ve söyledim. İyi bir hikaye yazarı ve anlatıcısı gibi düşündüm

kendimi ve şarkılarla dinleyicilerimin arasına farklı hesapları hiç koymadım.

Müziğin yıllar içinde dağıtım biçimindeki değişime baktığımızda (Tasplak, LongPlay, Kırkbeşlik, kaset-CD ve şimdi dijital platform) özellikle dijitalle geçiş çok hızlı ve kısa bir sürede oldu. Sizce bu değişim müziği nasıl değiştirdi?

Dijital platformlarda şarkıları yayınlanan ilk şarkıcılardan biriyim ve her zaman dijital dünyanın gücünü anlattım. Böylesine hızlı değişen bir devirde, bilgisayar ve akıllı telefonlarla yaşayan çocukları, gençleri yakalama yolumuzdur diye düşünüyorum. Yeni şarkıları dinleyiciyle buluşturmak kolaylaştı ve hızlandı. Tek sakıncası albüm yapma gerekliliğine oldukça zarar vermesi sanırım. Ama ilerleyen yıllarda hem dünyada hem de Türkiye’de teknolojinin müzik üzerindeki etkisini hem daha çok göreceğiz hem de yararlarını daha çok konuşacağız bence. Teknoloji her yaştan dinleyiciyle buluşma fırsatını, dinleyicinin bizlere kolay ulaşmasını sağlıyor. Üstelik bunu da çok kısa sürede yapmasına imkan tanıyor.

Çok erken yaşlarınızdan beri müziğin içindesiniz, hayatınızda müzik olmasaydı ve hiç müzikle tanışmasaydınız neler olurdu diye hiç düşündüğünüz oldu mu?

Hayat oldukça sevimsiz olurdu. Şarkı söylemeseydim de biliyorum ki kalem yine elimde olurdu. Ama iyi ki şarkılarım ve şarkılarımı benden dinlemeyi seven dinleyicilerim var.

Son çalışmanız “12 Ay” sanırım 12’nci ayını doldurmak üzere. Bu albümünüze ilgi nasıldı?

“12 Ay” başta olmak üzere, birçok şarkı oldukça benimsendi. Konserlerde etkilerini görüyorum. Yeni şarkılar dinleyiciyle buluştuktan sonra en büyük ödül, şarkıları onların seslerinden duymak...

Müzik kariyerinizde yapmak istedikleriniz ve vermek istediğiniz hedefler nelerdir?

Hedef biterse hayat biter. Dolayısıyla hayallere ve projelere devam... Senfonik bir konser serisi yapmak istiyorum uzun zamandır. Sanırım bunu 2016’da hayata geçirebileceğim. Yeni yılda gündemde yeni bir single ve sonrasında albüm var. Şimdilerde bir proje albümü ve televizyon programıyla ilgili de çalışıyorum.

Yonca Lodi:
"Hızlı yiyor, hızlı
düşünüyor,
hızlı seviyor,
hızlı bıkiyoruz.
Her geçen gün
değişen yaşam
standartları bizi
ayak uydurmamız
için zorluyor.
Bütün bu sosyal
değişimin, müziğe
yansımaması
imkansız tabii ki."



Baymak Satış
Sonrası Hizmetler
Müdürü Çetin
Bitirgiç, Baymak
ile yetkili servisler
arasındaki
entegrasyonun
artık çok kuvvetli
hale geldiğini
söylüyor.

SERVİS

Komuta Merkezi

Baymak'ın Satış Sonrası Hizmetler alanında başlattığı büyük değişimin ikinci fazı başladı. Servis Otomasyon Yazılımı'nın devreye alınmasıyla tüm servis süreci merkezden kontrol edilebilir hale geldi. Yeni yazılım, yetkili servislerin kalitesi ve iş yapış süreçlerinde köklü değişiklikleri beraberinde getiriyor.



Baymak üç yıl önce başlattığı ve merkeze müşteri memnuniyetini alan 'değişim' operasyonunda, satış sonrası hizmetlere çok kritik bir rol biçti. Başta yetkili servisler olmak üzere bu alan baştan ele alındı, işleyişi ve kurgusu tamamen yenilendi. Çetin Bitirgiç liderliğindeki Satış Sonrası Hizmetler Birimi'ndeki bu değişimin ilk meyvesi de Ekim 2014'te "A.L.F.A Awards"ta iklimlendirme kategorisinde alınan ödüldü. Baymak 'şikayet yönetiminde' en başarılı markalar arasında ikinci sırayı aldı.

Şimdi ise bu değişimin ikinci fazı başlıyor. Baymak, yedi aydır üzerinde çalıştığı ve kendi yapısına uygun olarak özgülendirdiği Servis Otomasyon Yazılımı ile servislerle olan entegrasyonunda farklı bir aşamaya geçiyor. Yazılım sayesinde tüm servis operasyonu merkezden yönetilebilecek; yetkili servislerin her türlü iş akışıyla ilgili bir veri tabanı oluşturulabilecek; hak ediş işlemi için süregelen evrak işlemleri ortadan kaldırılacak; yedek parça sorunu çözülecek ve en önemlisi yetkili servisler Baymak'ın desteğini daha fazla hissedecekler.

Baymak'ın İstanbul ve Ankara'da "Dr. Teknik" denilen merkez servisleri var. Bunun yanı sıra yaklaşık 300 adet sözleşmeli yetkili servisi bulunuyor. Yıl sonuna kadar servislerin tamamında hayata geçmesi öngörülen yeni Servis Otomasyon Yazılımı'nın ikinci fazında tablet, yazıcı ve barkod okuyucuyu kapsayan saha otomasyonu izleyecektir. Böylece yetkili servislerin her türlü adımı anlık olarak sistemde görülebilecek ve bilgi alışverişi yapılabilecektir.

Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Çetin Bitirgiç ile Servis Otomasyon Yazılımı'nın ne işe yarayacağını ve hem yetkili servisler hem de bayiler üzerindeki yansımalarını konuştuk.

Özellikle şikayet sayısındaki büyük azalma ve servis kalitesine yönelik olumlu geri dönüşler var. Gündem "Servis Otomasyon Yazılımı" ama biraz geriye sararak özellikle servis tarafında hangi adımlarla başladığınızı sormak istiyorum.

Yetkili servislerimizin önceden mali konularda sıkıntıları vardı. Zaten ilk olarak bu konuyu ele aldık. Servislerle konuştuk, rakipleri inceledik ve bunun sonucunda işçilik ücretlerine hiçbir firmada bugüne kadar görülmeyen bir artış yapıldı. Şu anda rakiplere göre bazı

noktalarda daha yüksek ücret alıyorlar bazı noktalarda başa başlar. Ayrıca ek garanti konusu vardı. Baymak olarak yetkili servislere satmaları için ek garanti gönderiyorduk ama gönderilen ek garanti satabileceklerinden fazlaydı. Bu da doğal olarak servisler üzerinde sürekli biriken bir külfet yaratıyordu. Bunu da değiştirdik ve artık, diyelim 10 ek garanti gönderiliyor ama satabildiği sadece 7 adet. Bunu analiz edip ona sadece üç garanti gönderiyoruz ki stoğunu eritebilsin. Yetkili servisler için bu da bir kazanç kapısı oldu. Yetkili servisler "artık ben para kazanıyorum" diyor.

Bu süreçte yolları ayırdığınız servisler oldu mu?

Aslında belli bir miktar yetkili servis iptali yapmak zorunda kaldık. Müşteri memnuniyetinin öncelikli olmadığı bazı servisler vardı. Belki teknik becerisi çok iyiydi ama müşteriden hak etmedikleri ücretler talep ediyorlardı. Yetkili servis iptalini buna istinaden yaptık. Bu durum aslında Baymak'taki yetkili servislerin bir eğitim sistemi olmamasından da kaynaklanıyordu. Şimdi bir eğitim birimimiz var ve Türkiye'nin tüm bölgelerini dolaşarak eğitimlerimizi tamamladık ve yıl sonuna kadar bu eğitimler sürecek. Sonra da her sene tekrarlanacak. Bu eğitimlerde kişisel davranıştan, cihazlarla ilgili kronik ve zor problemleri çözmeye kadar her türlü detaya indik.

"Servis Otomasyon Yazılımı" nasıl bir ihtiyaçtan doğdu?

Servis, bayi ve müşteri arasındaki ilişkinin doğru yönetilmesini sağlamayı amaçlıyoruz. Bir örnekle anlatayım. Müşteriler sorunları için her zaman Baymak Çağrı Merkezi'ni aramayı biliyor. Örneğin Anadolu'daki bir kentte, arıza durumunda, bir cihazın devreye alınmasında ya da keşif yapılacağında bayiyi arıyor, o da servise yönlendiriyor. Bu bilgilerin tamamı bayi, servis ve müşteri arasında kalıyordu, orada işler yapıyordu ama merkezin bundan haberi olmuyordu. Sonra servis yapılan iş karşılığında alacağı ücret için kağıt evrakları dolduruyordu ve bize gönderiyordu. Merkez de buna istinaden bir hak ediş oluşturuyordu. Ama işin kaydı olmadığı için uğraşıyorduk ve sadece kağıt evrakta yazan kadar bilgi sahibiydik. Sadece bu iş için bir birim kurmuştuk. Ama yine de ne oldu, iş nasıl yapıldı bilemiyorduk. Şimdi ise Servis Otomasyon Yazılımı ile tüm yetkili

Herşey Otomatik

Yeni yazılım işleyişi nasıl değişti?

Çok sık karşılaştığımız ve sorun olan bir senaryo üzerinden anlatayım... Yetkili servis, çağrı merkezi üzerinden açılan kayıtlı müşteriye gitti ve cihazın örneğin kartıyla ilgili bir arıza tespit etti. Kartı söktü ve merkeze gönderdi. Merkezde kartın incelemesi yapıldı ve değiştirme işlemine onay verildi. Yetkili servis de müşteriye geri döndü ve kartı değiştirdi. Bu süreç yani kartın merkeze gelmesi, incelenmesi yaklaşık olarak bir buçuk hafta... Şimdi ise 'kart değişecektir' denildiği anda merkezden otomatik olarak konsinye kart gönderiyoruz. Yani yedek parça değiştirildiği anda sistem 'bu parçanın siparişi verildi' diye kabul edip merkezden gönderilmesi konusunda uyarı veriyor. Şu anda yetkili servisin yapacağı kendi stoğundaki kartı bir an önce müşterinin cihazına takmak ve buradan konsinye gönderdiğimiz kartı da tekrar stoğuna almak. Böylece eksilme olmuyor. Eskiden stokta olmadığı için müşteri beklemek zorunda kalıyordu.

Diğer taraftan bir üründeki kronik arızayı anlık olarak yakalayamıyorduk. Yetkili servis arıyordu, "bu parça çok değişiyor, bir sorun olabilir" diyordu. Biz araştırıncaya kadar da çok vakit kaybetmiş olabiliyorduk. Şu anda bunu yendik çünkü değişen tüm yedek parçaları yetkili servis sisteme işliyor. Biz de adede bakarak bir ay içinde en fazla değişen yedek parçayı görebiliyoruz. Sonra da teknik kısma bunu aktarıp kronik bir sorun olup olmadığı yönünde uyarıyoruz. Yani geri beslemeleri olacak bu yazılımın ve böylece hissiyattan ziyade bilgiyle konuşabileceğiz.

Servis konusunda kişisel olarak da karşılaşılan sorunlardan biri, alınan ücret konusundaki şüphe... Yeni yazılım bu konuda bir çözüm getiriyor mu?

Doğru, takılan parçanın fiyatı doğru mu değil mi konusu müşterinin aklına takılıyor. Şimdi bu süreç de tamamen otomatize edilecek. Parçanın ücreti, işçilik veya bakım maliyeti sistemde işaretlenmek zorunda olduğu için farklı bir fiyat söyleyemeyecek. Çünkü POS'a benzer bir cihazla fiş çıkaracak ve müşteriye verecek. Yani yedek parçanın birim maliyeti, işçilik fiyatı sistem üzerinde yazılı olacak ve oluşan miktar bir çıktıyla müşteriye verilecek. Bu yapıyla müşterinin şüphe duymasının önüne geçilecek.

servisler sisteme yaptıkları her işlemi girecek. Bu veri işlemeyle, bizim de bir veri tabanımız olacak. Böylece 'müşteriye kaç kez gidildi, ne sıkıntı yaşandı, randevuya uyuldu mu, saatinde gidildi mi, gibi her türlü detayı bileceğiz ve hak ediş de bu şekilde oluşacak.

Yani bu yazılım sayesinde tüm servis süreci izlenebilecek mi?

Aslında Servis Otomasyon Yazılımı bütün satış sonrası hizmetleri yöneten ve yönlendiren bir yapı... Önceden müşteri bizi aradığında geçmiş kaydına ulaşmak için adı-soyadı gibi verileri girmemiz gerekiyordu. Ama şimdi eğer geçmişte bir kayıt açılmışsa, tüm bilgileriyle anında görünüyor. Böylece 'Merhaba Ahmet Bey, Hasan Bey' diye telefonu açabiliyoruz ki bu algı açısından çok önemli, müşteri memnuniyetini ve sıcaklığını en başından itibaren sağlamış olacağız.

Diğer taraftan, Satış Sonrası Hizmetler bünyesinde, müşteri sıkıntılarında sahayı kumanda edecek bir Planlama Birimi vardı. Bu birim yeni yazılımla çözülüyor. Eskiden bu birim, mesela bir kombinin ilk çalıştırma işlemi için ilgili servise direkt e-posta atıyor, sonra da gidip gitmediğini öğrenmek için telefon ediyordu. E-posta ulaşmıyor, ya da yetkili servis bakmıyordu. Eğer gidilmişse de, üzerine bir de memnuniyet ölçümü için müşteri aranıyordu.

Yeni yapıyla üzerine iş atanacak servis, direkt çağrı merkezi tarafından yazılım üzerinden yönlendiriliyor. Servise otomatik olarak e-posta gidiyor. Servis bilgisayarından sisteme girerek verilen işleri

görüyor ve kabul ediyor. Ya da yoğun olduğunu söyleyip işi erteliyor, bu olamazsa müşteriye araması ve teyit alması gerekiyor. Eğer yetkili servis işi almazsa, iş açığa düşecek ve bunu da biz sistemden görüp yetkili servise dönerek kapatması gerektiğini söyleyeceğiz. Eğer iş kapatılmazsa yani o işe gitmezse, hak ediş alamayacak.

Peki bu yazılımla iş yapış biçiminde nasıl bir değişiklik olmasını öngörüyorsunuz?

Öncelikle müşteriye giden yetkili servis çalışanının elinde bir tablet olacak. Tablet ve yüklü Servis Otomasyon Yazılımı ile müşterinin evine gittiklerinde cihazın seri numarasını yazılıma girecekler ve sistem de seri numarasından tüm bilgileri ve daha önce yapılan tüm servis işlemlerini görecektir. Yeni işlemi de ekleyeceği için her şey anlık olacak.

Anladığım kadarıyla yeni yazılımla beraber Baymak ve yetkili servisler arasındaki entegrasyon çok kuvvetli bir hale geliyor...

Haklısınız, artık bölge sorumlusu arkadaşlarımız her ayın iki haftası bölgelerini dolaşıyor. Ayrıca bir arkadaşımız tüm yetkili servisleri toplayıp eğitim veriyor. Devamlı olarak mali yapılarını kontrol altında tutmalarına destek olan bir Baymak, devamlı olarak yetkili servisin yanına giden, destek veren, eğitimler düzenleyen bir ekip olunca, ister istemez daha sıkı bağlar oluşuyor. Bu yapı da Baymak'ı ileriye götürüyor.

Bilgisayar kullanmayı dahi bilmeyen servisler olabilir. Servis Otomasyon Yazılımı'na adaptasyon ne aşamada şu anda?

Türkiye'yi 16 bölgeye böldük ve servislerimize ciddi eğitimler verdik. Servis Otomasyon Yazılımı'nın ne olduğu ve nasıl kullanıldığı öğretildi. Çünkü herşey sistem üzerinden yapılacağı için ilk başta servislerin bilgilendirilmesi gerekiyordu -Hak ediş, garanti, iş kapatmaları nasıl olacak şeklinde. Bu eğitimleri de sürekli yapacağız. Ama diyelim ki yetkili servis bilgisayar kullanmayı dahi bilmiyor ya da veri giremiyor. Burada tavizimiz yok. Kesinlikle veri girilmesini istiyoruz yoksa hak ediş oluşmayacak. Yetkili servislerin bu yazılıma ve getirdiklerine uyum sağlaması zorunlu...

Yeni yazılımla birlikte tablet, barkod okuyucu ve yazıcı alımı gerekiyor. Bunların maliyeti nasıl karşılanacak?

Öncelikle diğer firmalar servis yazılımını servislerle bölüşmüş yani yarısını ana firma yarısını servisler ödemiş. Ama Baymak Servis Otomasyon Yazılımı'nın maliyetini kendi üstleniyor. Bir nevi yetkili servislerimize hediye ediyoruz çünkü bu yazılım sayesinde yetkili servis de kendine çekti düzen verecek, iş akışını yönetebilecek. Ayrıca eskiden hak ediş alabilmek için sürekli evrak dolduruyor, merkeze gönderiyordu. Bu hem iş yükü, hem de maliyeti onlar için. Şimdi sistem üzerinden takip edecek ve tüm operasyon basitleşecek. Tablet ve diğer donanımın ücreti ise yetkili servis tarafından karşılanacak. Baymak anlaştığı bir firma üzerinden bu cihazları temin edecek ve yetkili servislerimize gönderecektir.

Bundan sonra ne gibi

Yeni Kıyafetlerimiz

Baymak servislerinin yeni kıyafetlerinde ilk göze çarpan detay, renkler. Klasik Baymak yeşili yeni kıyafetlerde kullanılmadı. Onun yerine Hollandalı BDR Thermea'nın kurumsal renkleri olan turuncu ağırlıklı olarak seçilmiş durumda. Çetin Bitirgiç, kıyafet konusunda Kurumsal İletişim Departmanı ile çalıştıklarını söyleyerek yetkili servislerin geri bildirimlerini de dinlediklerini aktarıyor. "Servislerimiz kot pantolonları yazın sıcaklığında giyemediklerinden şikayet ediyorlardı. Tişörtler de sürekli çekiyordu. Komple bir yeniliğe gerek vardı" diyor ve ekliyor: "Bu nedenle ucuza kaçmadan en kalitelisine odaklandık." Yeni kıyafetlerde pantolon kanvas tarzı olarak belirlenmiş, tişört seçiminde ise rahatlığa ve dayanıklılığa önem verilmiş. Kombinasyon sık bir ayakkabıyla tamamlanmış. Bu yazlık, kışkık kıyafetler ise hazırlanıyor. Bitirgiç "Zaten bakınca olmuş diyorsunuz, yetkili servislerin geri bildirimi de öyle. Rahatlık açısından çok iyi..." diyor.



yenilikler gündemde?

Şu anda Kurumsal İletişim Departmanı ile "Servis Kurumsal Kitapçığı" oluşturmaya çalışıyoruz. Yetkili servisin tabelası, müşteri karşılama bölümü nasıl olmalı, atölyesi nasıl düzenlenmeli, taşıdığı çantadaki logo nerede durmalı ve çanta nasıl olmalı, giydiği kıyafetin kemer tokası detayına kadar bir standartlar dizisi oluşturuluyor. Bu tamamlandığında Türkiye'nin her tarafındaki Baymak servisleri ortak bir görünüme kavuşacak.

Biliyorsunuz kıyafetleri yeniledik ve tüm servisler artık aynı kıyafetleri giyiyor. Sıra dükkan tasarımında. Bunu hazırlıyoruz ama bittiğinde bir anda servislerimize yüklenmeyeceğiz. Servis Kurumsal Kitapçığı tamamlandığında "beklentimiz budur" diyeceğiz ve yetkili servislerden hepsine uymalarını isteyeceğiz.

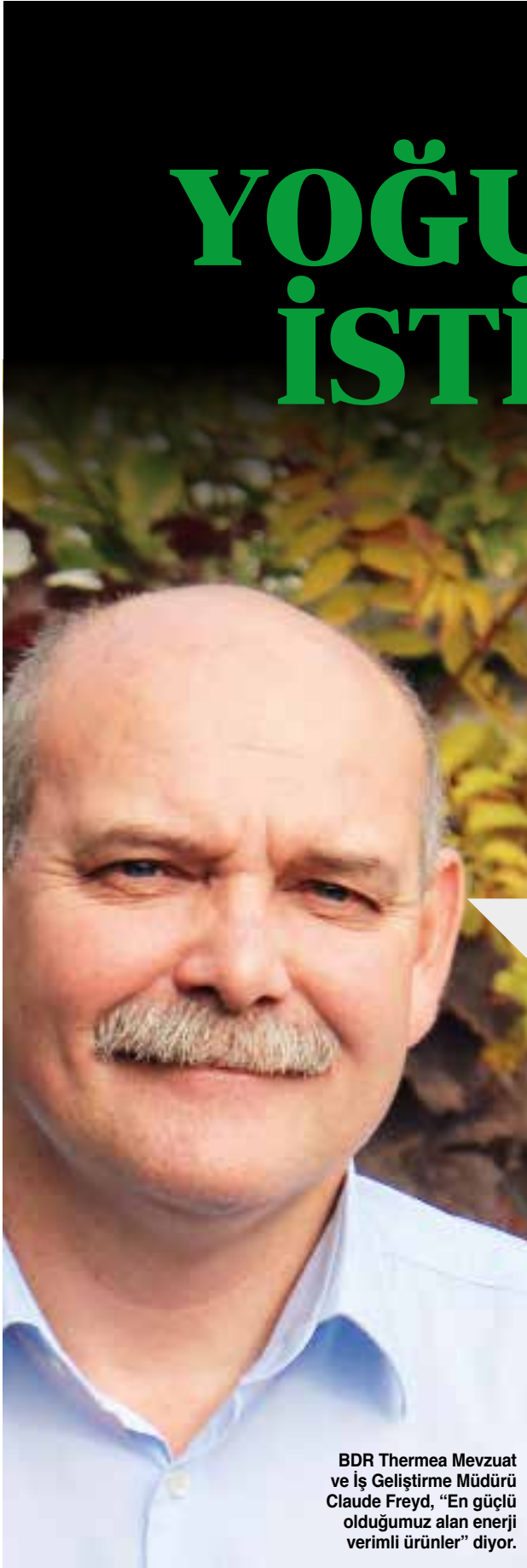
“

Şu anda Baymak servisi olmak için ciddi talep var. Baymak yetkili servisleri tüm yıl boyunca ürün yelpazesinin genişliği nedeniyle iş yapabiliyor ve böylece daha kazançlı oluyor.

”

YOĞUŞMALI İSTİYORUZ

Avrupa eski tip ısıtma cihazlarının üretimini ve kullanımı yasakladı. Sıra Türkiye’de. Düzenleme Bakanlık’ta bekliyor. Baymak olarak ülkemize milyarlarca dolar enerji tasarrufu sağlayacak bu düzenlemeyi destekliyoruz ve yeni döneme hazırız.



BDR Thermea Mevzuat ve İş Geliştirme Müdürü Claude Freyd, “En güçlü olduğumuz alan enerji verimli ürünler” diyor.

uluslararası Enerji Ajansı’nın her sene başında yayımladığı bir rapor var. İsmi önemli. Türkçesiyle “Enerji Verimliliği Pazarı Raporu.” Önemli çünkü enerji verimliliği konusunu, ‘çevreci’ bir bakış açısından ziyade ekonomik sonuçları itibarıyla ele alıyor. Ve bu alanı bir ‘piyasa’ olarak kabul ediyor. Raporun detaylarına inerek... Son 25 yılda Ajans üye ülkeleri, enerji verimliliği uygulamaları sayesinde 760 milyon ton petrol ihraç etmekten kurtulmuş. Sağlanan tasarrufun toplamı ise yine bu dönem için 5,7 trilyon dolar olarak hesaplanıyor. Almanya’nın enerji verimliliği uygulamalarıyla sadece geçen yıl 30 milyar dolarlık enerji ithalatının önüne geçtiği yazıyor raporda. Binalardaki enerji verimliliği düzenlemelerinin ise dünya çapında 90 milyar dolarlık bir pazara dönüştüğü bilgisi veriliyor. Raporun çarpıcı yorumlarından biri ise enerji verimliliğinin gelecek 10 yılın yıldız iş alanlarından biri olacağı yönünde.

Avrupa Birliği (AB) işte bu yeni 10 yılın kapısını geçen eylül ayında araladı. Avrupa'daki Enerji Verimliliği Uygulamaları (ErP- Energy Related Products) çerçevesinde alınan kararlar üye ülkelerde artık yüksek enerji verimliliğine sahip olmayan hiçbir ürün satılamayacak. Gaz, sıvı yakıt ve elektrikli ısıtma cihazları ile su ısıtıcılarını kapsayan düzenlemeyle en basitinden bir örnekle; AB ülkeleri sınırları içine yoğunlaşmalı olmayan bir kombi giremeyecek.

Bu, bizi niye ilgilendiriyor? Bir kere Baymak gibi Avrupa'ya ihracat yapan Türk firmaları için önem taşıyor. Ama asıl önemli tarafı Avrupa'daki düzenlemenin aynısının Türkiye'de de yürürlüğe girecek olması. Düzenleme şu anda Sanayi Bakanlığı'nın gündeminde ve AB'nin kararı bu işte hızlandırıcı rol oynayacak kuşkusuz. Dolayısıyla düzenleme yürürlüğe girdiği zaman Türkiye'de eski tip düşük verimliliği olan standart kombi ve kazanlar yasaklanacak.

Öte yandan enerji verimliliğine yönelik düzenlemeler Enerji Bakanlığı'nın 2023 yılına kadar 150 milyon dolar tasarruf hedefi çerçevesinde geliyor. Örneğin kombinin içindeki pompaları enerji verimli hale getiren "Lot II" isimli düzenlemenin birkaç yıl içinde gündeme gelecek. Dolayısıyla Türkiye'de faaliyet gösteren sektör firmalarının tamamı bu değişime ayak uydurmak zorunda. Değişime ayak uyduramayan ve geç kalan firmalar ise rekabette geri düşecek.

Her zaman bugüne değil, geleceğe bakan ve yenilikçi ürünleriyle sektörün öncüsü olan Baymak'ın Türkiye'deki en güçlü olduğu alanlardan biri enerji verimliliği... Öncelikle Baymak, alanında Avrupa'nın önemli teknoloji geliştiricilerinden BDR Thermea'nın inovatif gücünü arkasına alıyor. İkinci olarak Türkiye'de kurulu Ar-Ge Merkezi ve yüksek kalitede üretim yeteneğine sahip. BDR Thermea Mevzuat ve İş Geliştirme Müdürü Claude Freyd'in de dediği gibi "Baymak bu değişime çoktan hazır."

Claude Freyd, düzenlemenin ne anlama geldiğini, Avrupa'daki bu yeni dönemde BDR Thermea'nın yol haritasını ve bu sürecin Türkiye'ye yansımalarını Baymaklife'a anlattı...

ErP'deki Ecodesign gereksinimlerinin amacı sadece yüksek teknoloji kombi kullanımını sağlamak mı yoksa aynı zamanda kombilerin yenilenebilir enerji kaynakları ile entegreli olarak kullanımına teşvik etmek mi?

Ecodesign ve Enerji Etiketleme yönetmelikleri esasen Avrupa Birliği'nin (AB) "20/20/20 Planı" hedeflerinin resmi araçları. AB 2020 senesi için üç temel hedef belirlemiş durumda. Bunlar;

1) 1990 itibarıyla emisyon değerleri referans alındığında 2020'de sera gazı emisyonlarını yüzde 20 oranında düşürmek,

2) Enerji verimliliğini artırarak AB enerji tüketiminde 2020 itibarıyla yüzde 20 tasarruf sağlamak

3) Toplam enerji tüketiminin yüzde 20'sinin yenilenebilir enerjiler tarafından sağlanması.

Bu hedeflere ulaşmak için Ecodesign ve Enerji Etiketleme yönetmelikleri farklı yaklaşımlar sergiliyor. İlk olarak düşük verimli ürünleri yasaklamak (Ecodesign çerçevesinde) aynı zamanda (Enerji Etiketleme kapsamında) son kullanıcılara en iyi sınıf ürünleri seçebilmeleri için gereken bilgileri vermek.

ErP, Lot1 ve Lot2 ile yenilenebilir enerji kaynaklarının tam bağlantısı nedir?

Yenilenebilir enerjiler Ecodesign ve Enerji Etiketleme yönetmelikleriyle birlikte değerlendirilmiyor. Ana kriter enerji verimliliği ama enerjinin kaynağı değil. Kirlenici emisyonlar, gürültü ve NOx emisyonları da Ecodesign kriterlerinin kapsamında ele alınıyor. Bu vesileyle yenilenebilir enerjilerin ürün performans artırımına dolaylı yünden katkısı bulunuyor.

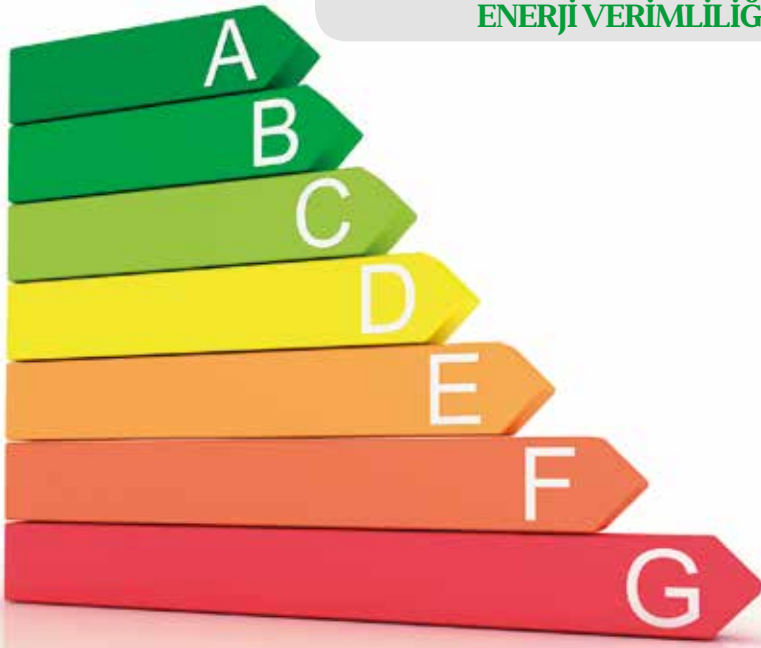
Kombi etiketlemeleri için hangi sınıflandırmalar mevcut? En yüksek ve en düşük sınıflar hangileri?

Kombi ısıtıcılarındaki enerji etiketlemesinde, sıcak su performansı açısından iki kategori var. İlki Eylül 2015'ten itibaren G'den A sınıfına kadar, diğeri Eylül 2019'dan itibaren F sınıfından A+ sınıfına kadar... Ancak güneş ile kombine edilen kombi/kazanlar Eylül 2015'ten itibaren G ile A+++ aralığında etiketleniyor.

İpler Tüketicinin Elinde

Düzenlemeler sektörü ve tüketicileri nasıl etkileyecek?

Sektöre gelen bu yeni kuralların, ısıtma ürünleri pazarını önemli ölçüde etkilemesini bekliyoruz. Yeni dönemde en verimli ürünler teşvik edilirken yenilenebilir enerji de desteklenecek. Son kullanıcının sadece ürünleri değil, teknolojileri kıyaslamasını sağlayan enerji etiketleme programı, şu anda montajcı/müteahhit etkisinde olan satınalma davranışlarını da kesinlikle değiştirecek. Son kullanıcı ilk defa gerçekten "ipleri eline alacak". Bu durumda üreticiler, daha fazla hizmet ve güvenilir iletişimi içeren daha kapsamlı teklifler sunmak zorunda olacak. Sektördeki bu gelişmeler iyi yapılanmış firmaların tamamen yararına olacak. BDR Thermea olarak bunu gerçek bir fırsat olarak görüyoruz.



“
Son
kullanıcının
sadece
ürünleri değil,
teknolojileri
kıyaslamasını
sağlayan
enerji
etiketlemesi
programı,
şu anda
montajcı/
müteahhit
etkisinde olan
satınalma
davranışlarını
da kesinlikle
değiştirecek.”

BDR Thermea'nın ürettiği kombilerin etiketleme sınıfları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bireysel kombiler tek başına A sınıfına ulaşabiliyor. Daha yüksek verimler, solar sistemlerle kombine edildiğinde ürün paketi olarak elde edilebiliyor.

A+ sınıfı sadece verimlilik için mi geçerli, ses seviyesi gibi diğer faktörler de dikkate alınıyor mu? Harflerin tam tanımı nedir?

Etiketlede belirtilen sınıf sadece verimlilikle ilgili. Bahsi geçen konuda A+ ifadesi mevsimsel ısıtma verimliliği anlamına geliyor ve ürünün verimliliği yüzde 98 ile yüzde 125 arasında oluyor. Kazanlar için alan ısıtma verimliliği kazan kısmı yükü, tam verimlilik, düzeltme faktörleri, harici elektrik tüketimi, bekleme halindeki ısı kaybı ve brülörün harcaması hesaba katılarak yapılıyor.

Satın alma aşamasında tüketici etiketlemeyi tam olarak nasıl anlayabilir?

Etiketler farklı teknolojilerin kıyaslanmasını sağlıyor. Örneğin kazanların ve ısı pompalarının verim, çıkış değeri, ses seviyesi, bireysel kullanım için sıcak su performansının kıyaslanmasına imkan tanıyor. Bireysel kullanım için sıcak su etiketleri ile ilgili olarak ayrıca bireysel sıcak su hacmine bağlı olarak 3XS ile 3XL konfor sınıfı belirtiliyor.

Uygulamanın bu iki fazıyla beraber neler değişecek?

Esasında iki fazdan daha fazla faz vardır. Ancak özetlemek gerekirse, farklı teknolojilere göre verimlilik gereksinimleri güçlendirilecek, NOx sınırları (26 Eylül 2018 tarihinden itibaren belirtilecek, etiket ölçekleri değişecek. Örneğin yeni etiket ölçeği D yerine A+++ olarak 2019 yılından itibaren alan ısıtma uygulamaları için

kullanılacak. Daha açık olmak gerekirse, Avrupa Komisyonu tüm ürün kategorileri için yeni bir küresel ölçek tanımlamayı hedefliyor. Buzdolabı gibi evsel ürünlerden yola çıkarak mevcut etiketlemenin etkisini kaybettiği düşünülüyor.

İngiltere ve Hollanda gibi halihazırda yüksek verimli kombilerin ağırlıklı olarak kullanıldığı pazarlarda herhangi bir değişiklik meydana geldi mi?

Bu ülkelerde satışlar direkt olarak etkilenmedi. Bu yönetmelik ve direktiflerle ilgili olarak uygulamalar hakkında birçok soru ortaya çıktı.

70 kW üzerindeki kazanlar için sistem nasıl çalışacak? Bu ürünlerde de etiketleme olacak mı?

Enerji etiketlemesi 70 kW ürünlere kadar. Bu nedenle bu gücün üzerinde etiketleme yok. Ancak 400 kW altındaki kazanlar da Ecodesign gerekliliklerine uygun olmak zorunda.

Bu yönetmelik ile yıllık olarak yüzde AB için düşürülmesi hedeflenen enerji tüketim yüzdesi veya CO2 emisyon değeri nedir?

Alan ısıtmada sağlanacak enerji tasarrufunun, Çek Cumhuriyeti'ndeki yıllık brüt enerji tüketimine yakın bir değerde olacağı tahmin ediliyor. Ayrıca ürünün ömrü ve stok değişimi baz alındığında, Ecodesign ve Enerji Etiketleme'nin başlamasından itibaren 15 yıl sonra yıllık tasarrufun 3100 PJ (74 Mtoe-megaton eşdeğer petrol) olabileceği öngörülmüyor. Bireysel sıcak su ısıtma üretiminde ise yıllık tasarrufun tahminen Estonya ve Litvanya'nın yıllık brüt enerji tüketimine yakın olabileceği hesaplanıyor.

Türkiye bu yönetmeliği önümüzdeki iki yıl boyunca tümüyle rektifiye edecek. Bu geçiş sürecinde pazardaki beklentimiz ne olmalı? Konvansiyonel ünitelerin halen dikkate değer bir pazar payı olduğu İtalya, Çek Cumhuriyeti ve Polonya gibi ülkelerdeki tecrübeler ne yönde? Tüketiciler kısa zamanda adapte olabildi mi? Fiyat artışlarına genel tepkiler ne yönde?

Kesin analizlere sahip olmak için biraz erken. Halihazırda sadece distribütörler ve tesisatçılardan gereksinimleri nasıl karşılayacaklarına dair birçok soru geliyor. Web sitelerimizde özel kısımlar açarak bu öngörüye sahip olmaya çalışıyoruz. Öte yandan yaz sezonunda, 26 Eylül 2015'ten itibaren AB pazarında yasaklanacağından dolayı duvar kombilerde çok sayıda uygunsuzlukla karşılaştık. Son tüketiciler ise sadece etiketleri inceliyor. Bu nedenle kısa sürede çok fazla soru geleceğini öngörmüyoruz.

Biz size hep sıcak davrandık!



3 YIL GARANTİ

BACA TIKANMASINA
KARŞI
EMNİYET SİSTEMİ

35/60 °C
SICAK SU
ARALIĞI

YÜKSEK KONFORLU
SICAK SU İMKANI

11 LİTRE/DAKİKA
SICAK SU
KAPASİTESİ

- Hermetik baca sistemi
- Aşırı ısınma emniyet termostadı
- İyonizasyonlu alev kontrol sistemi
- Elektronik ateşlemeli ve alev modülasyonlu
- LCD ekran üzerinden arıza uyarı sistemi

Baymak'ın teknolojik, şık tasarımı ve tasarruflu şofbeni ile banyo keyfiniz artık her zamankinden daha uzun ve keyifli...



SİYAH BEYAZ FİLM GİBİ BİRAZ

Bayern Münih'in gol makinesi iken İtalya'ya 20 milyon Euro bonservis bedeliyle gitti. Fiorentina'daki sakatlıklarla geçen kabus iki sezonun ardından geldiği Beşiktaş'ta yeniden doğmuş gibi. 30 yaşındaki Alman golcü Mario Gomez'in hikayesi azmin ve adanmışlığın başarıya giden yolun anahtarı olduğunu çok güzel anlatıyor.

T ransfer sezonunda Beşiktaş ve Mario Gomez 'flörtü' spor sayfalarına ilk düştüğünde haberi okuyan herkes, "imkansız bir aşk hikayesi" diye geçirmişti içinden. Bir yanda yaşadığı finansal darboğazdan çıkmaya çalışan Beşiktaş, diğer yanda Alman futbolunun gelmiş geçmiş en önemli golcülerinden Mario Gomez. Üstelik tam da bu haberlerden sadece birkaç hafta önce Galatasaray'ın Teknik Direktörü Hamza Hamzaoglu, "Kulübü 9 milyon euro, kendisi 5 milyon euro istediği için alamadık" açıklamasını yapmıştı. Dolayısıyla biraz da bu nedenle Gomez ve Beşiktaş flörtü, eski Türk filmlerinin klasikleşen "zengin kız, fakir oğlan" hikayesine benziyordu. Ancak herkesin "imkansız" dediği bu aşk öyle bir başladı ki, Mario Gomez Kara Kartal'ın, Kara Kartal da Gomez'in ilacı oldu.

Beşiktaş, taraftarın sevgilisi Demba Ba'nın gidişini unutturmak isterken Mario Gomez de İtalya'da geçen kabus dolu iki yılı unutmak ve Bayern Münih'teki formunu yakalayıp Almanya Milli Takımı'na geri dönmek istiyordu. Gomez, 2013'te Bayern Münih'te 32 maçta 19 gol atıp takımıyla üç kulvarda üç kupa kaldırmasının ardından 20 milyon euro'ya Fiorentina'nın yolunu tutmuştu. Ancak süperstar, iki sezon oynadığı Floransa'da bir türlü kendisinden beklenen patlamayı yapamadı çünkü üst üste yaşadığı sakatlıklar onun

Mario Gomez Tam Bir Gol Makinesi

Tam adı	Mario Gomez Garcia
Doğum tarihi	10 Temmuz 1985 (30 yaşında)
Doğum yeri	Riedlingen, Batı Almanya
Boy	1,89 m
Mevkii	Santrafor

Profesyonel kariyeri

Yıllar	Takım	Maç	Gol
2003-2009	Stuttgart	121	63
2009-2013	Bayern Münih	115	75
2013	Fiorentina	29	7
2015	Beşiktaş (kiralık)	7	6
Toplam		272	151

Milli takım kariyeri

2005-2006	Almanya U-21	9	1
2005	Almanya A2	2	1
2007	Almanya	60	25



kupalar kazanmasını engelledi. Serie A'daki ilk sezonunda dokuz maçta sadece üç gol atabildi. Geçen sezon ise 20 maçta rakip fileleri sadece dört kez sarsabildi.

İşte son iki yılda İtalya'da yaşadığı bu kabus tablo nedeniyle Mario Gomez'in Türkiye'deki performansı da merakla bekleniyordu. Ancak Süper Mairo, Türkiye kariyerine İtalyanlara nazire yaparcasına başladı.

MÜTHİŞ BİR İŞ BİTİRİCİ

Beşiktaş'ta yedi lig maçında altı gol atıp neredeyse Serie A'da iki sezondaki toplam skor sayısını sadece yedi maçta yakalaması herkesi şaşırttı. Özellikle Fenerbahçe derbisinde 'duble' yapması moralini zirveye çıkardı. İtalyan Gazeteci Gaetano Mocciano, Mario Gomez'in Türkiye liginde ilk yedi haftada gösterdiği performansını yorumladığı makalesinde "Yedi haftada altı

Futbolcuların, kendilerini dikkat çeken ve pahalı şeyler giymek zorunda hissediyormuş gibi davrandıklarını vurgulayan Gomez, bunu kesin bir dille eleştiriyor.



“
Uğurlu sayım
üç. Santrafor
olarak üç
numaralı formayı
giymek uygun
olmayabilir. İlk
baştan beri 33
numaralı formayı
seçtim. Bir ara
dokuz numarayı
giydim. O da
üçün katı.”

gol atması hepimizi daha da şaşırttı. Türkiye Ligi'ndeki performansı, Fiorentina taraftarları tarafından da dikkatle takip ediliyor. Hatta onun hakkında yapılan yorumlarda, 'Bizden 5 milyon euro alıyordu ancak form grafiği bu kadar iyi değildi. Bu adama ne oldu?' şeklinde ifadelerin kullanıldığını söyleyebilirim. Ancak İtalya'da geçirdiği iki sezonda profesyonel kişiliğiyle tam bir örnek olan Mario'nun Türkiye'de performansını yükseltmesinin Fiorentina taraftarları da mutlu ettiğini belirtmek gerek" diye yazıyor. Almanya Milli Futbol Takımı Teknik Direktörü Joachim Löw ise Gomez'in son dönemde gösterdiği performanstan memnun olduğunu belirterek "Gomez şu anda iyi gidiyor. Böyle devam ederse milli takım için şansı yüksek" diyor. Ancak Gomez

futbolculuğunu özetleyen en güzel yorumu futbolun 'akıl adamı' Arsenal menajeri Arsen Wenger yapıyor: "Gomez doğru zamanda doğru yerde olmasını bilen müthiş bir iş bitirici." Şimdi gelin isterseniz Beşiktaş'ın müthiş 'iş bitiricisinin' hikayesine daha yakından bakalım...

REAL MADRIDLİ BABANIN BARÇALI OĞLU

Tam adı Mario Gomez Garica. 10 Temmuz 1985 tarihinde Almanya'nın Rieglingen kasabasında Almanya'ya göç eden İspanyol bir baba ve Alman bir annenin oğlu olarak dünyaya geldi. Almanya'da yetişen tüm çocuklar gibi küçük yaşta spora başladı. 10 yaşında SV Unlingen'de futbola tanışan Gomez, babası Real Madrid taraftarı olmasına rağmen, kendisi Romario'ya hayranlığı nedeniyle Barcelona'yı tuttu. Fizik olarak farklı olsalar da Romario hep idolü oldu. Ancak babası, daha sonra Gomez hangi takımda oynuyorsa, o takımı tutmaya başladı. Şu anda da muhtemelen 'koyu' bir Beşiktaş taraftarıdır.

2001'de Stuttgart altyapısına geçen Gomez, profesyonel futbol hayatına ise bir Hamburg maçıyla başladı. 2004-2005 sezonunda Stuttgart A takımına yükseldi ancak asıl patlamasını 2006-2007 sezonunda yaşadı. Eli kırıldı, sol dizinden sakatlandı. Buna rağmen sezonu 14 gol yedi asistlik performansla tamamlarken Stuttgart şampiyon oldu. Gomez de sezon sonuna Almanya'da "yılın oyuncusu" seçildi. Hem Almanya hem de İspanya vatandaşı olan Gomez, bu başarısı ile iki ülkeden de milli takım daveti alırken tercihini Almanya'dan yana kullandı. Mario Gomez Almanya Milli Takımı'nda toplam 60 maçta 25 gol atma başarısını gösterdi. 2008-2009 sezonu sonunda 35 milyon euro'ya Bayern Münih'e transfer olurken Bundesliga'da en fazla bonservis bedeli ödenen futbolcu oldu. Bayern Münih, formasıyla 2013'de Şampiyonlar Ligi Şampiyonluğu yanında iki kez de Bundesliga zaferi yaşadı. 2010-2011 sezonunda Bundesliga'da 28 gol atarak gol kralı oldu.

Euro 2012'de bileğinden yaşadığı

Gomez'in Türkiye'ye gelme kararında Alman model sevgilisi Carina Wanzung büyük rol oynadı.

sakatlık nedeniyle sezon açılışını kaçırmaması ve Mandzukic transferin de etkisiyle gözden düşen Mario Gomez, sezon sonunda 20 milyon euro karşılığında Fiorentina'nın yolunu tuttu. Ancak burada yaşadığı ağır sakatlıklar nedeniyle bir türlü beklenen performansı gösteremedi.

ELEŞTİRİLER SONRASI BIRAKMAYI DÜŞÜNDÜ

Mario Gomez 1,89 cm boyunda ve 80 kilogram ağırlığında sert bakışlı bir Alman olmasına rağmen duygusal bir kimlik taşıyor. Söz gelimi 2011'de Avusturya karşısında boş kaleye kaçırdığı gol sonrası aldığı yoğun eleştiriler nedeniyle futbolu bırakmayı bile düşünmüştü. O günlerde futbolu ve kendisini sorgulamış. Ancak "Bu oyunu seviyorum. Kimse için değil sadece kendim için futbol oynamak istiyorum" diyerek "devam" kararı almış. Gomez, futbol kariyeri boyunca Stuttgart, Bayern Münih ve Fiorentina'da 33 numaralı formayı giydi. Almanya Milli Takımı'nda ise 23 numaralı formayı terletiyor. Gomez, forma numarası ile ilgili yaptığı açıklamada, "Uğurlu sayım üç. Santrafor olarak üç numaralı formayı giymek uygun olmayabilir. İlk baştan beri 33 numaralı formayı seçtim. Beşiktaş'ta da boşsa 33 numaralı formayı giymek isterim. Bir ara dokuz numarayı giydim. O da için katı" diyerek bu duruma açıklık getirir.

ÖZGÜRLÜKLER SAVUNUCUSU

Gomez, özgürlüklerin savunucusu olarak kişi ve kurumlarla savaştan kariyeri boyunca hiç çekinmez. Öyle ki, Alman Futbol Federasyonu'na başkaldırarak eşcinsel futbolcuların saklanmalarına gerek kalmadığını söyleyerek eşcinsel futbolcuların haklarını savunur. Bunun bir tabu olmaktan çıkması gerektiğini



Aynı Zamanda O Bir Gurme

Gomez, annesini de çok sever. Almanya'ya her ziyaretinde annesinden kendisine 'maultaschen' yapmasını ister. Çok eski bir mazisi olan ve tat olarak biraz bizim mantıya benzeyen bu Alman geleneksel yemeği onun favorisi. Ancak Fiorentina günlerinde annesinin yemeklerinin çok eksikliğini hissetmiş. Çünkü yatılı olarak ilk kez Almanya dışına çıkmış.

Gomez, Almanya'da çok ünlü bir otel ve restoran zincirinin de sahibi. Çok iyi bir gurme olduğu bilinen Gomez, "Stadthaus Backnang" denilen eski bir Alman geleneksel konağını, tüm masraflarını karşılayarak anahtar teslim tadilat ettirir ve burayı otel-restorana çevirir. Bununla beraber kendi ifadesine göre 2011'de 26 tane daha otel-

restoranın oldu. Mönüsündeki favori yemeği ise kırmızı et ve soğanla yapılan Zwiebelrestbraten.

Bu işi, "kendisi için iyi bir yatırım" olarak tanımlayan Gomez, bilinenden oldukça uzak bir futbolcu. Çünkü işi ile alakalı çok duygusal, açık sözlü ve dünyaya farklı bir bakışa sahip. Adına şarkılar bestelenen Gomez, zaman zaman moda dergilerinde boy gösterirken futbolcuların giyimlerini birbirine benzediği için eleştiriyor. Futbolcuların, kendilerini dikkat çeken ve pahalı şeyler giymek zorunda hissediyormuş gibi davrandıklarını vurgulayan Gomez, bunu kesin bir dille eleştiriyor. Favori renklerini siyah, gri ve beyaz olarak açıklayan Gomez'in Beşiktaş ile yolunun kesişmesi bu ilginç tesadüf böylece ortaya çıkıyor.

söylediğinde ise hakkında mesnetsiz iddialar ortaya atılır. Özel yaşamında uçarı bir kimlik sergilemeyen Mario Gomez, dokuz yıldır birlikte olduğu çocukluk aşkıdan ayrıldıktan sonra, Alman model Carina Wanzung ile birlikte yaşamaya başlar. Dünyaca ünlü modelin Gomez'i Türkiye'ye gelme konusunda ikna ettiği de biliniyor.

“

Münhasır bayilik bizim için çok önemli. Dördü bu sene eklenen 15 münhasır bayimiz var. Bayilerimizin yüzde 90'ı Sakarya bölgesinde. Geri kalanı da İzmit ve Düzce'de... Biz sadece bir kombi ya da klima markası değiliz. Mekanik tesisatta kullanabileceğin her türlü ürün Baymak'ta var. Bu da bizi çok rekabetçi kılıyor.

”



Cihan Tesisat Genel
Müdürü Doğan Çatalbaş

AYAĞA KALKMAK

Sakarya bölgesinin güçlü firması Cihan Tesisat 29 yıllık hayatında iki kritik viraj atlattı ve hepsinden de güçlenerek çıktı. Şimdi ise kurucuları Kazım Arslan'ı kaybettiler. Ama Aile birbirlerine sıkıca sarılarak Kazım Bey'in mirasını daha ileri taşımaya hazırlanıyor.

A dapazarı'nın kesişme noktasındaki Erenler'de bulunan Mobilyacılar Sanayi Sitesi'nin 1292'nci sokağına girdiğinizde Cihan Tesisat'ın üç katlı plazası şık dış görünüşüyle hemen kendini belli ediyor. Binanın en üstünde dev bir Baymak yazısı var, altında ise Cihan Tesisat yazıyor. Bu iki logo 1991'den beri hiç ayrılmadı. "Biz, Baymak'tan hiç ayrılmadık. Ne olursa olsun Baymak'a hep inandık. İçimizde Baymak sevgisi oluştu" diyor Genel Müdür Doğan Çatalbaş, "O nedenle Cihan Tesisat, Sakarya'da Küçük Baymak'tır."

Cihan Tesisat 1986'da Çatalbaş'ın kayınpederi Kazım Arslan tarafından kuruldu. Zirai Donatım Kurumu'nda makine mühendisi olarak sürdürdüğü memuriyet hayatından kendi işini yapmak için istifa eden Arslan küçük bir han odasında mekanik tesisat proje ofisi olarak işe başlamış. 1989'da ise taahhüt işine girmiş, 1991'de de Baymak bayiliğini üstlenmiş. Cihan Tesisat bugün 10 milyon lira cirolu, 15 münhasır bayisi ve 50'ye yakın da satış noktasıyla Sakarya bölgesinin hakimi konumunda. Adapazarı'ndaki birçok fabrikanın, sanayi tesisinin ve deprem sonrası inşa edilen konutların çoğunda onların tesisatları çalışıyor.

Damadı Doğan Çatalbaş, Arslan'ın bu mirasından bahsederken boğazı düğümleniyor, konuşamıyor. Makine mühendisliği Odası'nın başkanlığını iki dönem, Ticaret Odası'nın ikinci başkanlığını üç dönem yapan Sakarya'nın saygıdeğer işadamlarından Arslan dört ay önce vefat etti. Zaten Cihan Tesisat'ta herkesin gözlerinden bu acının izlerini okumak mümkün. Konu Kazım Bey'e

geldiğinde herkes suskunlaşıyor. "Bayrağı bize devrettiğinde bile hep arkamızda durdu, yön gösterdi. Şirketin dışa dönük yüzü oldu" diyor Çatalbaş, "Bana çok güvendi henüz 25 yaşındayken işleri teslim etti ve bir gün bile hiçbir şeyin hesabını sormadı."

Bu dönem, Cihan Tesisat'ın hikayesindeki üçüncü kritik viraj. Son üç senedir yüzde 30'luk bir tempoyla büyüyen, organizasyon ve pazarlama anlamında güçlenen şirket, şimdi yola Kazım Arslan olmadan devam edecek. Ama çok güçlü bir ekipleri, çalışma azimleri ve bayrağı daha ileri taşıma arzuları var. Bunları da pek çok şirkete örnek olacak şekilde planlı ve stratejik adımlarla yapıyorlar.

İnternet sitenizdeki referanslara bakıldığında çok fazla sanayi tesisi göze çarpıyor. Toyota, Hyundai, Federal Elektrik gibi büyük işletmelere hizmet verilmiş. Cihan Tesisat sanayi odaklı mı çalışıyor ağırlıklı olarak?

1990'lar Adapazarı'nın sanayileşmesinin başladığı yıllar dolayısıyla şirketin odağı sanayiye kaymış. Tabii Baymak'ın toptan satışı devam ediyormuş ama 1999 depremine kadar gelirlerde ağırlık sanayi olmuş. Deprem öncesinde yeni bir işyeri açmıştık. Orası yıkıldı. 350 metrekarelik sanayide bir depomuz vardı, oraya taşındık ve tekrar ayağa kalkmaya çalıştık. Tabii deprem felaketi sonrasında Adapazarı yeniden imar edildi. Kalıcı deprem konutlarında işler aldık ardından doğalgaz geldi. Dolayısıyla eskiden ciromuz içinde sanayinin payı daha büyüktü ama şimdi yüzde 12,5'i geçmez.



GÜNEŞ'E YOLCULUK

Cihan Tesisat üç katlı plazalarının çatısına kurdukları sistemle iki buçuk yıldır kendi elektriğini üretiyor. Doğan Çatalbaş bu yatırımın nedenini, "Bu ufkunun açık olması ve geleceği görmekle ilgili bir durum" diyerek açıklıyor ve ekliyor: "Biz, binamızın açılışını yapmadan önce bu sistemi kurmaya ve tanıtımını yapmaya karar verdik. Ülkemizde ciddi bir enerji açığı ve ihtiyacı var. Bunun da önüne geçmenin yolu doğal enerji kaynaklarını kullanmak. Düzenlemeler de geliyor. Şimdi çift yönlü sayaç mevzuatı çıktı, prosedürlerle ilgili kolaylaştırıcı düzenlemeler geldi." Sakarya'da apartmanların iki katlı olması nedeniyle çatılar kurulum için uygun. Çatalbaş da güneş enerjisi sistemleri alanında bir gelecek olduğunu ve önce davrananların da avantajlı olacağına inandıkları için iki yıl önce 15 bin lira yatırımla bu sistemi kurduklarını anlatıyor. "Sistem altı - yedi yıl içinde maliyetini amorti edecektir. Ama bize maddi katkısından ziyade prestij olarak çok faydası oldu. Burada, Belediye Başkanı, Ticaret Odası Başkanı, Makine Mühendisleri Odası gibi kentin önde gelen isimlerinin katıldığı bir açılış yaptık ve sistemi tanıttık. Ender Bey de gelmişti. Onlara, kentimizde bu sistemleri yaygınlaştırmamız gerektiğini anlattık" diyor. Cihan Tesisat şimdiye kadar bu alanda bir kurulum yapmadı. Çatalbaş şu anda işlerin daha çok tanıtım şeklinde ilerlediğini söylüyor. "Ama" diyor, "İlgi çok ama ilk yatırım maliyeti nedeniyle biraz geri duruyorlar. Şekerbank ile imzalanan EkoKredi anlaşması rüzgarı tersine çevirecektir."

Baymak ile nasıl tanıştınız?

Bunun ilginç bir hikayesi var. Kazım Bey, 1991'de cadde üzerinde 50 metrekarelik bir dükkân açmaya hazırlanıyormuş. Baymak'tan rahmetli Fatih Bey ve Göksel Hanım kenti ziyaretinde dükkânı görmüş ve ziyaret etmiş. Kazım Bey'e bayilik teklif etmiş. O yıllarda kentin büyük şirketlerinden biri Baymak bayisi. Bu nedenle "olmaz" demiş, "zaten var, bayi olmam yakışık kalmaz." Sonra Fatih Bey birkaç kez daha gelmiş ve ikna etmiş. Böylece 1991'de bayi olunmuş.

Siz işlere nasıl katıldınız?

2000 sonrasında bu kalıcı konutların şantiyesinde işleri yürütmek üzere işe başladım. İTÜ Makine Mühendisliği Bölümü'nden yeni mezun olmuştum. Sakarya Üniversitesi İşletme Bölümü Yönetim ve Organizasyon ana bilim dalında yüksek lisansa başlamıştım. Haftanın iki günü dışında dersim yoktu. Amcam valiliğin açtığı meslek kurslarında sıhhi tesisat ustalık eğitimi alıyordu. Ben de günlerim boşa geçmesin diye akşam 18:00-21:00 arasına derslere girmeye başladım. Amacım işin uygulama kısmına da hakim olmaktı. Sonra sabahları üç saat de kaynakçılık kursuna yazıldım. Üç ay böyle geçti, sertifikalarımı aldım. Kayınpederim baba dostumuz. İş öğrenmem için babam konuşmuş, Kazım Bey de "gelsin başlasın" demiş. Cuma kurs bitti, pazartesi işe başladım. Aralık 2000'di. 2002'de kayınpederimin ortağı ayrılıp kendi işini kurmak istedi. Bunun üzerine, şantiye de bitmişti, masa başı işleri yürütmek için ofiste çalışmaya başladım. Kayınpederim teknik taraftan ziyade şirketin dışı dönük yüzüydü. Ortağımız ayrılınca şirket içindeki işlerin yürütülme görevini devraldım. Üç yıl böyle gitti, 2005'teki evliliğin ardından ikinci şirketi kurarak toptan satış ile taahhüdü ayırdık.

Taahhüt ve toptan satış bir arada yürümediği için mi bu yolu seçtiniz?

O dönem biraz daha sıkıntılı günler geçiriyorduk. Ortağımız ayrılınca şirket ikiye bölünmüştü. Diğer taraftan birkaç işimizde karşılıksız çekler nedeniyle sıkıntıya düşmüştük. O nedenle küçülmeye gittik. Deprem sonrasında bir süre işleri depoda yürütmüştük ama sonrasında kent merkezinde 400 metrekarelik üç katlı bir plaza açmıştık. Orayı kapattık, aynı yerde 80 metrekarelik daha küçük bir dükkâna geçtik. Biraz umutsuzluk oldu tabii. O döneme kadar işin daha çok

teknik tarafındaydım ama bu kriz sonrası idari tarafa da geçtim. Dolayısıyla tüm bu değişimler, bir anlamda şirketin ikinci kuruluşu oldu.

Bu sıkıntılı durumdan çıkmak için nasıl bir strateji çizdiniz?

En beğendiğim özelliğim, çalışkanlığım. İşimi her şeyin önünde tutarım, işimi çok severim. Sabah 08:00'de başlar, akşam geç saatlere kadar çalışırım. Ve işin her noktasına hakim olmaya çalışırım. O dönemde çalışırsak bu sıkıntının üstesinden geleceğimize inanıyordum. Adapazarı'nda alanın önemli firmalarından biriydik; 2003'te kente doğalgaz gelmişti, konut piyasası hareketliydi ve arkamızda Baymak'ın gücü vardı. Tek yapmamız gereken şirketin bu potansiyelini harekete geçirmekti. İşte o noktada tekrardan bir diriliş sergiledik.

Cihan Tesisat geçen yılı ne kadar ciroyla kapattı ve ürün bazında satış adetleri nedir?

Baymak ciromuz 5 milyon lira. Baymak dışı mekanik tesisat işlerinden ise aynı miktarda gelir elde ediyoruz. Geçen sene 1.400 kombi sattık. Bu seneki hedefimiz ise 1.650 adetti ki ilk 10 ayda bu hedefi yakaladık, yılı 1.750 adet ile kapatırız. Radyatör olarak ise 6.500 metre tül hedefimizi bu ay itibarıyla doldurduk. Muhtemelen yılsonunda 7 bin metre tül göreceğiz. 100 adet de Lectus sattık ki Lectus'lar Adapazarı'nda pazarın yüzde 70'ine hakim. Klima satışlarımız da 100 adetlerden 250-300'e çıktı. Bu sene hedefimiz yüzde 15-20 büyümektir ki bunu da aştık ve seneyi yüzde 25 büyümeye kapatacağız. Baymak ciromuz da 5,5 milyon lirayı bulacak. Ayrıca son üç - dört yıldır kesintisiz yüzde 25-30'luk bir ivmeyle büyüyörüz.

Aslında hem genel ekonomik koşullar hem de iklimlendirme sektöründe sıkıntılar var. Bunlar göz önüne alındığında gayet tatminkar büyüme rakamları yakalamış durumdasınız...

Evet, üstelik Adapazarı'nın kat problemi sıkıntısına rağmen bunu başardık. Şöyle ki, deprem nedeniyle iki kattan daha yüksek evler yapılamıyor. Bu sene üç kat gündemdedi, o nedenle müteahhitler birkaç senedir bunu bekliyordu. Şimdi onay çıktı ve projeler hız kazandı. Satışlarımızı artırmamızda bunun etkisi var. İşin rekabet tarafına gelirsek doğalgaz sonrası çok arttı. 2000'lerde bilinen 10-15 firma varken şimdi 100 tane var. Marka sayısı da 15-20'ye ulaştı. Hepsinin ana bayisi, alt bayisi vs. var. Dolayısıyla rekabette yoğun bir ortam var.



Rekabette farklılaşmak için neler yapıyorsunuz?

Bu noktada kurumsallaşabilirsek, fiyat değil hizmet odaklı olursak farklılaşabileceğimize inandık. Rakibin verdiği fiyatlara göre de hiç hareket etmedik. Buna paralel olarak teknik destek anlamında hep müşterilerimizin yanında oluyoruz. İkinci olarak mümkün olduğunca stoklu çalışırız. Bizden birisi istediği bir ürünü aynı gün alabilir. Diğer taraftan kentimizde yeniliklerin hep öncüsü olduk. Örneğin ilk "infomobil" denilen teşhir araçlarını yapan firmalardan biriyiz. Bir araç aldık ve Baymak ürünlerini gezici olarak sergiledik. Babam da öyleydi, aynı şekilde ben de işimize yatırım yapmayı seviyoruz. İşyerimizde de gördünüz güneş enerjisinde elektrik üretme sistemi kurduk.

Bir de işler büyüdükçe servis ihtiyacı artıyor. Bu amaçla bölgemizdeki iki tane olan yetkili servis sayısının artırılması için ön ayak olduk ve bir tane daha açıldı. Büyükşehirlerde bile üç tane yetkili servis yoktur.

Bundan sonrası için hedefler nedir, bölgeye yayılma planı var mı?

Sakarya Bölgesi'nde pazarın yüzde 35'ine hakimiz. Ama sadece kombi olarak bakarsak yüzde 20. Hedefimiz kombideki payımızı artırmak. Büyük projelerde çok ön plana çıkamıyorduk. Yeni pazarlama çalışmamızla buna ağırlık verdik ve sahada daha etkin olmaya başladık. Bu sayede sadece ilk 10 aydaki satışlarımızın yüzde 40'ı projelerden geldi. Şimdi bu alana daha fazla ağırlık vermek istiyoruz ve bu amaçla bir pazarlama çalışanı daha alacağız. İkinci olarak bayilik yapılanmasında adımlar atacağız. Ulaşamadığımız ya da çok satış yapamadığımız firmalarla olan ilişkilerimizi kuvvetlendirmek istiyoruz. Bir de Düzce ve İzmit'te daha etkin olmayı planlıyoruz.

“

Çatalbaşı'nın ofisindeki masasının hemen başucunda da pek alışık olunmayacağı üzere idee çalışıyor. “Bir kombi çalışma ofisinde normalde durmaz” diyor, “Ama bu idee. Piyasasının en sessiz, en küçük kombisi ve hem estetik hem ses olarak rahatsız etmiyor.

”

KÜÇÜK KAÇAMAKLAR

Gürültüden, baş döndürücü insan trafiğinden ve astronomik fiyatlardan uzak, doğayla bütünleşeceğiniz dingin bir tatilin peşindeyseniz tam vakti! Zamanın yavaş aktığı bu destinasyonlara yapacağınız ufak bir kaçamak bile ruhunuzu arındırmaya yetecek.



Bozcaada / Çanakkale

Ada Sefası

Yabani kekik kokuları arasında uzun yürüyüşler yapıp bisikletle adayı keşfetmek için ideal zaman. Adaya özgü Kuntra, Karalahna, Çavuş ve Vasilaki üzümlerini kaynağından tadabilirsiniz. 500 yıldır birarada yaşayan Rum ve Türk geleneklerinden oluşan ada mutfağı tam bir mozaik. Zeytinyağı taze otlar, deniz mahsulleri, adaya

özgü tavşan ve oğlak yahnisi her damağa hitap ediyor. Gelincik şurubu, domates ve karadut reçeli, sakızlı-bademli kurabiye ve dibek kahvesini denemeden dönmeyin. "Denizsiz olmaz" diyenlerdenseniz keşif dalışı yapabilirsiniz -tabii ki termal kıyafetlerle. Bozcaada'nın sualtı zenginliği ve çok derin olmayan yapısı amatörler için de

uygun. Dolunaya denk gelerseniz mutlaka adanın en yüksek noktası Göztepe'ye (192 metre) çıkıp bir tarafta güneş batarken diğer yandan ayın doğuşuna şahitlik etmelisiniz. Tatilinizi keyifli bir 'road trip'e dönüştürmek isterseniz Gökçeada, Assos, Gelibolu ve Truva'yı da ziyaret ederek Kuzey Ege turunu tamamlayabilirsiniz.



Kapadokya / Nevşehir

Büyülü Vadi

Sabaha karşı 04:30'da uyanmak 'tatil' kavramına ters düşebilir. Ancak Kapadokya'nın pudra pembesi semalarında güneşin doğuşunu balondan seyretmek eşi benzeri olmayan bir deneyim. Lüks seyahat sitelerinde 'tıklanan' ilk 10 destinasyon arasına giren Kapadokya'ya yabancı basın ilgisini de şu sıralar bir hayli fazla. Henüz

görmediyseniz ya da yakın zamanda uğramadıysanız Kapadokya'nın değişen yüzüne tanıklık etmenin tam vakti. Yaz aylarındaki turist yoğunluğunun nispeten azalması ve henüz Erciyes kayak turizminin başlamaması, düşük tempolu bir tatil hayal edenler için bulunmaz fırsat. ATV kiralayın, yeraltı mağaralarını keşfedin, Avanos'ta

seramik becerinizi sınavın, Ürgüp şaraplarını tadın. Kaya içlerine oyulmasına rağmen teknolojik konforla harmanlanan büyük oteller veya daracık bir sokakta karşınıza çıkan tarihi bir Rum konağında kalabilirsiniz. Ariana Lodge, Argos in Cappadocia, Sacred House ve Museum Hotel'e göz atmanızı tavsiye ederiz.



Trilve / Bursa

Hasat Mevsimi

Mudanya'dan 10 dakikalık bir yolun ardından ulaşıyorsunuz Trilve'ye. Osmanlı döneminde Trilveliler Amerika'ya zeytin ve zeytinyağı ihraç edermiş. Bugün de pek çoğu hala geleneksel yöntemler kullanan yağhanelerde sıkılan zeytinlerin kokusu sokakları sarıyor. Balıkçı kasabası olan Trilve, Rum, Osmanlı, Anadolu ve Girit kültürlerinin harmanlandığı bir mutfağa sahip. Enginarlı ve yoğurtlu kuzu, etli bamya, papaz yahnisi, kabak ve ot mücverleri mutlaka denenmeli.



Akyaka / Muğla

Zamanı Durdurun

Akyaka'ya daha varmadan tatilin verdiği huzuru hissedeceksiniz zira göz alabildiğine uzanan çam ormanları ve Gökova Körfezi'nin koylarından geçeceksiniz. Bölge birinci derece sit alanı. Orman yürüyüşü, kaya tırmanışı, bisiklet turu, Azmak Nehri'nde kano gezisi veya Sakar Tepe'de yamaç paraşütü yapabilirsiniz. Sedir Adası'na uğramamak olmaz. Rivayete göre Kleopatra için Mısır'dan getirtilen kumuyla meşhur adaya, Çamlık İskelesi'nden kalkan teknelerle gidiliyor.



Abant / Bolu

Oksijen Patlaması

Kökner, çam, meşe, kayın, gürgen, kestane... Bölge böyle bir zenginliğe sahip olunca Abant'ı herhangi bir mevsimle sınırlamak da haksızlık olur. Fakat sararıp altına çalan, kızaran veya yeşilliğini koruyan ağaçların yarattığı renk cümbüşüne bir de sarı-beyaz nilüfer çiçekleri eklendiğinde

burası sonbahar seyahatlerinde başı çekiyor. Göl çevresinde fayton keyfi, bisiklet turu, sandal gezintileri, doğa yürüyüşü, olta balıkçılığı sizin için bir tatil düşleyenler için. Hareket arayanlar ise jeep safariye çıkabilir veya Çeğni Yaylası'nda yamaç paraşütü yapıp gölü kuşbakışı seyredebilir. Yol

üzerinde hemen her restoranda mangal keyfi yapabilirsiniz. Ama köy tereyağında pişirilen bölgeye has kırmızı benekli alabalık ve bıldırcın ızgarayı da listeye eklemeyi unutmayın. Kışın Bolu yolları karla kaplanmadan Yedi Göller Milli Parkı'na uğrayıp doğanın yarattığı bu orman denizini görmeyi öneririz.



Alaçatı / İzmir

Başka Türlü

Astronomik ücretleri unutun. Kalabalık olmayışı sebebiyle daha kaliteli servis alacağınız da kesin. İçinizi ısıtan güneşli berrak bir havada gidin Alaçatı'yı baştan keşfedin. Hacı Memiş sokaklarını arşınlayın, antikacılar girip çıkın, yerel pazarları keşfedin... Buraya gelmişken karşı kıyıya uğramayı ihmal etmeyin. Çeşme'den kalkan feribotlarla 40 dakikada Sakız Adası'na ulaşabilirsiniz.



Belgrad / Sırbistan

Kültür Tarihi

Yedi bin yıllık kent, kültürel ve mimari açıdan başlı başına bir müze gibi. Botanik parklar, hayvanat bahçesi, heykel ve çeşmelerle süslü ormanlık alanlar bu mevsimde gezmek için ideal. Araç trafiğine kapalı Knez Mihailova Caddesi bistroları ve Max Mara, Hugo Boss, Escada ve Tommy Hilfiger gibi lüks mağazalarıyla İstanbul Nişantaşı'nı aratmıyor. Ulusal Müze'yi görmeyi de ihmal etmeyin. Sırbistan seyahatleriniz için vize gerekmediğini de belirtelim.



Bruges / Belçika

Romantizmin Adresi

“Kasımda Aşk Başkadır” diyorsanız tek istikamet Bruges. Kanalda bot turuna çıkarsanız, kıvrıla dönen sarmaşıklarla kaplı tarihi yapılar arasında ilerlerken kendinizi romantik bir film setinde gibi hissedeceksiniz. Kaleleri, Arnavut kaldırımlı meydanları ve 12’inci yüzyıla ait saat kulesiyle Ortaçağ’dan ışınlanmış gibi duran

şehirde tura çıkıp gizli güzellikleri keşfedebilirsiniz. Belçika’nın simgesi kabul edilen mayonezli patates kızartması ve çikolata müzelerine mutlaka uğrayın. Bölgeye has özel üretim biraların hepsini denemeye vaktiniz yetmeyecektir zira bar menülerinde 250’nin üzerinde çeşitle karşılaşacaksınız. Her ne kadar Bruges ‘sokak yemekleriyle’

meşhur olsa da geleneksel Flaman mutfağını modern anlayışla yorumlayan Michelin yıldızlı birçok restorana da ev sahipliği yapıyor. De Karmeliet, De Jonkman, Sans Cravate ve Den Gouden Harynck en meşhurlarından. Kasım sonuna doğru Grote Markt Meydanı’na kurulacak Noel pazarında alışveriş tutkunları kendinden geçebilir.



Dubrovnik / Hırvatistan

Taht Oyunları

UNESCO koruma listesindeki Dubrovnik, Ortaçağ’da Venedik’e rakip olarak inşa edildiği için dar sokakları, meydanları, taş evleri, kilise ve heykelleriyle İtalya’yı aratmıyor -tabii fiyatlar çok daha makul. Son dönemlerin meşhur dizisi Game of Thrones’un, birinci sezon hariç tüm bölümleri burada çekildi. İki buçuk saatlik bir turla dizinin sahnelerinin çekildiği tarihi alanları ziyaret edebilirsiniz. Dubrovnik’te Kasım ortasına kadar denize girilebiliyor.



Budapeşte / Macaristan

Şifa Niyetine

Dünyanın ‘Spa Başkenti’ kabul edilen Budapeşte’de ilk yapmanız gereken termal merkezlerden birinin yolunu tutmak. Özellikle bu mevsimde hemen her meydanda bir yeme-içme festivaliyle karşılaşabilirsiniz. Gulaş, balık çorbası, lahana dolması, patates pürelili füme et gibi geleneksel lezzetleri deneyin. İçeri girdiğinizde sizi şaşırtacak ‘ruinpub’lardan birine uğrayın. Tuna Nehri’nde gezintiye çıkan teknelerde romantik bir akşam yemeği yiyin.



Bilgilendirme Yükümlülüğü-2

Bu sayıdaki yazımızda 6502 sayılı “Tüketicinin Korunma Hakkındaki Kanunu” (TKHK) kapsamındaki düzenlemelere kaldığımız yerden devam ediyoruz.

Geçen sayımızda TKHK ile getirilen tüketiciyi bilgilendirme yükümlülüğünün son derece önemli bir hal aldığını ve genel niteliğine yer vermeye çalışmıştık. Bilgilendirme yükümlülüğüne dair diğer önemli bir husus ise bilgi vermeye dair düzenlenen belgelere belli ‘şekil’ şartlarının getirilmesi. Bunlar arasında tüketicilerle yapılacak her nevi sözleşme ve bilgilendirme yazılarında en az 12 punto yazı karakterinin kullanılması, anlaşılabilir bir dilde yazılması, açık, sade ve okunabilir nitelikte düzenlenmesi, kağıt üzerinde veya kalıcı veri saklayıcısı ile tüketiciye bir nüshasının verilmesi gerekliliği yer alıyor. Bulunması gereken şartların eksikliği sözleşmeyi geçersiz kılmıyor ancak düzenleyen tarafından derhal düzeltilmesi gerektiği belirtiliyor.

Sözleşmeyi düzenleyen veya genel anlamda tüketici işlemi gerçekleştiren kişi/ şirket (yani satıcı, üretici, ihracatçı vb...) tarafından; a) Tüketiciye sunulan mal veya hizmete ilişkin tüketicinin var olan haklı beklentilerine dair b) Sözleşmeyi düzenleyen tarafından yasal yükümlülükleri arasında yer alan yükümlülükler ile bu kişilerin kendi menfaatleri için yapmış oldukları masraflar için ek bir bedel talep edemeyecekler. Kanun değişikliği sonrasında banka ve finans kuruluşlarınca dosya masrafı gibi alınan masrafların sonlandırılması ve geçmiş dönemde alınan bu ve benzer masrafların iade işlemlerine konu olmasının yasal dayanağı da TKHK’da yer alıyor.

Bir tarafın tüketici olduğu ilişkilerde dürüstlük kuralına aykırı olacak şekilde tüketici aleyhine hüküm konulamaz.

Bu tip şartlar kesin olarak hükümsüz sayılıyor. Başka bir ifadeyle hiçbir surette bu hükümlere dayanılarak işlem yapılamayacak.

Tüketici sözleşmelerinde esas olan sözleşmelerin karşılıklı müzakere edilerek düzenlenmesi... Tüketici sözleşmelerinde karşılıklı müzakere edilen maddeler dışında kalan ve standart olarak yer alan maddeler varsa tüketici bu maddelerin geçersizliğini, kendisi bakımından bağlayıcı ve uygulanabilir olmadığını iddia ederek uygulanmalarını engelleyebilir. Bu nedenle TKHK kapsamında yapacağınız işlemlerde mümkün olduğu kadar işlem ayrıntılarına yer vermeniz önem arz ediyor. Zira TKHK kapsamında tüketici lehine yorum ilkesi geçerli. Pratikte bu ilke ihtilaflı veya muğlak hallerde olayın yorumunun tüketicinin lehine olacak şekilde yapılmasını ifade ediyor.

Hizmet (imalat, dekorasyon, tesisat, özel servis hizmeti vb) veya ürün satışı ilişkisi olsun, tüketici ile kurulan bu tip ilişkilerde iş bedeli karşılığı kıymetli evrak niteliğinde olan çek veya senet alınması uygulaması da kanunla bir sınırlamaya tabii tutuldu. Buna göre alınacak senet/ çeklerin sadece nama yazılı (yani açıkça satıcı/ hizmet veren adına düzenlenmiş olması) olarak düzenlenmesi ve her bir taksit ödemesi için ayrı ayrı senet/çek hazırlanması gerekiyor. Buna aykırı olarak hazırlanan senet/çekler tüketici açısından geçersiz olacağından, tahsilat sıkıntısı yaşanabileceği unutulmamalı!

Önümüzdeki sayıda Tüketici Hakem Heyetleri’ne başvuru ve inceleme usulü ile verilen kararlara karşı mevcut başvuru yollarına değineceğiz. Konuyla ilgili pratikte karşılaştığınız sorularınızı dergimizin e-posta adresinden iletebilirsiniz. Önümüzdeki sayıda görüşmek üzere...

Sorularınız için: baymaklifehukuk@baymak.com.tr

Teknoloji huzura erdi!

Brötje Heizung yoğuşmalı kombi üstün Alman teknolojisi, eşsiz tasarımı ve yüksek verim değeri ile son teknolojiyi hayatınıza getiriyor, evinize sıcaklık katıyor.



NOVA DENS

% 109,1^{*}
VERİM

3 YIL^{**}
GARANTİ



*EN 677 standartlarında, %30 kısmi yükteki verimliliğidir.

**3 yıl garanti süresi yetkili servis tarafından ilk çalıştırma işlemi yapılan Brötje Heizung yoğuşmalı kombilerde geçerlidir.

www.baymak.com.tr

444 0 235 
7x24 çağrı merkezi

BRÖTJE 
HEIZUNG



Piyasadaki Sorunları ÜRÜN KALİTEMİZLE AŞIYORUZ

Hatay Kardelen İklimlendirme'nin kurucusu Yılmaz Gözel, büyük mücadeleler vermek zorunda kaldığı, stresten defalarca hastanelik olduğu günlerin ardından 2008'de Baymaklı oldu. Gözel, şimdi başka bir hikayenin kahramanı.

Hatay'ın merkez ilçesi Antakya'nın Çekmece Mahallesi, Samandağ Caddesi üzerinde faaliyet gösteren Kardelen İklimlendirme'nin kurucusu ve Genel Müdürü Yılmaz Gözel, henüz 13 yaşındayken sektörün geleceğinin parlak olacağını öngörerek kolları sıvamış bir girişimci. Onlarca meslek dururken bir soğutma firmasının teknik servisinde çalışmaya başlamış. Askerlik dönüşü

25 metrekarelik bir dükkanda kendi işini kurmuş. Eylül 2000'de dolarla borçlanarak satış mağazası açmış ama 2001 krizi çıkınca öğle yemeği yiyecek parayı bulamadığı günler olmuş. Tek hayali "borçlarını bitirip dükkânı kapatmak" iken, 2005'te yola devam etmiş. 2008'de Baymak'ın ürün, 2012'de de genel bayiliğini almış. "Geriye dönüp baktığımda ne kadar doğru bir tercih yaptığımı şimdi

anlıyorum” diyor ve ekliyor: “Olumsuz piyasaya rağmen 2015’ten şu ana kadar yüzde 30 büyüdük. Baymak’ın son dönem yaptığı atak, işlerimize doğrudan yansıdı. Ürün çeşitliliği ve kalitesi sayesinde piyasadaki sorunları hissetmeyip büyümemizi sürdürüyoruz.”

Yılmaz Gözel, büyüme hikayesini ve Baymak serüvenini anlatıyor.

İş hayatına nasıl adım attınız?

Ortaokulu bitirdiğim 1986’da henüz 13 yaşındayken iklimlendirmenin, geleceğin sektörlerinden olduğunu görüp bir soğutma firmasının teknik servisinde çalışmaya başladım. O dönem bir terzinin yanında işe girseydim, şimdi işsizdim. 1993’e kadar o firmada çalışıp askere gittim. 1995’te terhis olduktan bir hafta sonra 25 metrekaRELİK bir dükkanda kendi işyerimi açtım. Bazı markaların teknik servis hizmetini veriyordum. Eylül 2000’de ise satış mağazası açtım. Beş yılda ancak 5 bin dolar biriktirebilmişim. Bu para, ikinci aracı almama bile yetmedi. Eksik parayı borçla tamamladım. Dükkanın yıllık kirası olan 1.800 doları ve yaklaşık 10 bin dolar sermayeyi de borç aldım. Satış mağazasını açtık ama tam beş ay sonra maalesef 2001 krizi patladı.

Kriz sizi nasıl etkiledi?

2001-2005 arası çok kötü bir dönem geçirdim. Öğle yemeği yiyecek paramın olmadığı günler oluyordu. Borçlarımı çevirmekte zorlandım. Migren hastasıyım ve o yıllarda stresten haftada üç gün hastanede ilaçlarla uyutuluyordum. Öyle zorluklar yaşıyordum ki, tek hayalim borçlarımı bitirip bu sektörden çıkmaktı. Ama 2005’te borçlarımı bitirince devam etmeye karar verdim. Bu arada hem ustalaşmış, hem de insanların güvenini kazanmıştım. Bütün maddi sıkıntılara rağmen bir kez bile müşterilerime mahcup olacak hata yapmadım.

BAYMAK’IN GÜCÜNÜ TERCİH ETTİM

Baymak ile ilişkiniz nasıl başladı?

2000’den beri toptancılardan Baymak ürünlerini alıp ısıtma sistemlerini kuruyorduk, satışını yapıyorduk. Satış ve soğutma gruplarıyla ilgili servis hizmetini 2005’e kadar birlikte yürüttük. 2005’te teknik servisi tamamen bıraktık ve satışa odaklandık. 2008’de Baymak ürün, 2012’de de genel bayiliği aldık.

Neden Baymak’ı tercih ettiniz?

Çünkü Baymak ısıtma sektöründe güçlü bir marka. Ürün portföyü geniş, iklimlendirme sektöründe ihtiyaçların hemen hemen tamamına yanıt verebiliyor. O dönem yaptığım araştırmalarda bunu gördüm. Şimdi geriye dönüp baktığımda, ne kadar doğru bir tercihte bulunduğumu daha iyi anlıyorum. O zaman ki alternatif markaların bir kısmı yerinde sayıyor, bir kısmı geriliyor. Buna karşılık Baymak ısıtma sektöründeki payını giderek artıran, giderek büyüyen bir firma. Baymak büyüdükçe biz de büyüyörüz. Zaten bu bir döngüdür. Firma ne kadar güçlenirse, bayi de o kadar güçlenir. Aynı şekilde bayiler güçlendikçe firma büyür.

Şu anda hangi hizmetleri veriyorsunuz?

Isıtma sistemlerinin satış ve montajı, klima satışı hizmetlerini toptan ve perakende olarak sunuyoruz. Toptan ve uygulamalı perakende malzeme satışı da yapıyoruz. Yoğun olarak klima, panel radyatör, termosifon, boyler, hidrofor, kombi, ısı pompası satıyoruz. Yerden ısıtma, sauna, buhar odası, merkezi klima sistemi gibi özel projeler de gerçekleştiriyoruz. Firmamızda şu anda 19 kişi çalışıyor. Bu arkadaşların ikisi makine mühendisi, biri makine teknikeri, beşi uygulama ustası. Çok nitelikli bir ekibimiz var.

SURİYE ETKİSİ

Antakya ekonomisi genel olarak nasıl bir yapıya sahip?

Antakya’da ekonomiyi iki konu sürüklüyor. Bunlardan biri taşımacılık. Burada çok fazla TIR filosu var. İkincisi ise yurtdışında çalışan insan sayısının çok fazla olması. Bundan dolayı Antakya’ya sürekli döviz girdisi olur. Suriye’de yaşanan sıkıntılar başlayana kadar genellikle Antakya’nın ekonomisi Türkiye ekonomisiyle çok bağlantılı olmazdı. Çünkü yurtdışında çalışan insan sayısının fazla olması, ülke içinde yaşanan darboğazlarda bile piyasayı yumuşatırdı. Ama Suriye krizinin başlaması ve kapıların kapanmasıyla beraber özellikle taşımacılık sektöründe yaşanan çok ciddi sıkıntı, Antakya ekonomisini yüzde 30 oranında etkiledi. Antakya’da yaş meyve-sebze ihracatı da küçümsemeyecek boyutta. Turizm

“

Ocak ve şubat ayında eksi büyüme yaşadık. Ama daha sonraki aylarda bunu toparladık. Hatta bazı aylarda önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 50 artış yakaladık. Şu anki durum itibarıyla geçen yılki ciromuzun yüzde 30 üzerine çıktık.

”



BİR HAYAT MUCİZESİ

Yılmaz Gözel, adı gibi 'yılmayan' biri olduğunu, daha beş yaşındayken ortaya koymuş: Beş yaşındaki 'Küçük Yılmaz', bir aracın çarpması sonucu ağır yaralanmış. Kendisini otomobille hastaneye götürenler öldüğünü düşünüp "Boşuna hastaneye götürmeyelim, eve götürelim, sonra toprağa verelim" demiş. Eve varmak üzereyken kımıldadığını görünce geri dönüp hastaneye götürmüşler. Tam bir ay yoğun bakımda kaldıktan sonra iyileşmiş. Gözel, "O olaydan bu yana yaşadığım her günümün çok değerli olduğunu düşünürüm" diyor.

KARDELEN ÇİÇEĞİ AÇIYOR

Peki Kardelen İklimlendirme ismi nereden geliyor. "Rastgele seçilmedi" diyor, Yılmaz Gözel, "Kardelen çiçeği, karın içinde çok zor şartlarda çıkan bir bitki. Ben de zorlukların içinden gelerek bugünlere ulaştım. Bütün sıkıntılardan, mücadeleyle kurtulmayı başardım. Şimdi Kardelen çiçeğimiz büyüyor. Diğer yandan işyerimi ilk kurduğumda ağabeyim bir yerel kanalda Kardelen isimli bir program yapıyordu. Bu iki nedenle Kardelen ismini seçtik."

ÇİKOLATANIN VERDİĞİ MESAJ

Yılmaz Gözel Baymak'taki değişimin miladını ise 'tatlı' bir anı ile anlatıyor: 2014'ün Ramazan Bayramı'nda Baymak'tan kargoyla çikolata geldi. O güne kadar Baymak'tan böyle bir jest görmemiştik. Bizim için sembolik değeri vardı ve büyük bir keyifle yemiştik. Baymak'ta bir şeylerin daha tatlı olacağına o gün kanaat getirdik. Değişimin sembolüydü.

sektörü de aslında Antakya için büyük bir potansiyel ama yeterince yatırım yapılmadığı için katkısı düşük oluyor.

Antakya ve çevresinde iş kültürünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Antakya'da genellikle ortaklık kültürü çok benimsenmiyor. Herkes kendi işini kurmak, patron olmak istiyor, ortaklık konusuna uzak duruyor. Ortaklaşa iş yapmak sevilmiyor. Antakya'da girişimcilik duygusu güçlüdür ama marka olma konusunda eksiklikler çok fazla.

Markalaşmaya Kardelen İklimlendirme olarak nasıl yaklaşıyorsunuz?

Kurumsallaşmayan, markalaşamayan firmaların yaşayabilecekleri tehlikeleri bildiğimizden, bu konuda yatırım yapıyoruz. Markamızın tescilini yaptık örneğin. Kurumsallaşmayla ilgili bir danışman firmayla çalıştık. Her zaman kurumsal kimlik çerçevesinde hareket etmeye çalışıyoruz. Bu bize çok artı değer kattı. Herkesin iş alanını belirlediğiniz zaman, herkese o doğrultuda sorumluluk verdiğiniz zaman kısa sürede firmanızın çok ciddi atılım yaptığını görüyorsunuz.

CİRODA YÜZDE 30 ARTIŞ

Baymak'ın yeni yüzünü nihai tüketici nasıl karşılıyor?

Çok olumlu dönüşler var. Baymak'ta özellikle son dönemde her şey çok iyiye doğru gidiyor. Çok belirgin, çalışmamızı engelleyen hiçbir sorun söz konusu değil. Herşey daha kurumsal. Özellikle satış sonrasıyla ilgili hamleler, yeni düzenlemeler var. Yıllarca olmasını istediğimiz şeyler şimdi gerçekleşiyor. Baymak'taki gelişmeler sayesinde hem daha memnun bir müşteri kitlesi oluşuyor, hem de gerek bayilerin, gerek Baymak'ın potansiyeli artıyor.

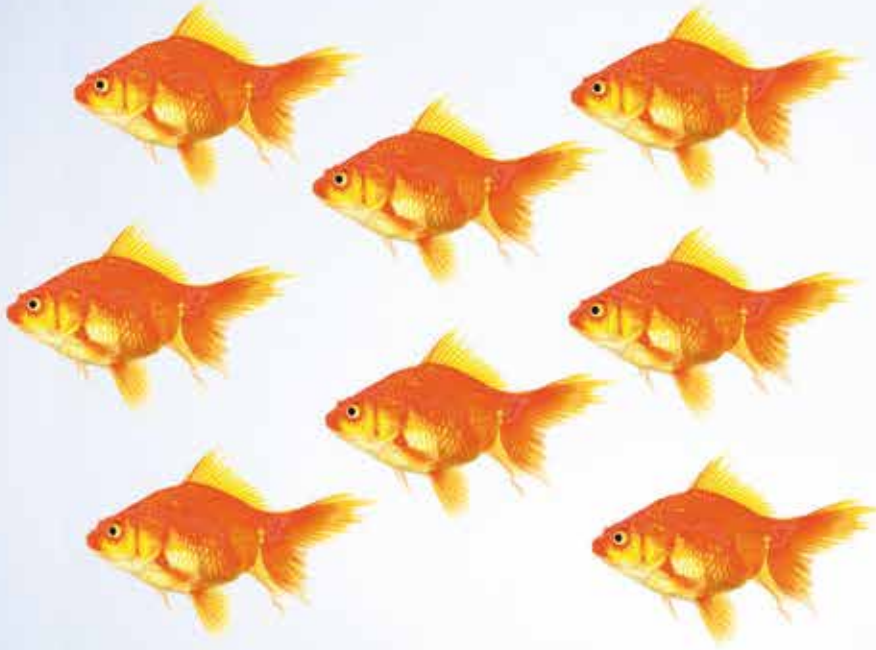
2015'in ilk 10 ayı sizin için nasıl geçti?

Ocak ve şubat ayında eksi büyüme yaşadık, geçen yıla oranla daha az ciro yaptık. Ama daha sonraki aylarda bunu toparladık. Hatta bazı aylarda önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 50 artış yakaladık. Şu anki durum itibarıyla geçen yılki ciromuzun yüzde 30 üzerine çıktık.

2015 için ciro hedefiniz nedir?

2013'te, "2016'ya kadar iklimlendirme sektöründe yüzde 20 büyüme ve bunun dışındaki bir sektöre daha yatırım yapma" hedefi koymuştuk. Büyüme hedefimizi o günden beri tutturuyoruz. Yeni bir alana yatırım konusunda ise ciddi olarak araştırdığımız bir sektör var. Bununla ilgili Baymak ile de görüştük.

VAROLUŞU GEREĞİ FARKLI!



Türkiye'nin ilk çift ısıtıcılı termosifonu Baymak
Aqua Prismatic Jet farklıdır çünkü suyu çok
daha hızlı ısıtarak zamandan tasarruf sağlar,
banyo keyfinizi ikiye katlar.

AQUA PRISMATIC JET

Türkiye'nin **EN HIZLI**
Termosifonu *

 **3 YIL**
GARANTİ



2kWx2 Adet Çift Isıtıcı

İster tek ister çift
ısıtıcı kullanabilme
imkanı sağlar.



**Akıllı
Programlanabilme**

Evdan çıkarken ayarlayın,
döndüğünüzde sıcak
suyunuz hazır olsun.



Donma Koruması

Sebeke suyu 40C'nin
altına düştüğünde cihaz
devreye girerek kendini
donmaya karşı korur.



4 Farklı Kapasite

50, 65, 80 ve 100 litrelik
4 farklı kapasite seçeneğinin
ihtiyacınıza uygununu
seçebilirsiniz.

* Çift ısıtıcı özel donanımı sayesinde Aqua Prismatic Jet, tek ısıtıcı standart termosifonlara göre suyu daha hızlı ısıtma avantajı sunar.

444 0 235

**7x
24**

7x24 çağrı merkezi

www.baymak.com.tr

 **baymak**
BOR THERMEA GROUP

Medeniyetler Şehri HATAY

Sözü fazla uzatmaya gerek yok ya da allayıp pullamaya: Hatay'a mutlaka gitmelisiniz!

YAPMADAN DÖNME

Yolunuz bu eşsiz kentte düşerse, Arkeoloji Müzesi, St. Pierre Kilisesi, Habib-i Neccar Camii, Antakya Kalesi, Çevlik Ören yeri, Titus Tüneli, St. Simen Manastırı, Eski Antakya evleri Harbiye Mesire yeri, Sokullu Mehmet Paşa Külliyesi, Arsuz Sahil şeridi, Bakras Kalesi, Koz Kalesi'ni gezmeden; oruk, aşur, ekşi aşı, humus, cevizli biber, kaytaz böreği, katıklı ekmek; tatlı olarak ise künefe, taş kadayıf, kabak tatlısı, kereviç yemeden, defne sabunu, ipek dokumacılık, biber salçası, nar ekşisi almadan sakın dönmeyin.

Baymaklife'ın bu sayısındaki durağımız, bayımız Kardelen İklimlendirme vesilesiyle 'medeniyetler şehri' Hatay. Tarih kitaplarında Kurtuluş Savaşı'nda Fransızların işgal ettiği, sonra kısa bir süre bağımsızlık kazandığı sonrasında da yapılan referandum sonucu halkın Türkiye'ye bağlanmayı kabul ettiği yazar ve öğretilir. Son birkaç yıldır ise Suriye'de yaşanan iç karışıklıkla birlikte haber bültenlerinde neredeyse her gün yer aldı. Hepimizin yüreğini sızlatan Reyhanlı saldırısı, Samandağ bölgesinde savaş uçağımızın Suriye tarafından düşürülmesi

gibi olumsuz haberlerle anıldı. Oysaki Hatay, "Mevlana gibi düşünüp Yunus gibi anlayan", bu, şu, o, ayrımı bilmeyen insanların kardeşçe yaşadığı bir yer oldu her zaman. Çünkü Hatay Türkiye'nin çoklu kültür yaşamı açısından en zengin kentidir. Öyle ki yılbaşı öncesi kentin ana caddesinde "Hristiyan Kardeşlerimizin Neol Bayramı'nı kutlarız" afişlerini görebilirsiniz.

HER TAŞINDA ALTINDAN BİR DEVİR ÇIKAR

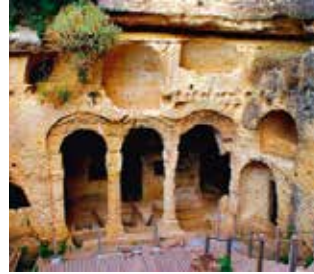
Tarih ve doğal güzellikler açısından zenginliği ile olağanüstü Hatay mutfağı sebebiyle Hatay



Hatay Müzesi, mozaik koleksiyonu yönünden dünyada ikinci, para koleksiyonu yönünden ise üçüncü sırada yer alır.



St. Pierre Kilisesi, dünyadaki ilk mağara kilisedir. Dünyanın birçok yerinden Hristiyanlar hac ve ziyaret amacıyla gelir.



Titus Kaya Tüneli, M.Ö. 300'de i dağ delinerek açılan bir tüneldir.



Habib-i Neccar, Türkiye sınırları içinde yapılan en eski camidir.

gurmeler ve kültür meraklılarının uğrak yerlerinden biri. Hatay en çok ilkleri ile konuşulur. Dünyanın ilk kilisesi, Anadolu'nun ilk camisi, dünyanın ilk ışıklandırılan caddesi... Nihayetinde ilk yerleşimin M.Ö. 8.000'e kadar uzandığı bir coğrafya burası. Dolayısıyla kaldırdığınız her bir taşın altından bir devir çıkar.

Ama o taşları aramanız gerekir. Çünkü kente ilk girdiğinizde sıradan bir kent manzarası karşılar sizi. Kentin ortasından geçen Asi Nehri bile ilk başta sizi çok etkilemez. Ama bu yanıltıcıdır, biraz sokaklarında gezmeye, Uzun Çarşı'da dolaşmaya ve kuşkusuz yemek yemeye başladığınızda herşey daha farklı

görünmeye başlar gözünüze... Bir de ipucu: Bu değişimi deneylemek için kente gitmeden önce mutlaka lokantalar ve mekanlar ile ilgili bir yol haritası oluşturun kendinize...

MUTFAĞI DİLLERE DESTAN

Hatay'da yörenin güzellikleri, şekilleri, tatları, renkleri mutfağa da yansır. Bu nedenle Hatay mutfağı dillere destandır. Bunlardan oruk, öcce, ekşili börülce, beyaz kabak boranisi, cevizli biber (muhammara), bakla ezmesi, humus, nazlı et yemeği ile peynirli künefe ve taş kadayıf tatlıları damak zevkinizin çeşitliliğini artıracaktır.



Künefenin anavatanı Hatay'dır. Aslen Arap mutfağına ait bir yemek olup, özgün adı kibbe olan oruk da Antakya mutfağının içli köftesidir.



Domino Etkisi

Baymak'ın hibrit sistemler ve güneş enerjisini ön plana çıkartan yeni vizyonu kurumsal projelerde hızla karşılık bulmaya başladı. İlk hibrit ısıtma sistemli konut projesi gerçekleştirilirken diğer taraftan da yeni nesil invertör klimaların yükselişi de dikkat çekiyor.

Klimada Da Biz Varız - Kahraman Yapı / Haliç Panorama



Geçen ayki sayımızda Baymak'ın yeni nesil invertör klimalarının satışlarında yaşanan çarpıcı artıştan bahsetmiştik. İlk yedi ayda satışları yüzde 56 artan Baymak klimalar artık büyük çaplı konut projelerinde de kendine yer bulmaya başladı ki bu ay ilk kez "Kurumsal Projeler" sayfamızda klima haberi veriyoruz. Çevresinde 2,9 milyon kişinin yaşadığı ve 6 bine yakın firmanın faaliyet gösterdiği Gaziosmanpaşa Kentsel Dönüşüm Projesi'yle yenilenecek Sarıgöl Mahallesi'nde bulunan Haliç Panorama projesinde, Baymak'ın yedi yıl garantili yeni nesil invertörlü klimaları tercih edildi. Kahraman Yapı Yatırım tarafından 5 bin 500 metrekarelik alanda inşa edilen Haliç Panorama projesinde toplam 286 daire yer alıyor. 12 katlı iki blok halinde yükselen Haliç Panorama'da Baymak 316 adet klimaların kurulumunu yaptı.

Hibrit Dünyası - Şentürk İnşaat / Aşıyan Konakları



Baymak yeni stratejisinde hibrit sistemler büyük önem taşıyor. Hibrit sistemlerde enerji ihtiyacı, farklı enerji kaynaklarından sağlanmaya çalışılıyor. Örneğin güneş ve doğalgaz birlikte kullanılıyor. Baymak, bu anlayışın ilk örneklerini de vermeye başladı üstelik bir konut projesinde. İstanbul, Beylikdüzü'nde üç blok olarak Şentürk İnşaat tarafından inşa edilen Aşıyan Konakları'nda bir ilke imza atılarak sıcak su ihtiyacı güneş panellerinden, ısıtma ise çelik kazanlardan sağlanacak. Bu çerçevede Baymak, Aşıyan Konakları'nda 20 adet Apollo XL güneş paneli ile bir adet 800 bin kcal çelik kazanın kurulumunu gerçekleştirdi.



Kazan dairelerindeki dönüşümler arttıkça Baymak'ın yüksek verimli ve ileri teknoloji ürünleri de hızla ön plana çıkmaya başlıyor. Bunun son örneklerinden biri İstanbul'da bulunan ve beş bloktan oluşan Odak Sitesi. Konutlardan oluşan sitenin kazan dönüşümünde enerji verimliliği göz önünde bulundurarak Hollanda'nın en son teknolojisi olan Magnus yer tipi yoğunlaşmalı kazanları tercih edildi. Bu çerçevede siteye beş adet Magnus kurulumu yapıldı.



7 bin 755 metrekarelik konut ve 3 bin 546 metrekarelik ticari alanıyla Çekmeköy'ün dev projelerden biri olan ve Habitat İnşaat tarafından hayata geçirilen Meydan Çekmeköy'ün de tercihi Lectus'lar oldu. 108 daire ve 21 ticari birimden oluşan, sosyal donatıları ile sakinlerinin her ihtiyacını biraraya toplamayı hedefleyen projede, mimarisi ile de örtüşen kompakt ve yüksek verimli Baymak Lectus duvar tipi yoğunlaşmalı kazanlardan 12 adet kuruldu.



İzmit'in gözde eğitim kurumlarından biri olan ve 1983'ten beri hizmet veren Özel Seymen Koleji'nin vizyonu, eğitimi teknolojiyle donatmak ve çağın gereklerine uygun bir eğitim vermek. Kampüs yerleşkesinin kalitesine de çok önem veren eğitim kurumu, vizyonuyla da örtüşecek şekilde Baymak'ın ileri teknoloji yer tipi yoğunlaşmalı kazanı Magnus'u tercih etti ve eğitim kurumuna iki adet Magnus kurulumu gerçekleştirildi.



Osmanlı Devleti'nin son yıllarında inşa edilmeye başlanan ancak Cumhuriyet'in ilanından sonra tamamlanan ve bu nedenle de hem Osmanlı hem Cumhuriyet mimarisinin özelliklerini taşıyan Çanakkale, Biga Hükümet Konağı'nın ısıtması Baymak'a emanet edildi. Baymak, proje çerçevesinde 10 adet 115 kW'lık Lectus duvar tipi yoğunlaşmalı kazanın kurulumunu yaptı.

Hangi Dizüstünü ALMALIYIM?

İşiniz, kendiniz ya da çocuklarınız için bir dizüstü bilgisayar almayı planlıyorsanız, bu haberi mutlaka okuyun! İşte size fiyat performans dengesi açısından 2015'in alınabilecek yedi bilgisayarı...

Dizüstü bilgisayar almak zor iş. Eğer teknolojiye biraz yabancıysanız, teknoloji mağazalarında sağdan soldan edindiğiniz bilgilerle ve satış temsilcilerinin ağzına bakarak sıkıntılı saatler geçirip en sonunda 'haydi bitsin bu işkence' minvalinde birini alıp kurtulmayı seçersiniz. Aldığınız makinenin de iyi olup olmadığı genelde bir altı ay sonra anlaşılır ama o zaman da çok geçtir. Baymaklife olarak bunun için size bir rehber hazırladık. Yurtdışındaki bilgisayar dergileri, popüler İnternet bloglarını taradık ve ömrünü bu işe vakfetmiş kişilerin incelemeleri arasından yedi bilgisayar seçtik. Bir de satın alma rehberi hazırladık.

Nelere Dikkat Etmeliyim?

- Dizüstü bilgisayarın mantığı taşınabilir olmasıdır. Dolayısıyla hafif bir cihaz tercih edin. Nihayetinde kimse çantasında taşımak istemez.
- Oyun oynamayacaksınız kafanızı karıştıran detaylarla, anlamadığınız terimlerle uğraşmayın. Çoğu insan bilgisayarını İnternet'e girmek ve depolamak amacıyla kullanır. Dolayısıyla işlemcinin yeni nesil, işlemci hızının da yüksek olması yeterli. Bir de hafızasının yüksek olması iyidir. Gerisi üç aşağı beş yukarı her bilgisayar da aynıdır. Yani işinizi görür.
- Satın almak için dükkan dükkan gezmeyin. En temiz teknoloji alışverişi İnternet'ten yapılır, kampanyaları yakalarsanız uygun fiyattan alabilirsiniz.
- akakce.com, enuygun.com gibi siteleri ziyaret ederek en uygun nerede satıldığını da öğrenebilirsiniz.
- İnternet'ten alacaksınız küçük bir uyarı ekranın sağında solunda yazılanları iyi okuyun. Hele ki kampanyalı ürünlerde, indirimler ya da promosyonlar bazı şartlara bağlanmış olabilir. Sonra "kutumdan promosyon çıkmadı" diye üzülmeysin.
- Odaklı olun, ne amaçla istediğinizi netleştirin ve ona göre hareket edin. Bilgisayar modellerinin çokluğu alışveriş esnasında kafanızı karıştırabilir ve elinizde hiç kullanmayacağınız özelliklere sahip pahalı bir cihazla ne olduğunu anlamadan mağazadan çıkabilirsiniz.

1) Dell XPS 13

5. nesil Intel Core işlemci platformu Broadwell üzerinde 2.4 GHz hızında çalışıyor. Bunlar artısı. Sadece 1,18 kg ki gayet iyi. Üstelik de ince. Buna karşılık karbon ve alüminyum karışımından imal edilen kasası gayet sağlam. Tasarımı nefis. Çerçevesiz 13 inçlik ekran olduğundan daha büyük görünüyor. Çözünürlüğü çok iyi. Film izlemek için ideal. Tek şarj ile 15 saate kadar kullanım vaat ediyor. 3.250 - 3.500 lira.



2) Apple Macbook

Buraya özellikle bir modelini yazmadık. Macbook'ların herhangi birini seçebilirsiniz. Pahalı mı? Pahalı. Her Apple'da olduğu gibi. Ama iPhone kullanıyorsanız değeceğini bileceksinizdir. Üstelik telefonlarının aksine Apple bilgisayarlarında 10 senelik ömür sık görülür. Ama iş için düşünüyorsanız almayın çünkü çoğu iş yazılımı Windows uyumludur ve nadir de olsa sorun yaşayabilirsiniz. 4.000 -4.500 lira.



3) HP Spectre X360

Güçlü bir cihaz arıyorsanız karşınızda duruyor. HP'nin yeni serisi tablet formatına da girebilen, dokunmatik ekranlı bilgisayarların bir örneği. İş için ideal sadece biraz pahalı ve tablet formatı için ağır sayılabilir. 5. nesil Intel Core işlemci platformu üzerinde 2.2 GHz ile çalışıyor. En dikkat çekici artısı pil ömrü ki forumlarda en çok bu özelliği ön plana çıkartılıyor. 4.500 lira



4) Acer Aspire E 11

Normal koşullarda Celeron işlemcili bir cihaz almayın derdim. Ama bunu alabilirsiniz çünkü sadece 600 lira. Üstelik çok ince ve hafif. Yani tam taşınmalık zira küçük çantalara bile rahatlıkla sığıyor. Bu tarz bilgisayarlar genelde pahalı olur. Bu cihazda güçten ve hafızadan biraz fedakarlık edilmiş ama internet'e girmek ve temel ofis işleri için ideal. 600 lira.



5) Lenovo Thinkpad Yoga 3

Dünyanın en çok satan bilgisayar markası Lenovo'nun Yoga serisinden ne bulursanız alın. Üçüncü versiyon sonuncusu ama öncekilerden de memnun kalacaksınız. Şık, dokunmatik ekranlı, hafif, ince, taşınabilir ve güçlü. Hafıza kapasitesi inceliğine göre tatmin edici. 4.000 lira.



6) Asus K555 LB

Bu listede yer alan Dell XPS 13, HP Spectre X360 modellerle benzer özelliklere sahip hatta işlemci ve işlemci hızında onlardan daha iyi. Üstelik fiyatı da onların neredeyse yarısı. Tabii büyük ve biraz ağır 2,3 kg. Yine de aklınızda olsun. 1.900 lira.

7) Toshiba Satellite Mini Click

İkisi birarada denilen tablete de dönüşen bir cihaz daha. Intel Atom işlemci ve 1.33 GHz hızında çalışıyor. Bu açıdan muadilleri arasında dikkat çekici. Tasarımı da gerçekten çok şık. Üstelik sadece 978 gram. Buna karşılık kabul edilebilir bir performans sunuyor. İki yüzünde de kamerası olan cihazı seyahatlerde yanınıza almak için düşünebilirsiniz.



Çirkin Otomobil Yoktur AZ MAKYAJ VARDIR

Toyota'nın 'bakımsız' modeli Auris, büyük bir estetik operasyon geçirdi. Bu operasyon işe yaramış görünüyor. Üstelik aile otomobilinin performansında da yükseliş var.



Toyota uzun yıllardır sorunsuz, dayanıklı otomobiller üreten bir marka olarak hafızalara kazındı. Fakat unuttukları bir şey vardı. O da araçların dış görünüşlerinin her zaman önemli olduğuydu. Avrupa'da daha fazla sevilme için çalışan Toyota, tasarıma da el attı ve ortaya etkileyici modeller çıkarttı. Auris'te bunlardan biri... LED teknolojisine kavuşan farlar

artık daha modern ve çekici bir görünüme sahip. Daha kıvrımlı hatlar sayesinde klasik Toyota çizgisini bozmayan Auris, iç mekanda da yenilikler sunuyor. Artan işçilik ve malzeme kalitesi ilk göze çarpanlar. Daha yumuşak malzeme kullanılan ön konsol, kalite hissini artırırken

deri döşemeler üst sınıfa hitap ediyor. Yenilenen multimedya sistemi şık ancak zamanla alışılabilir.

Test aracımızda bulunan 1.6 litrelik benzinli motor 132 Hp güç ve 160 Nm tork üretiyor. Atmosferik olmasına rağmen oldukça atak olan motor yüksek devirlerde ilerlemeyi seviyor. 7 ileri oranlanmış CVT şanzıman, kesintisiz vites geçişleri ile konfor sunuyor. Fakat sesli yapısı biraz can sıkıyor. Düşük hızlarda yumuşak yapısıyla dikkat çeken direksiyon biraz hissiz kalıyor. Fakat sertliğiyle güven veriyor. Testimiz süresinde 7.8 litrelik ortalama tüketime sahip olan Auris, kullandığım güzergaha göre ideal bir tüketime sahip. Premium donanım seçeneğinde 82 bin 100 lira olan fiyatı ise sınıfa göre oldukça iyi.



Toyota Auris Teknik Özellikleri

Motor Hacmi	1598 cc
Motor Gücü	132 Hp
Maksimum Tork	160 Nm 4400 d/d
Şanzıman	7 ileri oranlanmış CVT
Maksimum Hız	190 km/s
0-100 km/s	11.1 sn
Bagaj Hacmi	360 Lt
Fiyat	82.100 lira





Uzm. Dr. GÖKMEN KUM

Kardioloji Uzmanı
Bağcılar Eğitim Araştırma
Hastanesi, Kardioloji Kliniği

Kalbimizi Kışa Hazırlayalım

Öncelikle Baymak Ailesi'nin değerli fertlerine selamlarımı sunarım. Buradan sizlere iki ayda bir sağlığınıza ilgili ipuçları vermeye çalışacağım. Kardiyoloji uzmanı olmam nedeniyle ilk yazıma kalbimizle başlamak istiyorum. Çünkü kış kapıda. Soğğun yüzünü göstermeye başladığı bu günlerde soğuk havaların kalbimize etkilerinden bahsetmekte fayda var.

İnsan vücudu çok hassastır. Normal beden fonksiyonlarının devam etmesi için bütün sistemlerin denge halinde çalışması gerekir. Vücudumuz ısıyı 36-37 derece arasında muhafaza edebilmek için yazın sıcakta terler, kışın soğukta üşür, titrer ve damarlarımızı büzer. Solunum yolu hastalıklarının sık görüldüğü kış mevsiminde, kalp krizi geçirme riski de diğer aylara göre üç kat artar ve yaz aylarına göre maalesef daha ölümcül seyreder.

Peki kış aylarında sıkıntıları bu kadar artıran sebepler neler? Soğuk havanın damarlarda meydana getirdiği büzülme, spazm ve tansiyonu yükseltici etki nedeniyle göğüs ağrıları ve hatta kalp krizleri artar. Soğuk hava, kalp ve dolaşım sisteminin vücudu ısıtmak ve enerji ihtiyacını karşılamak üzere, daha fazla çalışmasına neden olur. Hipertansiyon ilaçlarıyla birlikte yazın gayet iyi giden tansiyonda, kışa girerken tekrar bozulma eğilimi belirebilir. Yine soğukla beraber harekete geçen bazı mekanizmalar kanın pıhtılaşmaya yatkınlığını ve özellikle krize yatkın kişilerde kalp krizi ve felç riskindeki artışı da beraberinde getirir. Diğer yandan, soğuk havayla beraber gelişip yayılan üst solunum yolu enfeksiyonları sebebiyle kalp yetersizliği hastalarındaki bozulma ve kalp dokusunun enfeksiyonları da sık gözlemlenir.

Peki nelere dikkat edelim?

• Kilo kontrolüne dikkat edelim. Genellikle yaz aylarında dikkat edilmeye başlanan kilo

kontrolü, kış aylarında yerini ihmalkarlığa bırakır.

● Kalp ve tansiyon hastasıysak ilaçlarımızı düzenli alalım.

● Koroner arter hastalığı olan, by-pass olmuş, stent takılmış ya da balonla damarları açılmış hastaların ve kalp yetmezliği olan kişilerin bugünlerde grip aşısı yaptırmaları faydalı olabilir.

● Düzenli egzersiz yapalım. Egzersiz yapmak için havanın daha ılık olduğu saatler veya ev, spor salonu, gibi kapalı ortamlar tercih edelim. Ancak egzersiz konusunda alışkın olunan yüksek tempoya özellikle soğuk havalarda bir anda çıkmayıp vücut ısındıkça tempoyu yavaşça artırmaya özen gösterelim.

● Bilinenin aksine sabah saatlerinde yapılan egzersizler kalp krizi riskini artırır. Bu nedenle kalp hastalarının öğleden sonrasını tercih etmesi gerektiğini aklımızda tutalım.

● Tok karnına egzersiz yapmaktan kaçınıp egzersiz için yemekten en az iki saat sonra ve midedeki tokluk-dolgunluk hissinin kaybolmuş olması gerektiğini aklımızdan çıkarmayalım.

● Kalp hastalarının havanın kirli olduğu zamanlarda dışarı çıkmamaları, çıktıklarında ise maske kullanmaları faydalı olacaktır.

● Grip ilaçlarının çoğunda tansiyonu ve kalp atışını artıran bu nedenle kalbi yoran, sonunda kalp krizine sebep olabilecek maddeler bulunduğunu bilelim. Kalp ve tansiyon hastasıysak grip ilaçlarını kullanırken hekimimize danışalım.

Her mevsimin kendine göre bir adaptasyon süreci var ve kalp sağlığı açısından kış mevsimi biraz daha dikkatimizi yoğunlaştırmamız gereken bir dönem. Bu nedenle özellikle kalp hastaları, yoğun risk faktörü taşıyan kişilerin vücutlarına biraz daha özen göstermeleri gerekir.

Kışın tüm güzelliğini sevdiklerinizle "sıcacık" yaşamanız dileğiyle, sağlıklı kalın...

Not: Sorularınızı saglik@baymak.com.tr adresine gönderin, yanıtlayalım.

en sevilen akaryakıt şirketi yine opet!

KALDER Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'ne göre 9 senedir üst üste Türkiye'nin en sevilen akaryakıt şirketi seçildik. Teşekkürler Türkiye!



Koç



/Opet



/OpetTr

Opet

T M M E
Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMMME), KalDer - Türkiye Kalite Derneği ve KİA Akademi Limited Ortaklığı tarafından KİA - American Customer Satisfaction Index, CFI - Client Feedback International, National Quality Research Center ve Uluslararası Ekonomik Araştırma ve Proje Enstitüsü ile gerçekleştirilmiştir.



www.tmmme.org.tr

idee KONFORU İYİCE YÜKSELTMİŞ ODA TERMOSTATI DA HEDİYEYİMİŞ

Üstün Hollanda teknolojlili idee ultra küçük yapısı ve sessizliği ile ses getirmeye devam ediyor.

Siz de Premix teknolojisi ile yüksek verimlilik sağlayan **yoğuşmalı kombi idee** alın,
hem konforunuzu hem de tasarrufu artıran **idee oda termostatına ücretsiz sahip olun.**



CEP
KOMBİSİ
idee
%109.2
yüksek verimli



IDEE
ODA TERMOSTATI
HEDİYE



- % 109.2 verim değeri*
- Kompakt ölçüler (54,1cm x 36,8cm x 36,4cm)**
- Sadece 38 desibel***
- Sadece 26 kg****
- 4 yıl garanti*****

* Merkezi ısıtma kısmı yükte verim değeridir. (92/42/EEC'ye göre dönüş suyu sıcaklığı= 30°C için)

** Verilen boyut alt bağlantı seti hariç değerlerdir.

*** Ses değeri 24-28 kW modeller için maksimum güçteki ses seviyesidir.

**** Ağırlık değeri 24-28 kW modeller için geçerlidir.

*****4 yıl garanti süresi yetkili servis tarafından ilk çalıştırma işlemi yapılan idee yoğuşmalı kombilerde geçerlidir.



| www.idee.com.tr | 444 0 235



idee

• Baymak idee oda termostatı 30 Kasım 2015 tarihine kadar Baymak yetkili bayilerinden alınan Baymak idee markalı kombinin yanında hediye edilmektedir. Kampanya stoklarla sınırlıdır. Baymak kampanya süresi ve koşullarını değiştirme hakkını saklı tutar.