

baymakın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymaklife.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:2 SAYI:12 TEMMUZ - AĞUSTOS 2016

BAYİLERİMİZ

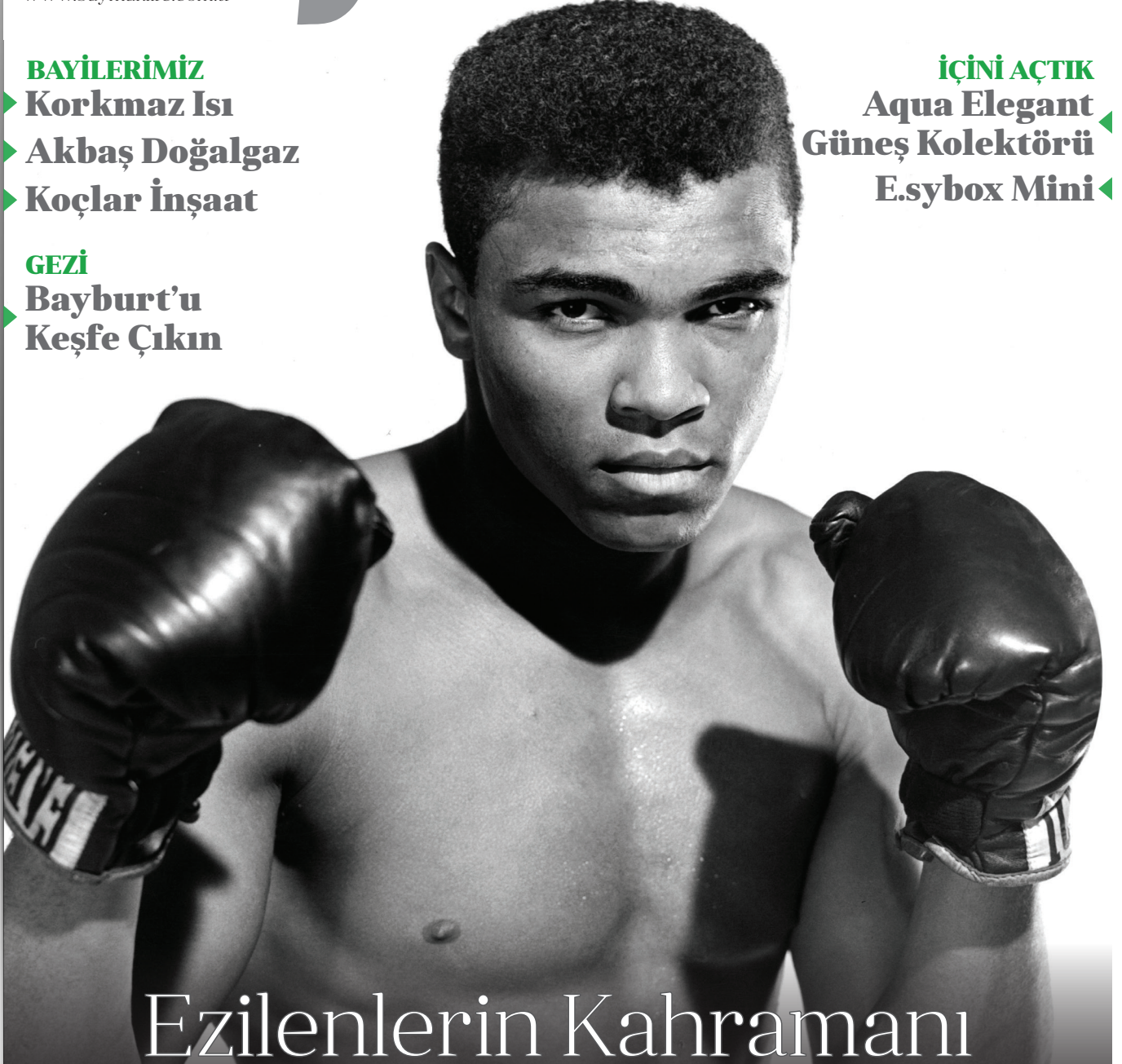
- ▶ Korkmaz Isı
- ▶ Akbaş Doğalgaz
- ▶ Koçlar İnşaat

GEZİ

- ▶ Bayburt'u
- ▶ Keşfe Çıkın

İÇİNİ AÇTIK

- ▶ Aqua Elegant
- ▶ Güneş Kolektörü
- ▶ E.sybox Mini



Ezilenlerin Kahramanı

MUHAMMED ALİ

TEB AYRICALIKLARI Hiç Bitmez.

SİNEMA VE TİYATRO BİLETİNİZİN %50'Sİ TEB'DEN

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



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



TEB

teb.com.tr / 0 850 200 0 666

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

Dört Mevsim Kontrolümüz Altında

Yaz mevsiminin tam ortasına düşen dopdolu sayımızdan tekrar merhabalar. Sıcakların artmasıyla elbette herkes gibi markalara da rehavet çöküyor, sektör her şeyi biraz daha ağırdan almaya başlıyor. Ama Baymak için bu durum geçerli değil, markamız yaz boyunca da durmuyor. Bayilerimiz geniş ürün gamı sayesinde sektörde fark yaratıyor, özellikle klima ve güneş kolektörü satışlarıyla sıcak yaz ayları bol kazançla geçiyor.

Baymak'ın büyümesi de hız kesmiyor elbette. Beşinci ayın sonu itibarıyla Türkiye genelinde markamız kombide yüzde 22, termosifonda yüzde 30 ve klimada yüzde 20 büyüme gösterdi. Zor geçen zamanlara rağmen, Baymak'ın büyüme oranları yüzümüzü güldürüyor. Bunda yapılan yeniliklerin payı şüphesiz oldukça büyük. Yeni lojistik planımız da bunlardan biri... Bayilerimize daha yakın olabilmek, başka bir deyişle talebe daha yakın mesafede durmak ve hızla aksiyon alıp tüketicilerimize daha kusursuz hizmet sağlayabilmek adına, dağıtım kanalımızı genişletiyor, farklı bölgelere depolar açıyoruz. Baymak'ın Ankara, İzmir, Erzurum, Diyarbakır, Mersin ve Samsun'da bundan böyle depoları olacak. İstanbul içi mal teslimatlarında ise Baymak logolu altı adet aracımızla, sipariş oranı ne olursa olsun hizmet verebileceğiz.

Başta belirttiğim gibi bu sayımız yine çarpıcı konulardan oluşuyor. Bu sayımızda da bayilerimizle keyifli röportajlar gerçekleştirdik. Bitmeyen enerji kaynağı güneşten, mümkün olduğunca yararlanabilmek adına, temiz enerjiyle çalışan güneş enerjisi paket sistem ürünümüzü ve son teknoloji E.sybox Mini'yi sizlere tanıttık. 4-7 Mayıs tarihlerinde katıldığımız Sodex Fuarı'na ve yine İran Tebriz'de katıldığımız, Uluslararası Isıtma ve Soğutma Sistemleri Fuarı'na yer verdik. Dört ay önce başlattığımız ve bayilere büyük fırsatlar sunan Sanal Pos uygulamamızı işledik. Ankara'da gerçekleştirdiğimiz, üç keyifli Orange Store açılışını kaleme aldık ve bunun gibi daha pek çok yeniliği keyifle okumanız için derledik.

İçeride Bayburt'ta yer alan Akbaş Doğalgaz'ın enfes bir röportajını da okuyacaksınız. Buna tekrar değinmemin sebebi, Dede Korkut'un Diyarı, Karadeniz'in sakin ve huzurlu kenti Bayburt'a gezi kısmında, bu sefer geniş yer ayırmamız... Bayburt'u bir de bizim gözümüzden görün ve kalemimizden okuyun istedik çünkü Marco Polo'nun dediği gibi "Belki de Bayburt dünyanın en güzel uğrak yerlerinden biridir."

Son olarak yazımı bitirirken beni çok etkileyen muhteşem ve onurlu bir yaşam öyküsüne sahip, gelmiş geçmiş en iyi boksör Muhammed Ali'den söz etmek isterim. Irkçılığa karşı tepkisini, Olimpiyat madalyasını nehre atarak gösteren bu büyük yüreği, ne yazık ki 74 yaşında kaybettik. Biz de bu büyük devrimci, cesur adamı kapağımıza taşıyarak, keleşin rüyasını sizlerle paylaşmak istedik. İnancı, cesur, pür kalbiyle hareket eden insanlara daha çok ihtiyacımız var, daha çok Muhammed Ali'lere ihtiyacımız var...

Mutlu bir bayram ve yaz geçirmeniz 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
Alp Korkmaz**

**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**

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

**Yayın türü
Yerel Süreli
Temmuz - Ağustos 2016 (2 Aylık)**

**Basıldığı tarih
Haziran 2016**

Bu dergideki yazıların içeriğinin sorumluluğu yazarına aittir. Dergide yayınlanan reklamların içeriği ile teknik ve ticari özelliklerine 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 yayındır.

BDR THERMEA GROUP

Bir Serinleme Hikayesi

Ragga Oktay’ın oynadığı Baymak Elegant Plus reklamlarının çekimleri uzun saatler süren ama bir o kadar da eğlenceli bir çalışmanın sonucunda ortaya çıktı.

13.



Sabırla İşlenen Bir Kariyer Öyküsü

Pop müziğinin yeni prensesi Güliz Ayla son bir yıl içinde müzik piyasasındaki taşları resmen yerinden oynattı. Öyle ki klibi çekilen iki şarkısı 100 milyondan fazla izlendi.

26.

Minik Dev

Hidroforun idee’si E.sybox’ın yeni modeli Mini, Baymak ürün ailesine katıldı. Mini’nin içinde bir yolculuğa çıkıyoruz.

42.



44.

Yaz Gezmeleri

Yaz tatili için yapılacaklar bellidir, ya bir deniz kenarına gidersiniz ya da deniz tatilini sevmiyorsanız yaylalara koşarsınız. Sizin için bu çerçeveye uyacak 10 alternatif hazırladık, içlerinden biri mutlaka aklınızı çecektir.

06. Rakamların Dili

İstanbul, Tepeören’de 60 bin metrekare alana yayılan dev üretim kompleksi, Baymak’ın kalbini oluşturuyor.

08. Fuarlar Çıkarması

Mart ayında İtalya’da düzenlenen MCE Mostra Convegno Expocomfort’a katılan Baymak, bu kez mayıs ayında İstanbul Fuar Merkezi’nde düzenlenen ve 126 ülkeden 85 bin ziyaretçinin izlediği ISK-SODEX Fuarı’nda yerini aldı.

11. Tebriz Kapısı

Baymak mayıs ayında İran’ın Tebriz kentindeki uluslararası ısıtma ve soğutma sistemleri fuarının ilgi odağıydı.

12. Komisyonlar Bizden

Baymak’ın Sanal POS uygulaması bayiler, servisler ve tesisatçılardan yoğun ilgi görüyor. Öyle ki işlem sayısı ay bazında ikiye katlanıyor.

14. İftarı Birlikte Açtık

Baymak, bu yıl geleneksel iftar yemeğini 9 Haziran’da 500 kişinin katılımı ile Swisshotel The Bosphorus’da düzenledi.

15. Değişim Fırtınası

Baymak’ın geleneksel değişim kampanyası piyasada yine fırtına estirdi. Sadece bir buçuk ay süren ve eski kombilerini yoğun ilgiyle cihazlarla değiştirenlere ütü hediye edilen kampanyaya tam 3 bin 750 katılım oldu.

16. Ankara’ya Üç Orange Store Daha

Baymak, yeni konsept mağazası Orange Store’ları deyim yerindeyse açmaya doymuyor. Son olarak 2 Haziran’da Ankara’da üç Orange Store daha açıldı.



48.

Ailenin Gücü

20 yıllık mazisinde iki kez Baymak bayisi olan Erzurum merkezli Koçlar İnşaat’ın 15 kişilik çalışan sayısının neredeyse tamamı aile üyesi. Bu güçle ve her yıl ikiye katlanan iş hacmiyle Doğu Anadolu’nun genelinde etkin olmayı planlıyorlar.

22. Öğretmen Ahlakı

Baymak'ın en büyük tesisatçı ana bayilerinden Korkmaz İsa, 26 yıldır parayı değil müşteriye merkeze almanın meyvelerini dev adımlarla büyüyerek alıyor.



30. Güneşte Elegant Çözüm

Baymak "Aqua Elegant Termosifonik Güneş Enerji Sistemi" ile aynı Lectus, Magnus ya da idee gibi güneş alanında da en kaliteli ve ileri teknoloji ürünle piyasanın tozunu atmaya hazır.

32. Bayburt'un Ağabeyi

40 yıl aynı işyerinde aynı tabelanın altında iş yaparsanız, herkes size güvenden ötesini duyar.

36. Dede Korkut'un Diyarı

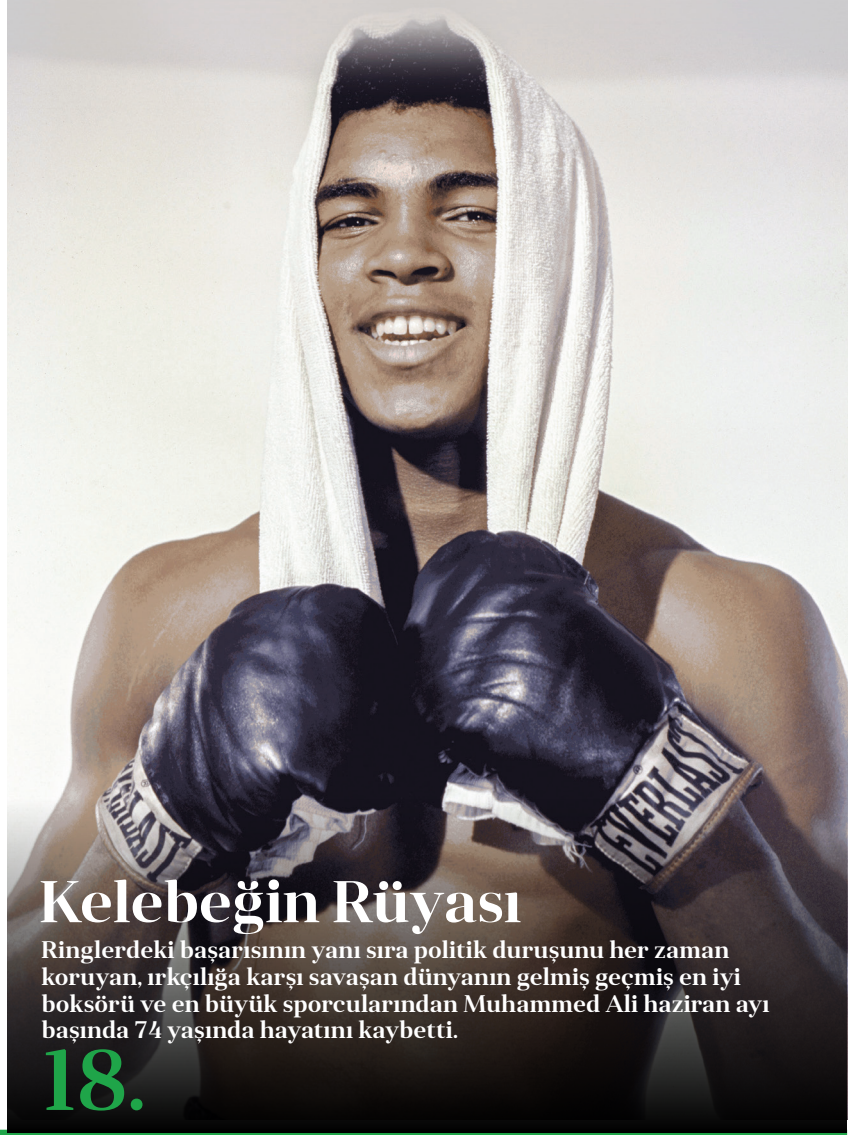
Karadeniz'in huzurlu ve sakin kenti Bayburt doğal güzellikleri, temiz havası ve kendi kendine yeten ekonomisiyle Pandora'nın Kutusu gibi... İçine girdiğinizde onun zenginlikleriyle büyölünebilirsiniz.

40. Sağlık Küşesi

Yaz aylarında sağlığınıza dikkat etmek için yapılması gerekenler...

58. Hobi Küşesi

Seramik geniş bir dünya, seramik boyamak ise bu geniş dünyanın içinde adeta koca bir derya.



Kelebeğin Rüyası

Ringlerdeki başarısının yanı sıra politik duruşunu her zaman koruyan, ırkçılığa karşı savaşan dünyanın gelmiş geçmiş en iyi boksörü ve en büyük sporcularından Muhammed Ali haziran ayı başında 74 yaşında hayatını kaybetti.

18.

Temmuz - Ağustos 2016
baymaklife



52.

Vatan Sathında İşler

Daha önceki sayılarda büyük kentlerdeki kurumsal projelerin haberlerine yer veriyorduk. Bugün ise Anadolu'nun hemen her kentindeki kurumsal projelerde Baymak markasının haberlerini veriyoruz.



54.

Tatilde Yanınızda Bulunsun

Tatilde teknolojik cihazlarınızı korumak için kullanabileceğiniz birkaç ipucu ve basit çözüm...



56.

Lüks, Asil ve Yepyeni!

İngiliz otomobilleri Kraliyet Ailesi kadar asil, ufak bir çocuk kadar da eğlenceli olabiliyor. Jaguar, bu zıt iki karakteri en iyi harmanlayan markalardan... Hele de yeni FX...

ÜRETİMİN GÜCÜ

İstanbul, Tepeören'de 60 bin metrekare alana yayılan dev üretim kompleksi, Baymak'ın kalbini oluşturuyor. Zira bu fabrika, yüksek teknoloji ve yüksek kaliteli Baymak cihazlarının üssü... BDR Thermea satın alması sonrası alanında uzman danışmanlık şirketi Porsche Consulting'in hazırladığı bir çalışmaya göre baştan aşağı yeniden yaratılan bu tesise o dönem yaklaşık 20 milyon liraya yakın yatırım yapıldı. Fiziki düzenlemelerin yanı sıra iş süreçleri yeniden tanımlandı; modern üretim teknikleri kullanılmaya başladı; üretim bantları ve tüm fabrika iş sağlığı ve güvenliğine göre organize edildi. Bunun sonucunu da zaten biliyorsunuz: Sıfır hatalı, yüksek kaliteli süper cihazlar... "Rakamların Dili" sayfamızda bu dev tesisin gücünü ortaya koymaya çalıştık.

ÖNEMLİ NOT:
Burada kullanılan bilgiler ve veriler, fabrikanın üretim kapasitesini göstermektedir; nihai olarak üretilen ürün adedine göre hesaplamalar yapılmamıştır.

Kapalı Gişe

Eğer Baymak'ın fabrikasında bir yılda üretilen tüm idee'leri maça götürmeye kalksaydık 43 bin 500 kişilik Beşiktaş'ın yeni stadi Vodafone Arena'da

17

bin koltuğa daha ihtiyaç olurdu.

Everest Vız Gelir

Baymak'ın fabrikasının bantlarından bir yılda çıkan sofbenleri üst üste koyduğunuzda dünyanın en yüksek dağı Everest'e ulaşabilirsiniz. Başka bir bakış açısıyla Türkiye'nin en yüksek binası Sapphire'den tam

28

tane gerekiyor.

Yükümüz Ağır

Hamitabat Enerji Santrali'ne kurulacak ek tesis için Almanya, Hamburg'dan Marmara Ereğlisi Limanı'na 481 tonluk doğalgaz türbini ve 450 tonluk jeneratör getirildi. Toplam 930 tonluk bu yük, bugüne kadar karayollarında taşınan en ağır hacimdi. Eğer Baymak, fabrikasında bir yılda üretilen toplam kazanları bir yerden bir yere götürmek isteseydik, bu rekor

2.320

ton ile iki buçuk katına çıkardı.

Baraj Gölü

Baymak'ın ürettiği tüm kazanları tam kapasite suyla doldursak bu tam

50

bin kişinin su ihtiyacına denk düşerdi.

Futbol Aşkı

Baymak'ın 60 bin metrekareye yayılan İstanbul, Tepeören'deki fabrikası tam

8

futbol sahası büyüklüğünde.





İnsan Zinciri

Eğer fabrikadan çıkan
idee, lectus ve kazanları
yan yana dizseydik,
ulaşacağımız mesafe

14,688

kişiden oluşan bir
insan zinciriyle eşit
olurdu.

1



5



2



3



6



Lectus Salonu

Ürettiğimiz Lectus kazanları
sığdırmak için

64

basketbol sahası
kadar alan gerekirdi.

4



8



Emektarlarımız

Her gün

700 el

Tepeören'deki fabrikaya geliyor
ve üretim bantlarında tüketicilere
ulaşacak ürünlerin en yüksek
kalitede olması için büyük bir
özveriyle emek harcıyor.

Üretiyoruz

Baymak fabrikasında bir yıl içinde toplam

209

bin adet Lectus, idee, kazan
ve şofben üretim kapasitesine
sahip.

Fuarlar Çıkarması

Mart ayında İtalya'da düzenlenen MCE Mostra Convegno Expocomfort'a katılan Baymak, bu kez mayıs ayında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen ve 126 ülkeden 85 bin ziyaretçinin izlediği ISK-SODEX Fuarı'nda yerini aldı.

Baymak hemen üç gün sonra da İran'daki Tebriz Uluslararası Isıtma ve Soğutma Sistemleri Fuarı'ndaydı. Amaç, Avrupa Birliği standartlarındaki enerji verimlilik değerleri yüksek ürünleriyle üç kıtada büyümek...

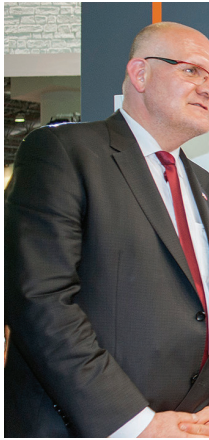


Baymak'ın üç yıl önce Hollandalı BDR Thermea Grubu'nun bir parçası haline gelmesinin kuşkusuz en önemli yansımalarından biri ürün kalitesinde yaşanan sıçrama. Bu birleşmeyle Baymak, Türkiye'de Avrupa teknolojisine sahip ürünlerini üretmeye başladı ve ısıtma-soğutma sektörünün her alanında Avrupa Birliği standartlarına sahip bir ürün gamı oluştu. Bunun sonucu olarak da oluşan yüksek kaliteli ürün portföyü dünya pazarlarında büyük talep görür hale geldi. Geçen yıl BDR Thermea Grubu'nun ihracatı yaklaşık 225 milyon euro olarak gerçekleşti. Baymak ise 14 milyon euro'luk hacimle kurucu firmalar Baxi ve Dedietrich'ten sonra en çok ihracat yapan iki grup firmasından biri olmayı başardı.

Ürünlerinin yüksek kalitesi, teknolojisi ve üretim gücünün farkında olan Baymak yönetimi de 'ihracatı' merkeze alan bir stratejiyle bu yeteneğini dünya pazarlarına tanıtmak için birbirini ardına ısıtma-soğutma alanındaki önemli fuarlarda boy göstermeye başladı. Mart ayında İtalya'da düzenlenen MCE Mostra Convegno Expocomfort'a katılan Baymak,

4-7 Mayıs tarihleri arasında da İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Avrupa'nın en önemli organizasyonlarından ISK-SODEX fuarında da yerini aldı. Baymak üç gün sonra da 10 Mayıs'ta İran'daki Tebriz Uluslararası Isıtma ve Soğutma Sistemleri Fuarı'na katıldı. Baymak Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Ender Çolak, "İtalya'daki fuarda çok önemli işbirliklerine imza attık. Sonra sektörün bir başka önemli fuarı ISK-SODEX'te yerimizi aldık. Bu gibi uluslararası fuarlarda hem mevcut pazarlardaki işbirliklerini güçlendirerek hem de girmeyi planladığımız pazarlarda yeni anlaşmalar imzalayarak 2016'da ihracatın ciro içindeki payını yüzde 15'e çıkarmayı hedefliyoruz. Yakın zamanda bu oranın yüzde 30'lara ulaşmasını öngörüyoruz. 2016'da ise ihracatımızı yüzde 25 artırarak 17,5 milyon euro'ya çıkarmak istiyoruz." diye konuştu.

126 ülkeden 85 bin ziyaretçinin yer aldığı ISK-SODEX, Avrupa ve Ortadoğu ülkeleri tarafından yakından takip edilen ve ısıtma, soğutma, iklimlendirme sektörlerinin nabzının tutulduğu en büyük ve en kapsamlı fuar olma özelliğine sahip.

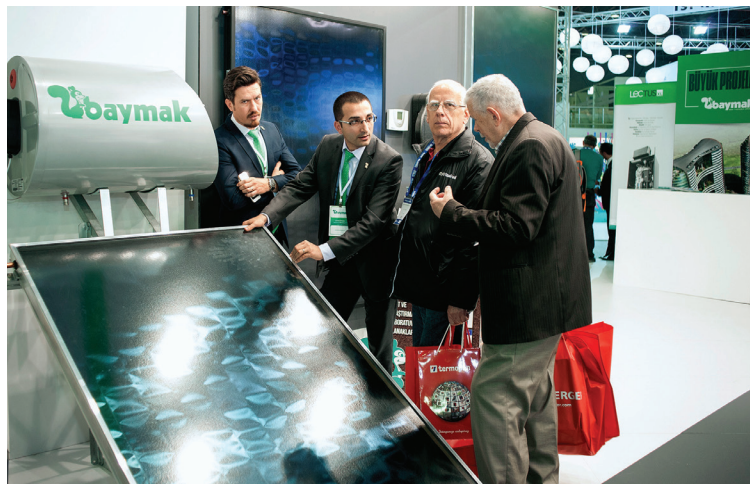




Baymak, markasının bilinirliğini artırmak ve hedefe ulaşabilmek için bu tür fuarları büyük bir fırsat olarak görüyor.



Fuarın açılış günü Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık ve DEİK Başkanı Ömer Cihad Vardan Baymak standını ziyaret etti.



126 ülkeden 85 bin ziyaretçinin yer aldığı ISK-SODEX, Avrupa ve Ortadoğu ülkeleri tarafından yakından takip edilen ve ısıtma, soğutma, iklimlendirme sektörlerinin nabzının tutulduğu en büyük ve en kapsamlı fuar olma özelliğine sahip.



Geçen yıl Çin'e, Avrupa teknolojisiyle kombi satan ilk Türk firması olan Baymak 2016'da Çin'e yapacağı ihracatta yüzde 200'ün üzerinde artış bekliyor.



Avrupa Birliği ülkelerine enerji verimliliği kriterlerini karşılayan 10 binin üzerinde kombi satışı hedefleniyor.

Fuarın açılış günü Türkiye Cumhuriyeti Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın da ziyaret ettiği Baymak standında 10 kategoride 50'den fazla ürün tanıtıldı.

ÇİN LOKOMOTİFİ

Baymak 2015'te cirosunu yüzde 6 büyümeye 360 milyon liraya çıkardı, faaliyet karını da yüzde 10 artırmayı başardı. Baymak geçen yıl gerçekleştirdiği bu büyümeyi 2016'da ihracatı da arkasını alarak sürdürmeyi hedefliyor. Bu noktada Çin önemli bir pazar. Geçen yıl Çin'e, Avrupa teknolojisiyle kombi satan ilk Türk firması olan Baymak 2016'da Çin'e yapacağı ihracatta yüzde 200'ün üzerinde artış bekliyor. Aynı zamanda Avrupa Birliği ülkelerine enerji verimliliği kriterlerini karşılayan 10 binin üzerinde kombi satışı hedefleniyor. Önümüzdeki dönem Ortadoğu ve Afrika da ihracat hedefine destek olacak. Bu amaçla Baymak yeni bölge ve ülkelere ulaşabileceği farklı fuarlara da katılmayı planlıyor.

GÜNEŞ AÇILIMI

Öte yandan Avrupa'da güneş kolektörleri pazarı daraldı. Baymak güçlü olduğu bu alanda İngiltere, Almanya ve Fransa'yı öncelikli hedefi haline getirdi. Şu anda Güney Kore'nin en önemli konut projelerinin kolektörlerini Baymak

üretiyor. Kıbrıs'ın en büyük güneş kolektörü kurulumunu yine Baymak yaptı. Ender Çolak, Bu deneyimin ve ürün kalitesinin Baymak'ı Avrupa'da yaygınlaştıracığını söylüyor.

BDR THERMEA'NIN EN BAŞARILISI

Baymak, 2015'te Hollandalı BDR Thermea Grubu'nun en başarılı şirketleri arasına girmeyi başardı ve üç kıtaya yayılmış BDR Thermea markalarının da öncelikli üreticilerinden biri haline geldi. Ender Çolak, "Baymak'ın, BDR Thermea içinde geldiği bu önemli noktanın en büyük kaynağı üretim kalitesi. Türkiye'de Avrupa Birliği standartlarına uygun üretim yaptığımız için BDR Thermea Grubu bünyesinde Hollanda, Almanya, İtalya, İngiltere, ABD ve Fransa'ya ürün ihraç edebiliyoruz" diyor.

Baymak'ın kısa süre önce İstanbul fabrikasında ürettiği kombileri Alman Brötje Heizung markasıyla Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'da satılmaya başladı. Yine bu yıl BDR Thermea'nın Almanya'daki markası için en büyük su tankı sağlayıcısı haline gelindi. Öte yandan grubun İspanya'daki markası için güneş kolektörünün ana tedarikçisi oldu. Sırada ise İngiltere için büyük kazanları üretme projesi var.

2016'DA DA BÜYÜMEYE DEVAM

Baymak hızlı büyüme stratejisini bu yıl da sürdürecektir. Hedef, 2016'da yüzde 15 büyümek. Ender Çolak, 2015'de özellikle inverter klimalarda yakalanan yüzde 50'lik büyüme başta olmak üzere tüm kategorilerdeki büyümeyi artıracak doğru hamleleri hazırladıklarını söylüyor. Çolak sözlerini şöyle sürdürüyor: "Her şeyden önce Baymak, müşteri memnuniyetinin sektörde bir numaralı markası oldu. Bütün ürün gamımızın Hollanda teknolojisi ile yenilenmesini tamamladık. Yeni bayi sistemimiz Orange Store'lar ile Türkiye'nin her bölgesinde büyümeye devam ediyoruz. Tüm bayi ve tesisatçılarımızı davet ettiğimiz BES uygulamamız da büyük ses getirdi. Bugüne kadar sisteme bine yakın bayi ve tesisatçı aileleriyle birlikte geldi. Hedefimiz 2017 sonunda 10 bin bayi ve tesisatçıya ulaşmak."



Tebriz Kapısı

Baymak mayıs ayında İran'ın Tebriz kentindeki uluslararası ısıtma ve soğutma sistemleri fuarının ilgi odağıydı.



Baymak'ın bölgenin önemli ülkesi İran'da güçlü bir bayi yapılanması bulunuyor. Baymak İran operasyonunu Alireza Behroozy'nin yönetimindeki anabayisi ile yönetiyor. Baymak fuara, Hadi Mokhtarzade'nin kurucusu olduğu Tebriz alt bayisi ile katıldı. Baymak bu yapılanmanın öncülüğünde 10-13 Mayıs tarihleri arasında Tebriz'de düzenlenen Uluslararası Isıtma ve Soğutma Sistemleri Fuarı'na 36 metrekarelik standıyla katıldı.

Tebriz, İran'da büyük sanayi ve ticari şirketlerin yer aldığı bir kent. Bölge coğrafyasına göre Türkiye ile sınır komşusu ve

İran'ın Avrupa'ya açılan kapısı. Bu nedenle Tebriz, tesisat sektöründe İran çapında önemli bir role sahip. Ayrıca Tebriz Fuarı'ndan sonra İran'daki ikinci önemli fuar.

Baymak bu önemli fuarda 36 metrekarelik standıyla yer aldı ve büyük ilgi gördü. Bin kişinin ziyaret ettiği standta Baymak BYD-SE 24 ve 31 kombiler, Falke 24 ve 31 kombiler, şofben, panel radyatör, vana ve termostat gibi ürünler sergilendi. Öte yandan güneş kolektörü ve şofbenler ziyaretçi firmalar tarafından büyük ilgi gördü. Ayrıca fuarda İran'daki küçük ve büyük projelerin talepleri alındı.

Komisyonlar Bizden

Baymak'ın Sanal POS uygulaması bayiler, servisler ve tesisatçılardan yoğun ilgi görüyor. Öyle ki işlem sayısı ay bazında ikiye katlanıyor.

BDR Thermea satın alması sonrası Baymak'ta yaşanan değişimin ana mantığında hep şu vardı: Bayilerimizin, servislerimizin ve müşterilerimizin işlerini daha iyi yapmalarını sağlayacak koşulları oluşturursak başarı kendiliğinden gelir. Ürün kalitesinde yapılan iyileştirmeler, bayilere sunulan avantajlar, Eko Kredi, BES uygulaması, özel değişim kampanyaları... Hepsi bu amaçla atılmış adımlardı. İşte bu zincirin son halkası nisan ayında hayata geçirilen ve bayilerin, servislerin ciddi komisyon ödemek zorunda kaldığı kredi kartı alışverişlerine çözüm olacak "Sanal POS" uygulaması oldu.

Sanal POS'un hedefi iş ortaklarının alışverişlerine kolaylık sağlamak, komisyonsuz iş yapmalarını sağlamak ve risklerini minimize etmek... Mantığı da müşterilerden kredi kartlarıyla alınan ödemelerin direkt Baymak'ın ödeme altyapısı üzerinden yapılmasına dayanıyor. Sisteme üye olunuyor, bir program aracılığıyla müşterinin kredi kartı bilgileri giriliyor ve 3D Secure ile yüksek güvenli bir şekilde tahsilat yapılması sağlanıyor. Baymak Genel Müdürü Ender Çolak Antalya'daki Büyük Servis Buluşması'nda Sanal Pos sisteminin faydalarını şu sözlerle anlatmıştı: "Örneğin bir eve gittiniz ve müşteri kredi kartıyla ödemek istedi. Mecburen alıyorsunuz ama siz komisyon ödüyorsunuz. Baymak şimdi servislerini 'Sanal POS' uygulamasına üye yapacak böylece sizler şifrelerinizle tahsilat yapacaksınız. Komisyonu Baymak yükleneyecek. Hak



ettiğiniz parayı ise yedek parça ve ürün olarak alabileceksiniz. Yani komisyon ödemediğiniz parça alabileceksiniz ya da müşterilerinize kullandırtabileceksiniz."

Şu anda büyük ilgi gören ve nisandan bu yana işlem sayısı çift hanelerle artan Sanal POS uygulaması için Baymak, Garanti Bonus ve Halkbank Paraf Card ile işbirliğine gitti. İşbirliği çerçevesinde hazırlanan özel altyapıyla banka komisyonlarını Baymak üstlendi üstelik bayilerin ürün alımlarında normalde nakit ödemesi gereken fiyattan ilave dokuz taksit uygulandı. Baymak Risk Yönetimi Müdürü Çiğdem Avdan, Sanal POS'un bayi ve

servislerin Baymak üzerindeki risklerini azaltmalarını sağladığını söylüyor. "Daha önce tahsilatı kendileri alıp sonra bize ödeme yapıyorlardı. Şimdi direkt tahsilatı bize yönlendirmiş oldular" diyor ve ekliyor: "Bayi ya da servis yapılan ödeme karşılığında para değil ürün alıyor ya da alacak olarak onun hesabında duruyor. Karşılığında da normalde çek ve senetle mal aldığından yüzde 7-8 daha az bir fiyattan dokuz taksitle Baymak'tan ürün alabiliyor."

Nisanda başlamasına rağmen Baymak bayilerinin çok hızlı adapte olduğunu söyleyen Çiğdem Avdan, Sanal POS'un tüm bayiler ve alt bayi kanalında yaygınlaştığını sözlerine ekliyor.



Bir Serinleme Hikayesi

Ragga Oktay'ın oynadığı Baymak Elegant Plus reklamlarının çekimleri uzun saatler süren ama bir o kadar da eğlenceli bir çalışmanın sonucunda ortaya çıktı.

Baymak'ın klima reklamı hazırlıkları mart sonu itibarıyla başlamıştı. Ortaya çıkan iş her ne kadar bakıldığında "kolayca tamamlanmıştır" izlenimi verse de kamera arkasında yapılan iş oldukça meşakkatli. Reklam ajansının kreatif ekibinin ve Baymak Kurumsal İletişim Müdürü Tuğçe Savaş'ın bulunduğu çekimler süresince en ince detaylar bile düşünüldü.

İşe elbette kreatif süreç boyunca oluşturulan taslak çalışmalarla başladı. Taslak çalışmalarda kullanılan ve reklamı etkileyecek tüm unsurlar önceden hazırlanmıştı. Ragga Oktay'ın kıyafetleri, reklam fonunda kullanılan koltuk, kulaklık vs. gibi doğaçlama sırasında kullanılabilecek malzemeler... Gece başlayan çekimler ise uzun saatler sürdü.

Aslında fikir, taslak sırasında yani çekim öncesinde net olsa da en keyifli çalışmalar o anda, doğaçlama

olarak çıkar. Örneğin taslak çalışmalarda Ragga Oktay koltuk üzerinden klimayı açma hareketi yapmıştı, oysa tüm ekibin beğendiği çalışma ve heyecanlı fotoğraf zıpladığı anda yakalandı. Zıpladığı anda kullanılan kare hem reklama daha enerjik bir hava kattı hem de reklamın dilini daha eğlenceli bir tona çevirdi. Ama daha komiği ve ilginç olan detay, zıpladığı kareyi defalarca çekmek zorunda kalmak oldu. Çünkü sanatçı her zıpladığında yüzünün mimiklerini kontrol edemediği için istenen doğru mimik yakalanamadı. Defalarca denemeden sonra ise istenen yüz ifadesi yakalanmıştı. Çekimler sonrası tüm resimleri Ragga Oktay ile birlikte kontrol eden ekip uygun fotoğrafa karar verip reklam çalışmasını son haline getirdi. Son olarak tüm ekip objektif önüne geçerek Ragga Oktay ile birlikte eğlenceli pozlar verdi.



Şampiyona Saygılar

Beşiktaşlı Baymak bayileri, Spor Toto Süper Ligi'ni ilk sırada bitiren takımlarının şampiyonluk sevincini mağazaları ve plazalarına astıkları bayraklarla gösterdi. Baymak Ailesi olarak Beşiktaş'ın şampiyonluğunu kutlarız.



İn-Ka 2004



Canlan Mühendislik



Erbaa Doğalgaz



İftarı Birlikte Açtık

Baymak, bu yıl geleneksel iftar yemeğini 9 Haziran'da 500 kişinin katılımı ile Swisotel The Bosphorus'da düzenledi.

Baymak'ın geleneksel iftar yemeği bu sene İstanbul Swisotel The Bosphorus'da gerçekleştirildi. Bayi kanalının katıldığı iftar yemeğinde Baymak 500 kişiyi ağırladı. Konuklar oruçlarını açtıktan sonra kısa bir konuşma yapan Baymak Genel Müdürü Ender Çolak yılın 12 ayı yüksek kaliteli, verimli ve iddialı ürünlerden oluşan geniş ürün gamı sayesinde başarılarının sürekli arttığına işaret etti. Ender Çolak'ın konuşmasının ardından fasıl eşliğinde yenen iftar yemeğinde misafirler



keyifli sohbetlere dahil oldu. Gelen misafirlere geleneksel kostümleriyle macuncular ve şerbetçiler ikramlarda bulundu. Samimi ve sıcak bir ortamda Baymak firmasının ayrılmaz parçası olmanın gururunu yaşayan bayiler, geceden oldukça keyifli ayrıldılar.



Değişim Fırtınası

Baymak'ın geleneksel değişim kampanyası piyasada yine fırtına estirdi. Sadece bir buçuk ay süren ve eski kombilerini yoğunlaşmalı cihazlarla değiştirenlere ütü hediye edilen kampanyaya yaklaşık 5 bin katılım oldu.

Baymak bayileriyle Baymaklife için geçen 12 sayıda yaptığımız söyleşilerde hemen her bayinin vurguladığı en önemli konulardan biri, Baymak yönetiminin yaptığı hamlelerle hep rakiplerin bir adım önünde yer aldığıydı. Bayiler, değişim kampanyalarını bunun en somut göstergesi olarak ifade ediyordu. Baymak son üç senedir bahar aylarıyla birlikte bir değişim kampanyası başlatıyor ve artık bu geleneksel hale gelmiş durumda. 2013'teki kampanyayı, 2014'te Ankara özelinde yapılan takip etti. Bu sene ise 13 Nisan - 31 Mayıs tarihleri arasında tüm Türkiye genelinde bir değişim kampanyası başlatıldı. Kampanya çerçevesinde markası ve modeli ne olursa olsun kombisini değiştirmek isteyen herkese yeni kombisinin yanında bir de Tefal buhar kazanlı ütü hediye etti. Üstelik kampanya ile Garanti Bonus'a özel dokuz taksit fırsatı sunuldu.

Kampanyadaki amaç müşterilerin kullandığı ömrünü tamamlamış, eskimiş ve verimsizleşmiş ürünleri, yüksek verimli yoğunlaşmalı kombilerle değiştirilmesiydi. Bu noktada kampanyanın sadece yoğunlaşmalı cihazlar özelinde tutulmasındaki hedef hem müşterilerin hem de ülke ekonomisine fayda sağlanmasını ve çevreye katkı sağlamasını teşvik etmektir. Zira yoğunlaşmalı kombiler, eski tip cihazlara göre atmosfere yüzde 80 karbon monoksit ve yüzde 90 azot oksit daha az salınım yapıyor. Öte yandan eski tip kombilerin bilhassa bacalı olanların hayati tehlike yaratma ihtimali de bulunuyor. Örneğin Başkentgaz eski, bacalı ve projesinde

sorun olan evlerin doğalgazını direkt kesiyor ve kombisini değiştirmeye zorunlu tutuyor. Çünkü 10-12 yıl önce kurulumu yapılmış cihazlar teorik olarak ömrünü tamamlamış durumda.

Zaten Baymak'ın bu noktalardan yola çıkarak özellikle doğalgazın 10-12 senedir kullanıldığı kentleri hedeflediği kampanyası tüketicilerden büyük ilgi gördü. Baymak Ürün Müdürü Halil Özdemir, bu değişim kampanyasının doğalgazın uzun yıllardır kullanıldığı İstanbul ve Ankara başta olmak üzere Marmara Bölgesi ve İç Anadolu'nun bir kısmında yoğun talep gördüğünü aktarıyor. "Bir buçuk aylık sürede kampanya çerçevesinde 5 bin adede yakın kombi değişimi yapıldı" diyor ve ekliyor: "Sadece yoğunlaşmalı kombileri ve belli bölgeleri hedeflediği de düşünülürse gayet iyi bir rakam."

Ragga Oktay'ın reklam yüzü olduğu kampanyanın dev bir posterli Sodex Fuarı'nda da kullanıldı.



Ankara'ya ÜÇ ORANGE STORE Daha Açtık

Baymak, yeni konsept mağazası Orange Store'ları deyim yerindeyse açmaya doymuyor. Son olarak 2 Haziran'da Ankara'da üç Orange Store daha açıldı.



Baymak'ın Orange Store konsepti ısıtma ve soğutma piyasasındaki genel mağaza görünümüyle ilgili algıyı yerle bir etti. Artık tüketiciler kombi ya da şofben satan bir dükkanında en az bir lüks mağaza kadar nezih, temiz ve şık olabileceğini biliyor. Zaten Orange Store'ların tüketicilerden

gördüğü yoğun ilginin bir sonucu olarak Baymak bayileri de bir biri ardına dükkanlarını yenileyerek Orange Store haline geliyor. Geçen haziran ayında aynı gün (2 Haziran) Ankara'da üç Orange Store'un birden açılması da bu ilginin son somut örneği oldu.

Ankara'daki ilk açılış



Ankara'daki ikinci açılış Gölbaşı'ndaydı. Bölge bayisi Şahin Isı'ya ait mağazanın tüm konsepti Brötje Orange Store olarak yenilendi.

Sincan'daydı. Bölge bayisi Genç Doğalgaz tüm konseptini Brötje Orange Store olarak yeniledi. Bayi sahibi Hasan Genç açılış hazırlıkları sırasında tüm detayların eksiksiz olması adına oldukça heyecanlıydı. Yepyeni ve pırıl pırıl, modern konseptte sahip dükkanını, açılış için gelen konuklarına tek tek gezdiren Hasan Genç, açılış kurdelesini Baymak Pazarlama Müdürü Hasan Akça ile beraber kesti.

İkinci açılış Gölbaşı'ndaydı. Bölge bayisi Şahin Isı'ya ait mağazanın tüm konsepti Brötje Orange Store olarak yenilendi. Açılış Baymak Pazarlama Müdürü Hasan Akça ve Baymak bayisi Kamil Şahin gerçekleştirdi.

Üçüncü açılış ise aynı gün içinde Akyurt bölgesinde gerçekleşti. Oldukça büyük metrekareye sahip Özçelik Doğalgaz tüm konseptini Baymak Orange Store olarak yeniledi. Kurdele kesimi ise Baymak Pazarlama Müdürü Hasan Akça, Akyurt Belediye Başkanı Gültekin Ayantaş ve bayi sahibi Fatih Çelik tarafından yapıldı.



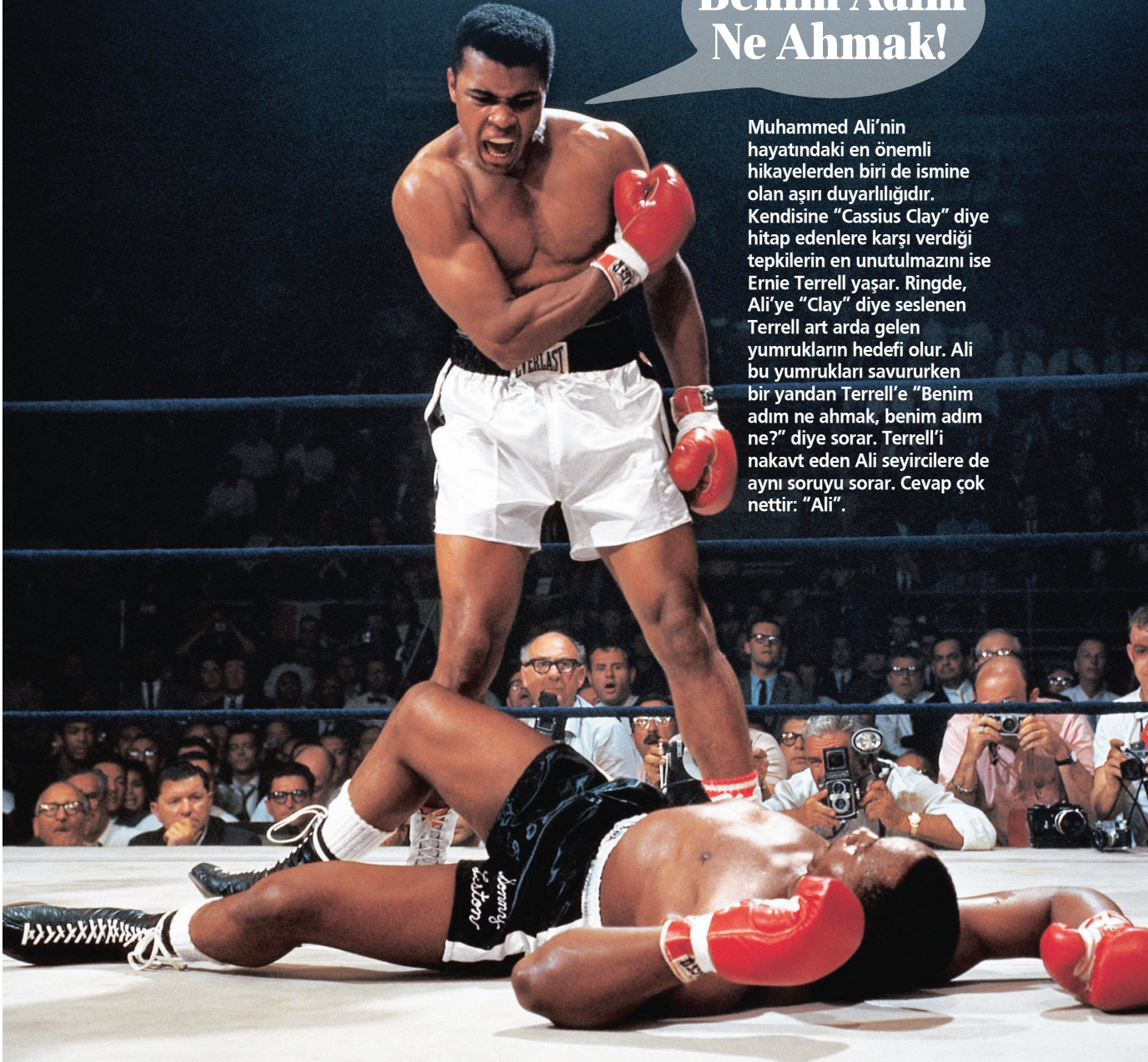
Akyurt bayisi Özçelik Doğalgaz tüm konseptini Baymak Orange Store olarak yeniledi.

KELEBEĞİN RÜYASI

Ringlerdeki başarısının yanı sıra politik duruşunu her zaman koruyan, ırkçılığa karşı savaştan dünyanın gelmiş geçmiş en iyi boksörü ve en büyük sporcularından Muhammed Ali haziran ayı başında 74 yaşında hayatını kaybetti. Biz de Baymaklife'in bu sayısının kapağını ve sayfalarını Efsane'nin anısına ayırdık.

**Benim Adım
Ne Ahmak!**

Muhammed Ali'nin hayatındaki en önemli hikayelerden biri de ismine olan aşırı duyarlılığıdır. Kendisine "Cassius Clay" diye hitap edenlere karşı verdiği tepkilerin en unutulmazını ise Ernie Terrell yaşar. Ringde, Ali'ye "Clay" diye seslenen Terrell art arda gelen yumrukların hedefi olur. Ali bu yumrukları savururken bir yandan Terrell'e "Benim adım ne ahmak, benim adım ne?" diye sorar. Terrell'i nakavt eden Ali seyircilere de aynı soruyu sorar. Cevap çok nettir: "Ali".



ilk adıyla Cassius Marcellus, sonraki adıyla Muhammed Ali Clay. Kuşkusuz dünya tarihinde ondan daha büyük iz bırakan bir sporcu daha yoktur. Henüz 12 yaşındayken, “bisikleti çalınmasın” diye öğrendiği boksun sonraları hayatına yön vereceğini o da bilmiyordu. Rakiplerini nakavt ettiği yumrukları aynı zamanda vicdanları da uyardı. Bu yönüyle gün be gün spor ve insanlık tarihinin en önemli figürlerinden biri haline geldi. Henüz 22 yaşında seçtiği Müslümanlık, hem kariyerine hem de hayatına çok farklı bir yön verdi. Ringlerde ‘kelebek gibi uçup arı gibi sokarken’ bir yandan da tüm dünyada ezilenlerin sesi oldu. Hayatının dönüm noktası ise Vietnam Savaşı sırasında, kaybedeceği parayı ve şöhreti bir an bile düşünmeden söylediği “Tanrının bana verdiği sözle yaşayacağım. Bu söz içinde Vietnam’dakileri öldürmemek de var. Bana hiçbir kötülük yapmayanlarla niye savaşayım?” sözleri oldu. Efsanenin bu tavrı, hapis ve para cezasının yanı sıra uzun süre bokstan uzaklaştırılmasına neden oldu ama dünyanın dört bir yanında savaş karşıtlarının ve ezilenlerin gönlünü sonsuza dek kazandı...

ÇALINAN BİSİKLETİ HAYATINI DEĞİŞTİRDİ

Şimdi gelin Efsane’nin başarılarla ve mücadeleyle dolu hayatında küçük bir yolculuğa çıkalım... 17 Ocak 1942’de ABD’nin Kentucky Eyaleti’nin en büyük kenti Louisville’de Hristiyan olarak dünyaya gelen ve adı Cassius Marcellus Clay Jr. olan Muhammed Ali boks 12 yaşında başladı. Ünlü boksörlerden Chuck Bodak tarafından yetiştirildi. Amatör maçlarda 100 galibiyet ve sadece beş



Küba’nın efsanevi lideri Fidel Castro ile bir araya gelmişti. (1998)

yenilgi aldı. Muhammed Ali’nin boks başlamasında sivri dilli mizacının payı var. Hikaye şöyle: 1954’te 12 yaşındayken Louisville’deki evlerinden bisikleti çalınan Ali, hırsızlık olayını bildirmek için polis memuru Joe Martin’e gider. Bisikletin kendisine Noel hediyesi olduğunu ve onu çalan hırsız bir güzel pataklayacağını söyleyince, aynı zamanda boks salonu da işleten Martin, Ali’ye bu tehdidini gerçekten yerine getirmek istiyorsa dövüşmeyi öğrenmesi gerektiğini söyler.

OLİMPİYAT MADALYASINI NEHİRE ATTI

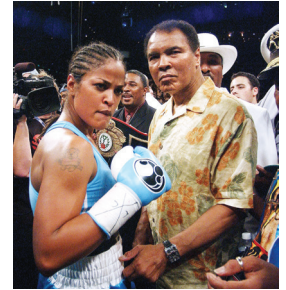
29 Ekim 1960’da profesyonelliğe adım atan Muhammed Ali, 18 yaşına girdiğinde Roma Olimpiyatları’nda altın madalyayı kazanarak tüm dikkatleri üzerine çekti. Gençliği ABD’de ırk ayrımcılığının en yoğun olduğu dönemlerde geçen Olimpiyat altın madalyalı Ali, ABD’ye döndüğünde bir restorana gitmek ister. Görevliler “Burada sadece beyazlara servis yapılıyor” diyerek ünlü boksörü içeri almayınca, olimpiyat şampiyonu Ali de ırkçılığa karşı tepkisini ortaya koymak için madalyasını Ohio Nehri’ne atar. Öte yandan 1996 Atlanta Olimpiyatları’nda Uluslararası Olimpiyat Komitesi, Muhammed Ali’ye sembolik bir altın madalya vererek bir bakıma yıllar sonra o madalya da nehirden çıkarılmış olur.



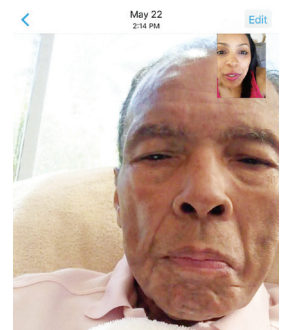
“Ali” filminde kendisini oynayan aktör Will Smith ile birlikte. (2001)



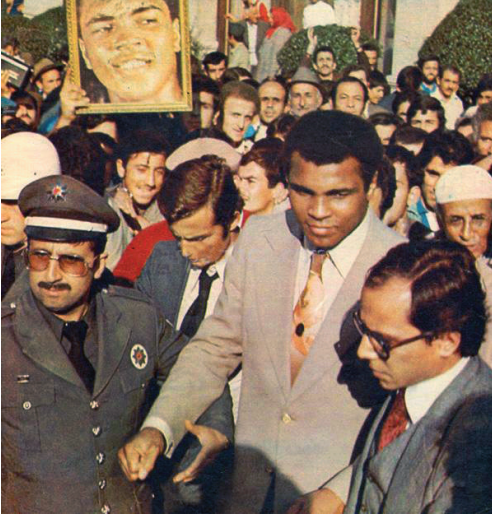
BM Barış Elçisi olarak Afganistan Başbakanı Karzai ile görüştü. (2002)



Efsane, kendisi gibi boksör olan kızı Laila’nın maçında. (2005)



Muhammed Ali’nin ölmeden önce çekilen son fotoğrafı. (2016)



TÜRKİYE ZİYARETİ MİTİNG GİBİYDİ

Muhammed Ali'nin 1976'da yaptığı Türkiye ziyareti o günlerde adeta ülkeyi salladı. Muhammed Ali'nin Türkiye ziyaretinin mimarı ise o dönemki Milli Nizam Partisi'nin kurucularından Necmettin Erbakan ve yol arkadaşı Hasan Aksay'dır. Aksay, Muhammed Ali'nin Türkiye ziyaretine ilişkin anılarını şu sözlerle anlatır: "Orada böyle ayakkabılarını bile çıkarmadan yattı yatağın üzerine. Yorgundu, maçın yorgunluğu ama yine şampiyon olarak geldi. Amerikan Konsolosu da havaalanına gelmişti karşılamak için. 'Kabul etmiyorum, elini sıkıyordum vs... Bize orada zulüm ediyorsunuz buraya gelince karşılıyorsunuz' diye çok fena tersledi. Sultan Ahmet Camii'ne gidiş miting gibi oldu. O meydanda Necmettin Bey, ben ve kendisi konuştu, insanları selamladı. Yumrukları o kadar güçlü olunca eli falan sert olacak diye düşünüyordum, pamuk gibi, hiç kemik yok kadar yumuşak bir eli vardı. Boyuna tokalaşıyorduk çünkü. Hakikaten çok güzel bir insandı, çok güzel hatıralar bıraktı."

DÜNYA ŞAMPİYONU OLUNCA MÜSLÜMANLIĞI SEÇTİ

Dünya şampiyonluğuna ulaştığında sadece 22 yaşında olan Muhammed Ali, aynı yıl Müslümanlığı seçtiğini açıklar. Yaşadığı ırkçılık Muhammed Ali'nin Müslümanlığı seçmesinde önemli rol oynar. Amerikalı Müslüman lider Malcolm X ile tanışır ve 26 Şubat 1964'te Müslümanlığı seçtiğini açıklar. Sonny Liston'ı nakavtla yenerek dünya ağır sıklet boks şampiyonu olduğu günün ertesinde bu kararını tüm dünyaya açıklayan Muhammed Ali, o zamana dek kullandığı ve "kölelik adım" dediği Cassius Marcellus Clay isminden de vazgeçer. Şampiyonun bu kararı tüm dünyada büyük yankı bulur. ABD'de birçok insanı karşısına alan Ali, Türkiye gibi Müslüman ülkelerde ise büyük üne kavuşur.

TÜRKİYE SABAH 04.00'DA AYAKTA OLURDU

O dönemde TRT'den ünlü boksörün maçlarını anlatan siper Orhan Ayhan, "Muhammed Ali'li Türkiye günlerini" şöyle anlatıyor: "Maçlar Türkiye saati ile sabaha karşı oynanırdı. Ben de yayına girmeden önce yürüyüşe çıkardım Ankara'da. Attığım her adımda inanılmaz bir sürü evde ışıklar yanardı. Saat 04.00, 04.30 gibi yayına girerdim, siyah beyazlı camdan insanlara ulaşırdım. 1970'li yıllar bunlar.

Muhammed Ali'nin maçı olduğu gün büyük heyecan olurdu ülkede. Hele şampiyon olduğunda yer yerinden oynardı. Bir Müslüman boksörün dünya şampiyonu olması ve önüne geleni indirmesi Türkiye'de de çok büyük bir ilgiyle takip edilirdi."

RİNGLERDEN BEŞ YIL MEN EDİLDİ

Muhalef kişiliğiyle dikkat çeken Muhammed Ali, kendisinden Vietnam Savaşı'na gitmesini istenince, "Benim onlarla sorunum yok" diyerek bu talebi reddeder. Bu yüzden beş yıl men cezasının yanı sıra dünya şampiyonluğu unvanı da geri alınır.

1967-70 arasında cezası nedeniyle ringe çıkamayan Ali, bu durumdan maddi olarak etkilenir. Geçimini üniversitelerde katıldığı söyleşilerden sağlayan Ali, cezalı olduğu dönemde dünyanın birçok yerini dolaşarak İslamiyet'i anlatır. "Siyah Müslümanlar Hareketiyle" bilinen siyah hakları savunucusu Malcolm X ile yakın çalışır.

MAHKEMEYİ KAZANARAK RİNGLERE GERİ DÖNDÜ

Açtığı davada haklı bulunan ve 12 Ağustos 1970'de lisansına yeniden kavuşan Muhammed Ali, bu tarihten sonraki ilk maçını Jerry Quarry'ye karşı yapar ve kazanır. Tarihler 8 Mayıs 1971'i gösterdiğinde ise "Asrın Dövüşü" olarak adlandırılan maçta Muhammed Ali, Joe Frazier'a karşı ringe çıkar. Üç buçuk yıllık aranın ardından yalnızca iki rakibiyle karşılaştıktan sonra bu maça çıkan Ali, 15'inci raund sonunda maçı yenilgiyle ayrılır. Efsane boksör, böylelikle profesyonel kariyerinde ilk kez bir maçı kaybeder.

Ali, Frazier'dan rövanş daha sonra kazandığı iki maçla almayı bilir. Frazier'a yenilmesinin ardından çıktığı 10 maçı da kazanan Ali, ikinci yenilgisini Kenneth Howard Norton'a karşı alır. Ali'nin bu maça çenesi

“BEN BOKSUN ELVIS’İYİM”

Kariyerindeki 61 maçta sadece beş kez yenilen Ali, “Ben boksun Elvis’iyim (Presley)”, “Kelebek gibi uçarım, arı gibi sokarım”, “Şu ana kadar iki kişiye vuramadım. Birisi sevimli hayalet Casper’ın kuzeni, diğeri de Muhammed Ali” cümleleriyle sonsuz özgüvenini her zaman gösterdi. Profesyonel boksta dünya şampiyonluğunu üç kez kazanan ilk boksör oldu. Kendisinden bu kadar övgüyle bahsetmesini “küstahlık” olarak nitelendirenlere ise “Benim kadar büyük olunca mütevazı olmak zor” diyordu.



Muhammed Ali, kendisini Miami Beach’te ziyaret eden efsane müzik grubu The Beatles üyeleri Paul McCartney, John Lennon, Ringo Starr ve George Harrison ile birlikte bu eğlenceli fotoğrafı verdiler. (1964)

kırılır. Bu sonuç üzerine herkes onun artık eldivenleri bırakması gerektiği konuşur. Ancak Ali’nin pes etmeye niyeti yoktur ve yalnızca altı ay sonra Norton’ı mağlup ederek rövanşı alır. Beş yılda çıktığı 14 dövüşü de kazanır. 1978’de Leon Spinks’e mağlup olan Ali, bu maçın da rövanşını alarak kariyerini şampiyonlukla noktalayıp boksu bırakır.

HASTALIĞINI BİR SÜRE GİZLEDİ

Sonra 1984’te Parkinson hastalığına yakalanmasına rağmen Muhammed Ali, hastalığını kamuoyundan saklar.

Hastalığını gizli tutmasının nedeni ise teklif edilen yüksek paraları geri çevirmeyerek dövüşlere devam etmesidir. Larry Holmes’e ve Trevor Berbick’e yenilir. Ali’nin bu hastalığı ilerleyen yıllarda duyurulur.

Berbick yenilgisiyle kariyerini noktalayan Muhammed Ali, 61 dövüşün 37’sini nakavt, 19’unu hakem kararıyla kazanır. Sadece beş kez yenilir. Ali’nin bu hayatı beyazperdeye de uyarlanır.

2001 yılında çekilen ‘Ali’ adlı filmde Muhammed Ali’yi Will Smith canlandırır.

IRAK’TA 15 REHİN ABD ASKERİNİ KURTARDI

Nelson Mandela’dan Saddam Hüseyin’e kadar birçok liderle biraraya gelen Ali, 1990’da Kuveyt’in işgalinin ardından Irak’ta rehlin tutulan Amerikalıların serbest bırakılması için Bağdat’a bizzat giderek aracılık yapar ve rehinelere 15’inin serbest kalmasını sağlar. Muhammed Ali, 1996 Atlanta Olimpiyatları’nda Olimpiyat meşalesini yakma görevini üstlenir. İlerleyen hastalığı nedeniyle kolu fark edilir şekilde seğiriyor olmasına rağmen kalabalığın karşısına çıkmakta tereddüt etmemesi hayranlık uyandırır. Kariyeri boyunca birçok ödül alan Ali, son olarak Aralık 2012’de Dünya Boks Konseyi tarafından “Boksun Kralı” ilan edildi.

Efsane’nin, “Ben boksu özlemeyeceğim, boks beni özleyecek” sözleri ise geçen yıllar içinde ne kadar haklı çıktığının bir göstergesi...



1976 Oscar töreninde, Muhammed Ali’nin Sylvester Stallone’ya meydan okuması ve şakalaşması.



Brezilyalı futbol efsanesi Pele, Muhammed Ali’nin en yakın arkadaşlarından biriydi.



Efsane’nin cenaze törenine 14 bin kişi katıldı.

(soldan sağa)
Olçay, Hüseyin
ve Barış Korkmaz,
1990'da
Küçükçekmece'de
25 metre karelik bir
dükkanında kurdu
Korkmaz Isı'yı.



ÖĞRETMEN AHLAKI

Eski ilköğretmeni Hüseyin Korkmaz ve iki oğlu Olçay ve Barış Korkmaz'ın kurduğu ve bugün Baymak'ın en büyük münhasır taahhütçü ana bayilerinden Korkmaz Isı, 26 yıldır parayı değil müşteriye merkeze almanın meyvelerini dev adımlarla büyüyerek alıyor.

Istanbul, Küçükçekmece'nin merkezindeki Dr. Sadık Ahmet Caddesi üzerindeki Baymak tabelalı büyük mağazayı fark etmemeniz mümkün değil. Bunun nedeni mağazanın büyüklüğü veya konumu değil. Yolun karşısından bile ürünleri çok iyi gösteren bembeyaz iç tasarımıyla çevredeki karmaşıklık içinde ferah, aydınlık, tertemiz görünümü. Bu 500 metre karelik mağaza Baymak'ın en büyük münhasır taahhütçü ana bayisi Korkmaz

Isı'nın merkezi. İçerde ise büyük bir hareketlilik var. Onlarca panel radyatör kurulumu için sevk ediliyor. Korkmaz Isı'nın Genel Müdürü Olçay Korkmaz ise telefonlarla ve çalışanların sorularıyla meşgul. Söyleşiyi yapmak için arka taraftaki masasını öneriyor ama sorular bitmiyor ta ki kardeşi Barış Korkmaz gelene kadar...

45 yaşındaki Olçay Korkmaz bu söyleşiye henüz üç gün önce biten iki haftalık bir ışın tedavisinden kalkarak

geldi, bu nedenle ve biraz da niyetli olmasından kaynaklı olarak yorgun görünüyor. Yaklaşık altı sene önce beyinde bulunan iyi huylu bir tümörün büyümesi nedeniyle birkaç ay önce ikinci kez ameliyat masasına yatmış. “Şimdi daha iyiyim” diyor.

1990'da üniversiteden henüz mezun olmuş Olcay Korkmaz ile babası Hüseyin Korkmaz ve kardeşi tarafından kurulan Korkmaz Isı, aslında işe inşaat malzemeleriyle başlamış bir firma. İlkokul öğretmeni olan Hüseyin Korkmaz'ın 25 metrekairelik bir dükkanda başlattığı ardından iki oğlunun da büyüüp işlere dahil olmasıyla büyüyen Korkmaz Isı, 1993'ten beri de doğalgaz alanında faaliyet gösteriyor. Baymak'ın en büyük taahhütçü ana bayisi olan şirket yılda bin adet civarında kombinin, 3 bin 500 metre de panel radyatörün kurulumunu gerçekleştiriyor. Ayrıca 1996'dan bu yana da bilfiil inşaat yapıyorlar, bölgede bugüne kadar 25'e yakın bina yapmışlar. Zaten yaptığımız söyleşinin ortasında şantiyeden gelen 65 yaşındaki Hüseyin Korkmaz önce “siz devam edin” ama oğlunun ısrarıyla biraz ayakta izledikten sonra “ben pek oturmayı sevmem” diyerek söze giriyor: “Biz her zaman büyümeyi geri plana attık. Ne kadar çok insanı mutlu edersek başarının zaten geleceğine inandık. Bu da öğretmenlikle alakalı. Çocukların içindeki cevheri gördüğünüzde, harfleri öğrettiğinizde, basamak basamak gelişimini izlediğinizde büyük bir mutluluk duyarsınız bir öğretmen olarak... Biz de müşteri memnun olunca mutlu oluyoruz. Kazanç belli bir yerde zaten gelir.”

■ **Korkmaz Isı 1994'te kurulmuş. Peki evveliyatında ne işle meşguldünüz?**

Hüseyin Korkmaz: Ben aslında ilkokul öğretmeniyim. Öğretmenliği kutsal bir meslek olarak düşündüm ve çok severek yaptım. Ama günde dört saat, senede 170 gün çalışıyorsunuz. 200

günü boş. İnsanlar uykusundan kalkarken benim dersim bitiyordu. Bütün gün boşum, kahvede mi oturayım? 1975'te Sakarya'dan İstanbul'a geldim ve 25 metrekairelik bir dükkanda inşaat malzemeleri, hırdavat ve nalburiye satışına başladım. Ayrıca hem elektrik hem de su tesisatçılığı vardır.

Olcay Korkmaz: Biz de o dönem kardeşimle okuyoruz. İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Gazetecilik mezunuyum. Son senemdi okulda ve babamla beraber inşaat malzemesi işini beraber yapmaya karar verdik ve 1990'da Küçükçekmece'de başladık. Zaten aile çevresinde de Bakırköy, Bahçelievler civarında bu işle uğraşılıyordu.

■ **Neden gazetecilikte devam etmeyi düşünmediniz?**

Olcay Korkmaz: Lisede turizm ve otelcilik okumuştum ama sevmedim. O dönem medya sektörünü de pek cazip görmedim. Kanallar yeni yeni açılıyordu. Aslında bir süre bir dergide çalıştım, gazetelere başvurdum işi öğrenmek için ama olmadı. Diğer taraftan babamın işi daha çok hoşuma gitti çünkü para kazanabiliyorsunuz.

■ **Doğalgaz işine ne zaman girdiniz?**

Olcay Korkmaz: 1992 sonunda doğalgaz geldi. O zaman her yer kazılmıştı doğalgaz için, biz de taşeronlara mal veriyorduk. 1993'te önce oturduğumuz 20 daireli binaya aldık. Sonra çevreden tek tük insanlar istemeye başladı. Potansiyeli görünce 1993'te bu işe girdik. 1993-1994'te doğalgaz işi pek hareketli değildi. 1994'te belediye başkanlığı seçimi oldu ve kampanyalarla abone sayısı beşe ona katlandı. Kendimizi geliştirdik, tesisatçılarla anlaştık, eğitimler verdik ve çorap sökücü gibi geldi iş...

■ **Taahhüt ile başladınız o zaman...**

Olcay Korkmaz: Evet, zaten biz

“

Taahhütçü bayi, ürünün markanın esas tanıtımını yapandır. Ana ya da toptancı bayi talep gelirse satış yapar. Biz ise direkt talebi yaratıyoruz, sahaya iniyoruz. Müteahhidin aklına, fikrine, gönlüne biz iniyoruz ve nihai kullanıcıyı biz ikna ediyoruz.

”



İNŞAATIN MEYVESİ

■ Doğalgaz ve inşaat birbirini destekliyor mu?

Olca Korkmaz: Müteahhit bir çevremiz var elbette. Çok fazla kapı kapı dolaşmıyoruz ama nadiren işe yeni girenleri ziyaret ediyoruz. Ancak kendi çevremizden merkezi sistem ya da kombi isteyen olursa veriyoruz. Bu bölgede aslında merkezi sistem çok gitmiyor. Daha çok kombi tercih ediliyor. Çünkü en fazla 20 daire oluyor ve çoğu da 2 bin metrekareyi geçmiyor. Şimdilerde arazilerin birleştirilmesiyle çok daireli, yüksek binalara geçiliyor ama onlarda da nasıl yapıyorlar bilemiyorum, projesi merkezi bile çıksa kombi kullanıyor. Ama nihayetinde inşaat ile doğalgaz birbirini destekleyen işler. İnşaatçı olduğumuz için diğer müteahhitler size iş vermek istemeyebilir normalde. Ama biz onlar kadar iş yapmıyoruz. Yılda en fazla iki işimiz olur. Kapı kapı dolaşıp 'bize binanızı verin' de demeyiz. Ancak tanıdıklardan gelirse yapıyoruz. O nedenle işlerine engel olmadığımızı biliyorlar ve ürün alıyorlar.

hala taahhütçülük yapıyoruz. Baymak nezdinde de biz dağıtıcı ana değil taahhütçü ana bayiyiz. Taahhütçü bayiler arasında en çok satış yapan firmayız. Yılda bin kombi satışı gerçekleştiriyoruz bunun yüzde 80'i montaj ağırlıklı. Yani sattığımız ürünün kurulumunu bizzat yaparız, kalan yüzde 20'yi ise müteahhitlere verdiğimiz ürünler oluşturuyor.

■ Bugüne kadar yaptığımız bayi görüşmelerinde, çoğu ana bayi taahhütçülükle başlayıp bir süre sonra sadece satış ağırlıklı bir yapıya dönmüş. Siz neden taahhüdü bırakmadınız?

Hüseyin Korkmaz: Biz hep nihai tüketiciye hizmet etmeyi düşündük. İnsana iyi hizmet sunduğunuzda karşılığını mutlaka alırsınız, bu satıcılıktan farklıdır. Toptancı bayi olarak yapanlar hızlı büyüdüler evet, ama aynı hızla yok olanlar da oldu.

Olca Korkmaz: Taahhütçüler ürünün, markanın esas tanıtımı yapan bayidir. Ana ya da toptancı bayi talep gelirse satış yapar. Biz ise direkt talebi yaratıyoruz, sahaya iniyoruz. Müteahhidin aklına, fikrine, gönlüne biz

iniyoruz ve nihai kullanıcıyı biz ikna ediyoruz. Örneğin evinize sıfırdan tesisat yaptıracağınız ya da yeni kombi alacaksınız, bunun için ana bayiye gitmezsiniz. Bizlere gelirsiniz.

■ Baymak ile nasıl tanıştınız?

Olca Korkmaz: Aslında Baymak ürünlerini 90'dan beri satıyorduk -hidrofor, şofben vs. Doğalgaza da Baymak ile girdik. Gelip bize anlattılar, kombi getirdiler, biz de taahhütçü olarak başladık. O dönem direkt fabrikadan değil ana bayilerden ürün alıyorduk. 1993 yılında direkt almaya başladık. Baymak'taki sıkışıklık sonrası biraz uzaklaştık ama 2000 sonrası tekrar özel statülü konumumuza döndük.

■ Aslında iki farklı şekilde de sorulabilir. 90'larda yerleşik güçlü markalar varken neden Baymak'ı seçtiniz ve yaşanan sorunlar sonrası neden geri döndünüz?

Hüseyin Korkmaz: Üç sebebi var. İlki kalite. Baymak'ı önceden de tanıyorduk. Elektrikli şofbende bir numaraydı, hidroforda kendi markasını üretmişti. Sonra



konkordato ilan etti. Baymak zorluk çekti ama servisleri işe sahip çıktı. O durumda bile bizden mal alanlar mağdur olmadı. İkinci neden ise Baymak doğalgaza girdiğinde işin sahibi bizzat görüştü bayilerle, geldi anlattı. Diğer firmalarda bürokraside kayboluyordunuz. Süratli çalışmanın yolunun bu olduğunu düşündük. Sahibiyle direkt görüşebildiğiniz bir işte, nihai tüketiciye mahcup olmayacağım için tercih ettim. Üçüncü neden ise tanıtım için her yere açık hava reklamı verildi. Önceden altyapıyı da yaptığı için doğalgaz denilince akla Alarko gelirdi, reklamlar sonrası bu algı Baymak lehine döndü. Bugün bile ürün gamı bu kadar geniş olmasına ve onlarca farklı ürün üretip ihraç etmesine rağmen Baymak denilince aklımıza önce doğalgaz geliyor.

■ İnşaat malzemeleri işi bugün de devam ediyor mu?

Olçay Korkmaz: 2000'e kadar devam etti sonra vazgeçtik. Zaten uzun süredir ayrı bir mağaza olarak faaliyet gösteriyordu. Oraya mağaza görevlileri koymuştuk ama istediğimiz verimde olmadı. Çünkü bu işlerde işin başında olmak gerekir. Mesela bize şubeleşme konusunda çok telinde bulunurlar ama o işe bizim aklımız yatmıyor. Örneğin bölgeye de açılmak istemedik. Açılırsanız mutlaka topallıyorsunuz, o nedenle kontrolümüz dışına çıkmasını istemiyoruz. Aileden biri orada durmadığı sürece o işin verimli olmayacağını düşünüyoruz. İnşaat malzemeleri işiyle de birkaç dükkan ötede olmasına rağmen doğalgazdaki hareketlilik yüzünden yeteri kadar ilgilenemiyorduk. Dolayısıyla verimli olmadı. Bir de doğalgaza bağlı olarak boya satışı azaldı. Eskiden kış bitti mi, hemen baharda badana mevsimi başlardı sobaların isi yüzünden. Doğalgazla bu kalmadı.

Hüseyin Korkmaz: Nalburluk işinin biteceğini öngördüm. Doğalgaz gelince boya satışının

biteceği belliydi. Ama taahhüt durmayacaktı. Hırdavatı bıraktık çünkü bir inşaatla maliyeti yüzde 1 bile değildir. Sattığımız ürünlerin hepsi kar olsa bile işi çeviremeyeceğimizi hesapladık ve oyalanmayalım diye düşündük.

■ Aile işlerinden biri de inşaat. Bu iş devam ediyor mu?

Olçay Korkmaz: Babam şantiyeden geldi zaten. Kendisi ağırlıklı olarak inşaat grubunun operasyonu ile ilgileniyor. Aslında ilk işimiz diyebiliriz. Araya inşaat malzemeleri girince ara vermiştik ama 1996'da tekrar geri döndük. İlk yaptığımız bina hemen karşıda (sokağın karşısını gösteriyor). Bu bina da son yaptıklarımızdan... Şimdiye kadar ağırlıklı olarak Küçükçekmece'de kısmen de Avcılar bölgesinde 20-25 tane yapmışızdır.

■ 26 senelik bu birlikteliği düşünürseniz, BDR Thermea satın alması sonrası Baymak'taki değişimi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Hüseyin Korkmaz: Baymak'ın yeni dönemini değerlendirsek eski yönetim kuşkusuz iyi şeyler yaptı ama büyümek için bazı hatalar da yaptı. Yeni yönetim bunu ortadan kaldırdı. Müşteri memnuniyetini merkeze aldı çünkü rakipler buna odaklanmıştı, biz ise üretime... Şimdi her ikisi kol kola gitmeye başladı. Şu anda Baymak'ın ustalık devrindeyiz.

■ Peki bu değişimin size yansımaları neler oldu?

Hüseyin Korkmaz: Bize yansımaları çok önemli değil. Nihayetinde taahhütçüyüz, önemli olan müşterinin memnun olması... Öyle olunca verdiğiniz ürünün arkasında durabiliyorsunuz, güvenle verebiliyorsunuz. Böyle olunca da işler büyüyor. Ama genel olarak bugünlerde işler durgun. Eskiden her sene yüzde 20 büyüyeceğiz diye hesaplardık. Şimdi yüzde 5 hatta 2'lere razıyız. Her sektör durmuş durumda ve doğal olarak bu her iş kolunu etkiliyor.

“

Yeni yönetim müşteri memnuniyetini merkeze aldı çünkü rakipler buna odaklanmıştı, biz ise üretime... Şimdi her ikisi kol kola gitmeye başladı. Şu anda Baymak'ın ustalık devrindeyiz.”

”

Sabırla İşlenen BİR KARIYER ÖYKÜSÜ

Pop müziğinin yeni prensesi Güliz Ayla son bir yıl içinde müzik piyasasındaki taşları resmen yerinden oynattı. Öyle ki klipi çekilen iki şarkısı 100 milyondan fazla izlendi. Bugünlerde Cornetto reklamlarındaki şarkısıyla gündemdeki şarkıcı sıfırdan zirveye çıkmanın öyküsünü BaymakiLife'a anlattı.

Güliz Ayla'yı, bir yıl önce, televizyonlarda yayımlanan "Olmazsa Olmaz" şarkısıyla tanıdık. Duru sesi, güzelliği ve şarkılarının 'bir anlam ifade eden' sözleri, insanı yakalayan melodisiyle bir anda pop müziğin yeni yıldızlarından oldu. "Olmazsa Olmaz" şarkısının klipi Youtube'da tam 69 milyon kez izlendi. İkinci klipi "Bahsetmem Lazım" ise tam 51 milyon izlenme sayısına ulaştı. Üzerine bir de Cornetto dondurmalarının "İlk Adımı At" kampanyası için söylediği "İlk Öpücük Benden Olsun" geldi. Dolayısıyla henüz 28 yaşındaki Güliz Ayla bugünlerde popülerliğin üst sınırlarında dolaşıyor ve gençlerin gözdesi konumunda. Ayla da bu durumdan memnun. "Yola çıkarken ünlü olmak gibi bir derdim olmadığından, bu konuda bir şikayetim de yok" diyor.

Nisan 1988'de Samsun'da doğan Güliz Ayla, müziğe 1998'de iki yıllık Samsun Belediye Konservatuvarı Tiyatro ve Drama Bölümü'ne girerek başladı ve çeşitli orkestralarda solistlik veya koroistlik yaptı. Lise eğitimini Samsun Anadolu Lisesi'nde tamamlayan Ayla 2006'da "Adelaide" isimli müzik grubuna dahil oldu. Bu grupla Rock'n Dark Express Rock Müzik Yarışması'nda birinciliği

kazandı. Ardından Müjdat Gezen Sanat Merkezi Batı Müziği bölümüne giren Ayla, burada Müjdat Gezen'in yazdığı iki müzikalin şarkılarını seslendirdi. Müzik kariyerine ise Metin Özlüktü, Işın Karaca ve Extra Orkestra gibi isimlere vokal yaparak başladı. Vokalistliğin ardından albüm yapmaya karar veren Ayla Nisan 2015'te albüm öncesi söz ve müziğini kendisinin yaptığı "Olmazsan Olmaz" single'ını piyasaya sürdü. Ayla albüm öncesi single çıkartmasıyla ilgili olarak "Albümümüz bitmek üzere ama bir türlü gelmeyen baharın, geliyorum sinyallerini daha fazla göz ardı edemedik ve içimizde kaynayan enerjiyi paylaşmak istedik" yorumu yapıyor.

Albüm ise Eylül 2015'te geldi. Albümdeki şarkıların söz ve müzikleri Ayla ve prodüktörlerinin imzasını taşıyor. Ayrıca "Yalvarırım" şarkısının müziğini ise Yalın besteledi. Akustik ağırlıklı albümde ayrıca müziği Christos Dantis'a ait Yunanca bir parça da yer alıyor. Albümün ikinci klipi sözünü Sıla'nın müziğini Dantis'in yaptığı "Bahsetmem Lazım" şarkısına çekildi. Şarkı, Türkiye listelerinde beş numaraya kadar yükseldi. Ayla, Nisan 2016'da da "İlk Öpücük Benden Olsun" single'ını çıkardı.

GÜLİZ AYLA

Tenniz - Ağustos 2016
27
baymakife

Müziğe 10 yaşında başlayan Güliz Ayla, 2006'da "Adelaide" isimli müzik grubuna dahil oldu ve bu grupla Rock'n Dark Express Rock Müzik Yarışması'nda birinciliği kazandı.

“

Sevmediğim işi asla yapmazdım. Çünkü o zaman hayatı yaşamıyor-sun demek bana göre. O yüzden hep derim, bir daha dünyaya gelsem yine şarkıcı olurum!”

”



Güliz Ayla 18 yıla ulaşan ve son bir senede ivme kazanan müzik kariyerindeki köşebaşı olayları ve müziğini Baymaklife'a anlattı.

■ **Pop müzik dünyasına çok yakın bir zamanda girdiniz ve "Olmazsan Olmaz" şarkısıyla tanındınız. Genç yaşınızda yakaladığınız bu ün hakkında neler söylersiniz?**

Öncelikle bu işi kesinlikle ünlü olmak için yapmadım. Kendi şarkılarını yazan bir şarkıcıyım, önceliğim müziğimi insanlara dinletebilmek... Tabii bir iş ne kadar fazla insana ulaşırsa siz de o kadar "ünlü" oluyorsunuz. Yola çıkarken ünlü olmak gibi bir derdim olmadığından, bu konuda bir şikayetim de yok. Zaten şarkı söylemeye başladığımdan beri hayatımda olan en büyük değişiklik insanların sokakta beni tanınması...

■ **Henüz 10 yaşında müziğe başlamışsınız. O yaşlarda müzik çalışmalarına başlamak size ne kattı?**

Öncelikle iyi bir dinleyici olabildim. Bugün yaptığım her aktivitede arka planda müziğin olması bana keyif veriyor. Diğer taraftan şarkı söylüyorum böylece duygularımı müzikle aktarabiliyorum. Hayatımın merkezine oturttuğum bir şeyle alakalı, ne kadar erken bilgi sahibi olmaya ve tecrübelenmeye başlarsam o kadar faydalı olacağını düşündüm hep. Tabii her şeyde olduğu gibi müzikte de öğrenmenin sonu asla yok!

■ **Sesiniz ve duruşunuz itibarıyla Sıla'ya benzetildiniz. Sizce bu gerçekçi bir yorum mu?**

Hayır, benzemiyor. Beni yakından tanıyan herkes de bu yorumu yapıyor. Bu benzetilmeyi birkaç konuya bağlıyorum. Birincisi teknik olarak ses yapımız aynı 'aralıkta'. Tamamen fiziksel bir durum var. Diğer taraftan dinleyicilerin yeni çıkan işleri tanımlarken muhakkak bir benzetme yaptıklarını düşünüyorum. Daha kolay anlatabiliyorlar böylelikle... Bunu zaman zaman ben de yapıyordum ama şu aralar dikkat ediyorum

haliyle. Özgün olmak bu işin sırrıdır bence, böylece bir sürü renk oluyor piyasada... Bu da güzel bir şey!

■ **Albümünüzde çıkış şarkınız "Olmazsan Olmaz" dahil üç şarkının söz ve müziği size ait. Üretmek ve aynı zamanda yorumlamak nasıl bir süreç?**

Diğer parçalarda da söz ve müzik imzam var, öncelikle belirtmek isterim. Az önce de bahsettiğim gibi kendi şarkılarını yapan ve bunları paylaşan bir şarkıcıyım. İçimden gelenleri kaleme ve notaya dökerek bir ürün koydum ortaya ve bu, milyonlarca kez dinlendi. İnsan hayatında bundan daha kıymetli ne olabilir? Çok gururlu ve mutluyum. Ayrıca bu durum yeni şeyler üretmek için beni motive ediyor.

■ **Beste ve söz yazarken nelerden besleniyorsunuz?**

Her şey. Bütün duygu yoğunlukları besler. Ama sadece bana ait olanlar değil, başkalarının hikayelerinden de yola çıkıp söz yazmayı seviyorum.

■ **Bu albümde kimlerle çalıştınız?**

Tabii ki en başta prodüktörlerim Sıla Gençoğlu ve Efe Bahadır'ı söylemeliyim. Onlara kahramanlarım diyorum. Çalan bütün müzisyenler işlerinde en iyileriydi gerçekten... Tek tek isimlerini yazıp da unuttuğum biri olursa çok üzülürüm, o yüzden hiç başlamıyorum. Sevgili Yalın'ın da bir bestesi var sürpriz olarak, ona da bir kez daha teşekkür etmek isterim. Bu albümü kaydederken Sezen Aksu ile tanıştım bir de, çok kıymetli bir anı oldu benim için...

■ **Dinlemekten çok keyif aldığınız yerli-yabancı sanatçılar kimlerdir?**

Artık herkes biliyor, en çok hayranı olduğum şarkıcı Anouk. Onunda dışında listem oldukça karışıktır. Nirvana, Sezen Aksu, Bülent Ortaçgil, Pink Floyd, Robbie Williams, Leonard Cohen, Jeff Buckley, Teoman, Duman, MFÖ, Sertab Erener, Coldplay eskilerden beri dinlediğim aklıma gelen ilk

şarkıcılar ve gruplar. Yeni çıkan işlerden bu aralar "Kalben'e takım kafayı... Yabancılar da "Band of Skulls" dinliyorum hergün muhakkak... Geneline bakarım dinlerken çünkü herhangi birşey etkileyebiliyor. Ama şarkıcı olduğumdan en çok yorumculuk dikkatimi çekiyor sanırım.

■ **Müzik dışında yapmaktan keyif aldığınız şeyler var mı?**

Bisiklete binmek benim için bir terapi gibi. Vakit buldukça bisikletle dolaniyorum. Onun dışında evde ya arkadaşlarımla beraberimdir ya çalışıyorumdur ya da dizi veya film izliyorumdur.

■ **Müzik kariyerinde ulaşmak istediğiniz bir hedefiniz var mı?**

Olabilirdiğince çok insana ulaşmak ve bol bol konser vermek... Bir gün Anouk ile şarkı söylersem tadından yenmez tabii...

■ **Konserlere nasıl hazırlanıyorsunuz? Konser günü neler yaşanır ve o gün nasıl biri oluyorsunuz?**

Kıyafet, saç ve makyaj en kısa süren işlerim oluyor hep... Ses kontrolüne her zaman giderim. Kulise erken gitmeyi ve sahneye çıkana kadar ekiple birlikte orada vakit geçirmeyi çok severim. Bir odaya 10 kişi tıkişip muhabbet ediyoruz...

■ **Bundan sonraki planlarınız nelerdir?**

Şu an olduğu gibi yeni şarkılar yapmaya devam etmek istiyorum. Bu tempo asla bitmeyecek hayatımda, sürekli üretmeye devam edeceğim. Yeni albüm hazırlıklarına başladım ama ilk albümümünden üçüncü bir parçaya daha klip çekeceğim.

■ **Bu işi yapmak isteyen gençlere neler önerirsiniz? Sizce başarının anahtarı nedir?**

Çok fazla çalışkan olmak derim önce. Çalışıp yapamayacağınız hiçbir şey yok! Çok sert köşeleriniz olmasın, eğilip bükülmek kırılmaktan çok daha kolay ve acısız. Bir de sabretmeyi öğreniyoruz, çok ihtiyacımız oluyor.

Güneşte ELEGANT ÇÖZÜM

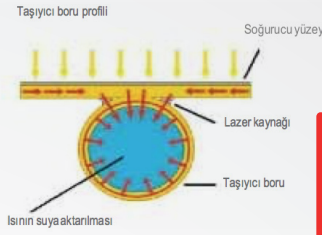


Baymak “Aqua Elegant Termosifonik Güneş Enerji Sistemi” ile aynı Lectus, Magnus ya da idee gibi güneş alanında da en kaliteli ve ileri teknoloji ürünle piyasanın tozunu atmaya ve 2017’de güneşin en büyük oyuncusu olmaya hazır.

Baymak’ın yeni stratejisinde güneşin çok önemli bir rolü var. Sadece madde bir kazanımın ötesinde ana motosu “verimlilik” olan Baymak güneş enerjisinin hem bireylerin hem de Türkiye ekonomisinin kendi kendine yetebilecek bir enerji arzına sahip olabilmesi için elzem olduğuna inanıyor. Hele ki güneş ışınlamı alma konusunda Avrupa’nın zirvesinde yer alan bir ülke olduğumuzu düşündüğümüzde Baymak’ın ‘güneş’e verdiği önem çok daha netlik kazanıyor. Son üç yıl içinde Baymak Genel Müdürü Ender Çolak’ın her fırsatta bu konuya atıfta bulunması da bu konuya verilen önemin bir göstergesi.

Güneş, fosil yakıttan yanma yoluyla elde ettiğimiz enerjiye kıyasla dünya üzerinde her noktada bulunabilen, toplanması sırasında iş ve makine gücü gerektirmeyen,

harcanması sırasında ise karbondioksit emisyonu “sıfır” olan, her canlı için hayati öneme sahip eşsiz bir kaynak... Fosil yakıt tüketiminin artmasıyla son yüzyılda atmosferdeki karbondioksit oranı 1,3 kat artış gösterdi ve önümüzdeki 50 yıl içinde 1,4 kat daha artması bekleniyor. Bu tehlike sınırın fazlasıyla üstüne çıkmış olması demek... Diğer bir konu ise enerji üretiminde gerçekleşen yanmadan oluşan ısının bir kısmının da atmosfere salınması ve dünya ortalama sıcaklığındaki artış. İçinde bulunduğumuz şartları ve kişi başına düşen enerji tüketim miktarının hızla arttığını hesaba katarsak üretim, ısınma ve aydınlanma gibi temel konularda başta güneş enerjisi olmak üzere tek çözümün yenilenebilir kaynaklar olduğu tartışılmaz bir gerçek.



TÜRKİYE'DEKİ POTANSİYEL

Türkiye, coğrafi konumu nedeniyle sahip olduğu güneş enerjisi potansiyeli açısından birçok ülkeye göre şanslı durumda. Devlet Meteoroloji İşleri Genel Müdürlüğü kayıtlarında bulunan 1966 - 1982 arasında ölçülen güneşlenme süresi ve ışıyım şiddeti verilerinden yararlanarak EİE tarafından yapılan çalışmaya göre Türkiye'nin ortalama yıllık toplam güneşlenme süresi 2 bin 640 saat. Yani günlük 7,2 saat.

İşte Baymak bu kaynağın etkin kullanılmasını ana stratejilerinden biri olarak görüyor. Bu sistemlere verilen önemin son göstergesi Kıbrıs'ta 640 adet merkezi güneş kolektörü kurulumu yapılan Elexus Hotel Resort Casino... Otelin tüm kullanım sıcak suyu ihtiyacını karşılayan bu büyük bir projenin toplam alanı yedi basketbol sahasına eşit ve aynı zamanda Kıbrıs'ın en büyük güneş kolektörü uygulaması. Bu gibi projelerde her zaman varolan, merkezi güneş enerjileri sistemlerinde oyun kurucu rolündeki Baymak, piyasaya yeni sunduğu Aqua Elegant ürünüyle artık klasik çatı tipi sistemlerde de pazara yön verecek.

Baymak'ın bu yolda en büyük farkı ise sunduğu ürünün kalitesi. Zira Türkiye'de yapılan kurulumların neredeyse yüzde 95'i tabiri caizse merdiven altı olarak nitelendirilen, kalitesiz güneş kolektörleri ve depolarından oluşuyor. Bu gibi sistemler ise çalışma ömrünün az ve verimsiz olmasıyla beraber sağlığını tehdit eden lejyoner bakterisinin üremesine de yol açıyor. Baymak'ın çözümü yeni nesil güneş kolektörü Aqua Elegant ise yüksek verimli, ileri teknolojili olmasının ötesinde insanların konfor ve sağlığını da gözetken bir çözüm. Baymaklife'in bu ayki sayısında Aqua Elegant'ı in ince ayrıntısına kadar inceledik.

Nasıl Çalışırım

Aqua Elegant, güneş enerjisini kullanarak sıcak su elde edilmesine imkan tanıyan bir sistem. Selektif yüzeyli uzun ömürlü güneş kolektörlerinin kurulumuyla hayata geçirilen sistemde soğuk şebeke suyu direkt olarak paslanmaz çelik flekse boruya girer. Su, deponun içinden dolaştırılan paslanmaz çelik fleks hortum borunun içinden akarken ısınır ve kullanım suyu olarak armatürlere gönderilir (şebeke basıncıyla).

Sağlığını Düşünürüm

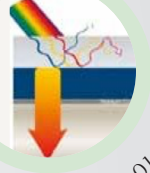
Aqua Elegant'ta diğer paket sistemlerde olan depo patlama riski bulunmaz çünkü temiz şebeke suyu serpantin boruların içinde ilerleyerek ısınır ve geleneksel çift cidarlı sistemlere göre daha fazla sıcak kullanım suyu üretir. Depo içinde bekleyen su olmadığı için taze hijyenik kullanım suyu ile beraber zararlı bakteri üretimi engellenmiş olur. Paslanmaz çelik fleks borular sayesinde paslı, kireçli su sistem içerisinde dolaşmaz bu sayede içilecek kadar temiz bir su kullanmış olursunuz.

Su Akışım Hep Aynı

Aqua Elegant şebeke basıncıyla çalışması sayesinde, diğer sistemlere göre daha uzun ömürlü ve sabit tazyikle çalışabiliyor. Deposu basınçsız fakat fleks serpantinler sayesinde basınç kaybı yaşanması önleniyor böylece diğer sistemlere göre hiçbir zaman sıcak su akış miktarında azalma yaşanmıyor.

Verimsizlik Lügata Yok

Aqua Elegant'ta kullanılan bakır ve alüminyum üzerine titanyum nitritoksit kaplanmış selektif soğurucu yüzey güneşten gelen radyasyon ısısını maksimum oranda plakaya aktarır ve verimi düşüren yansıma kayıplarını minimize edilir.



Temmuz - Ağustos 2016
31
baymaklife

Daha Fazla Sıcak Su

Baymak'ın selektif yüzey güneş kolektörü, lazer kaynak teknolojisiyle üretiliyor. Daha detaylı bir ifadeyle yeni nesil kolektörlerde soğurucu yüzeyler ve taşıyıcı borular lazer kaynak teknolojisiyle birleştirildi. Bu teknolojinin en büyük avantajı soğurucu plakanın selektif yüzeyine zarar vermemesi

ve iz bırakmaması. Bu sayede diğer kaynak teknolojileriyle imal edilen güneş kolektörlerine göre yüzde 2-4 daha fazla emici yüzeye sahip. Bu durumun da şöyle bir avantajı oluyor ki daha az sayıda güneş kolektörü kullanılarak daha fazla sıcak su üretimi sağlanabiliyor.

Camım En Performanslısı

Panellerde kullanılan "sandy desenli" solar camlar ise gelen güneş ışınlarının yansımalarını minimize ediyor ve maksimum düzeyde kolektör içine girmesini sağlıyor. Bu da verimi artırıyor.

Zaten Türkiye'de üretilen bu camlar, Avrupa'nın performansı en yüksek güneş kolektörü camları arasında. Camın solar geçirgenliğini artırmak için demir oksit oranı düşük tutulmuş.

Hava Koşulları Beni Etkilemez

Aqua Elegant'ta yağmur, kar gibi sebeplerden dolayı kolektör içine su girmesini önlemek için cam tutucu conta olarak vulkanize UV dayanımlı EPDM kullanıldı. Köşe noktalarda

oluşabilecek sızıntılara karşı bu cam contası tam sızdırmazlık sağlıyor. Kullanılan malzeme 200 derece sıcaklığa dayanıklı. Güneşin yaşlandırma etkilerine de dayanımı çok yüksek.

BAYBURT'UN AĞABEYİ

40 yıl aynı işyerinde aynı tabelanın altında iş yaparsanız, herkes size güvenden ötesini duyar. Akbaş Doğalgaz da bu köklü mazisinin gücüyle Baymak'ı Bayburt'un çevre kentlerinde de hakim kılmak istiyor.

Recep Akbaş, Bayburt'un en eski esnaflarından ve çok sevilen, saygı gösterilen simalarından. Kent merkezinde, 40 yıldır aynı işyerinde Bayburtlulara hizmet veren Akbaş Doğalgaz ve Dönüşüm Sistemleri şirketinin başında. Tüpgaz işiyle atıldığı iş hayatına, kente 2008'de doğalgaz gelmesiyle Baymak bayisi olarak devam ediyor. Yaklaşık iki saat süren röportajımız onlarca kez yarıda kesildi. O süre zarfında işyerine kimin yolu düştüyse çay ya da yemek ısmarlamadan bırakmadı. Herkesin işini birer birer nezaketle halletti. Bu trafiği "Bizim buralarda kimse servisi bilmez. Satıcıyı tanır. Ürün satışı sonrasında da müşteriler beni muhatap alır. Bu yüzden işimiz hem kolay hem de zor" diye açıklıyor.

Ama Akbaş'ın şu sıralar asıl gündemi kombi değişimi. Bir taraftan Bayburt'taki kombi değişimlerine odaklanırken diğer taraftan Kelkit'teki yeni pazara yönelmeyi planlıyor. Bayburt'a sadece 80 kilometre uzaklıktaki Kelkit'e doğalgaz hattı geldi ve Akbaş bunu büyük bir fırsat olduğunu düşünüyor. Akbaş ile Bayburt ekonomisi ve gelecek dönemki hedefleri üzerinde keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

■ İş hayatınız nasıl başladı?

Bundan tam 40 yıl önce, şu anda bulunduğumuz mekanda tüp gaz işiyle girdik piyasaya.

Sekiz yıl önce Bayburt'a doğalgaz gelmesiyle bu alanda çalışmaya başladık. O yıl Baymak bayiliğini aldık. Aslına bakarsanız başlangıçta Baymak'ın bu kadar ürününü satacağımızı ne biz ne de Baymak yöneticileri bekliyordu. Ancak beklentinin üzerinde satış gerçekleştirdik. Bayburt'ta 40 yıldır esnaf oluşumuzdan mı kaynaklanıyor bilemiyorum, Baymak ürünleriyle buradaki pazarda her zaman lider konumunda olduk. Böyle devam etmesi için de çalışıyoruz.

■ Bayburt'ta daha çok hangi ürünleri satıyorsunuz?

Bayburt'ta daha çok Brötje grubunu ağırlıklı olarak satıyoruz. Şimdilerde iş alanımızı büyütme arzusundayız yine doğalgaz odaklı olarak... Bayburt'ta doğalgaz geleli sekiz yıl oldu ve doğalgaz çalışmaları yüzde 90 bitti. Isınma amaçlı doğalgaza geçenlerin hepsi kombilerini satın aldı. Yakın bir zamanda Gümüşhane'nin Kelkit ilçesinde doğalgaz boru hattı projesi tamamlandı. Bir taraftan Bayburt'ta kombi değişimiyle ilgili çalışma yaparken bir taraftan da Kelkit'teki yeni pazara yönelmeyi planlıyoruz. Şirket olarak öncelikli hedefimiz bu. Çünkü Kelkit 43 bin nüfuslu bir ilçe. Ve bize sadece 80 kilometre mesafede. Bayburt'ta doğalgaz yoğunluğu azaldığı için ilerleyen dönemde bu anlamda çalışmayı planlıyoruz. Öte yandan piyasaya ilk girdiğimiz tüpgaz işi

Bayburt'un köklü şirketlerinden Akbaş Doğalgaz'ın Genel Müdürü Recep Akbaş, 40 yıldır aynı iş yerinde faaliyet gösterdiklerini söylüyor.

“

Bayburt'a sadece 80 kilometre uzaklıktaki Kelkit'e getirilen doğalgaz hattı bizim için büyük bir avantaj. Zaten Kelkit'te pazar oluşturmak için çalışmalara başladık.

”



“
Bayburtlular
hiç
çekinmeden
gönül
rahatlığıyla
Baymak
ürünlerini
satın alıyor.
Ayrıca son
dönemdeki
yönetim
değişikliği de
olumlu yönde
yansıdı.

”

epey azaldı. Onun için yeni pazar arayışına giriştik. Bu anlamda Kelkit bizim için önemli.

■ Satış sonrası nihai müşterinin tepkileri nasıl?

Farkında değil misiniz? Son yarım saattir gelen giden müşterileri görüyorsunuz. Ürünü sattıktan sonra işiniz bitmiyor. Buralarda kimse servisi muhatap almaz. Ürünleri arıza yaptığında önce bize gelir. Belki 40 yıldır hizmet verdiğimizden kaynaklanıyordur. Bayburt'ta insanlar önce güven istedikleri için bizi tercih ediyor. Bu tüm işimize yansıyor. Ürün satarken de zorlanmıyoruz.

■ Bu anlamda ürünlere olan tepkiler nasıl?

Baymak'ın bilinen ve tanınan bir marka olması nedeniyle bayisi olmak istedik. Müşteri için de aynı şeyi söyleyebilirim.

Bayburtlular hiç çekinmeden gönül rahatlığıyla Baymak ürünlerini satın alıyor. Ve Baymak'ın son dönemdeki yönetiminde olan değişiklik de olumlu yönde yansıdı. Eskiden özellikle tedarik ve nakliye sıkıntısı yaşıyorduk. Şimdi daha avantajlı bir şekilde çalışıyoruz.

■ Kent ekonomisini değerlendirir misiniz? İş hayatı nasıl?

Kentte hayvancılık ve tarım ön planda. Sanayi pek gelişmediği için artan bir düzeyde göç veriyoruz. İnsanlar sürekli göç ediyor. Çocuklarının eğitimi, hayatını devam ettirmek için daha iyi bir işte daha çok kazanmak için genç yaşta göç ediyorlar. Bu anlamda Bayburt kendi yağında kavruluyor. Devletin özellikle hayvancılık ve turizm alanında destek sağlaması gerektiğini düşünüyorum.

■ Bu anlamda sizin işleriniz nasıl peki? Hedeflerinizi gerçekleştiriyor mu?

Biz de kendi yağımızda kavruluyoruz. Şirkette üç kişiden oluşan bir kemik kadromuz var. Bu sayı teknik ekiple birlikte 10'a yükseliyor. Buralarda kış mevsimi çok ağır geçtiği için ayak uydurmak durumunda kalıyoruz. Uzun kış aylarında yatıyor, yaz aylarında ise bu açığı kapatmaya çalışıyoruz. Yılın tamamına baktığımızda Baymak'ın bayilerine sunduğu fırsatlar iyi olduğu için planladığımız satışları yapıyoruz. Ancak İnternet üzerinden satışımız olmadığı için bu durum olumsuz yönde etkiliyor. Bir de eskiden Bayburt'ta tek Baymak varken bugün toplam yedi-sekiz marka pazarda yer alıyor. Dolayısıyla rekabet yoğun. Yine bölgede klima pek satılmadığı için bu pazar da satışımızı daraltıyor.



Sessizliği Seven Teknoloji!

Baymak E.sybox Hidrofor

Minimum enerji ile maksimum verimlilik sağlayan E.sybox hidroforlar, %30 yer tasarrufu sağlayan ödüllü* tasarımı, fısıltı kadar sessiz (45 dB) çalışma prensibi ve tüm parçaları içinde barındıran kompakt yapısı ile evlerin su ihtiyacını karşılama konusunda rakip tanımıyor.



45 dB



Fısıltı kadar sessiz
(45 dB)

Ergonomik

Ergonomik yapısıyla
kolay montaj ve
operasyon

Yatay-Dikey

Bağlantı

Tesisata yatay ve
dikey olarak bağlantı

İnvertör
Teknolojisi

İnvertör teknolojisi
sayesinde su ihtiyacına
göre devreye girme

Ek Ürün

Gerektirmez

Kompakt yapısı ile
ek ürün gerektirmez



*Özgün İtalyan tasarımına sahip olan Baymak E.sybox, dünya çapında kabul gören IF 2013 tasarım ödülünü kazanmıştır.



www.baymak.com.tr

444 0 235 **7x24**
7x24 çağrı merkezi

baymak
BDR THERMEA GROUP



Bonus'a özel 9 taksit

I love bonus
bonus.com.tr f /bonuscard

Garanti

Dede Korkut'un Diyarı BAYBURT



Ünlü gezgin Marco Polo, Bayburt için
*"Belki de Bayburt dünyanın
 en güzel uğrak yerlerinden biridir"*
 diyor...

Bayımız Akbaş Doğalgaz vesilesiyle bu sayımızda sizlere Doğu Anadolu'nun girişinde Karadeniz'in son durağı olan şirin kentimiz Bayburt'u tanıtmak istedik. Bir yanı gümüş diyarı, bir yanı yaylalar olan Bayburt, tarihi boyunca birçok uygarlığa ev sahipliği yapmış bir kent. Doğu Anadolu'yu Karadeniz'e bağlayan tarihi İpek Yolu üzerinde olan kent, "Belki de Bayburt dünyanın en güzel uğrak yerlerinden biridir" diyen ünlü gezgin Marco Polo ve Evliya Çelebi'nin de gönlünü kazanmış. Çoruh Nehri kıyısında bulunan kentin tarihi Milattan Önce 3.000'lere kadar uzanıyor. Kentin adı ve ne zaman kurulduğu hakkındaki bilgiler kesin değil. Bugün bilinen isminin Ortaçağ Ermeni kaynaklarında; Payberd,

Bizans kaynaklarında; Payper, 13. yüzyılda kentten geçen Marco Polo'nun seyahatnamesinde; Paipurth; II. Mesut adına 1291'de basılan bir parada ise Baypirt olarak geçiyor. 1647 yılında kenti ziyaret eden Evliya Çelebi, Bayburt adının zengin manasına gelen "Bay" belde manasına gelen "yurt"tan geldiğini izah eder. Osmanlı Dönemi'ne ait kaynaklarda ise bugünkü söylenişine uygun olarak Bayburt şeklinde kaydedilir.

Tarihi çok eskilere dayanan ve Türklerin Anadolu'da ilk yerleştikleri yerlerden biri olan Bayburt'un kuşkusuz en önemli figürü Dede Korkut. Şehir için boy boylayıp, soy soylayan Dede Korkut, kente de "Parasarin Bayburt Hisarı" demiş ve adını kutsamış. Oğuzlar'ın destan niteliğindeki hikayelerinin

**Karadeniz'in
huzurlu ve
sakin kenti
Bayburt doğal
güzellikleri, temiz
havası ve kendi
kendine yeten
ekonomisiyle
Pandora'nın
Kutusu gibi... İçine
girdiğinizde onun
zenginlikleriyle
büyülenebilirsiniz.**

ilk anlatıcılarından efsanevi Oğuz Ozanı Dede Korkut ve hikayelerinin kahramanı Beğ Böyrek'in (Bamsi Beyrek) türbesi de Bayburt'tadır. Dede Korkut hikayeleri Bayburt'ta canlılığını hala koruyor. Türkiye Türkçe'sinde anlatılan hikayelerden Beğ Böyrek'in en çok varyantı Bayburt'ta tespit edilmiştir.

GÖKYÜZÜNE DOKUNMAK

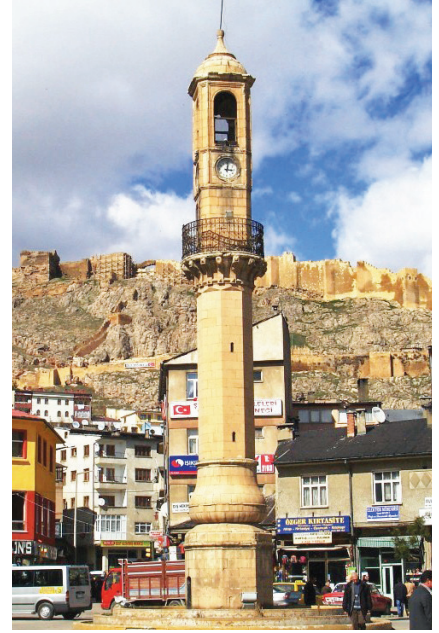
Tarihi bu kadar eski olan Bayburt, Cumhuriyet'in ise en genç illerinden biri. 1989'da il olan Bayburt, bin 550 metre rakımda, devasa bir kalenin gölgesinde yükseliyor. Merkez dışında Aydıntepe ve Demirözü adında iki ilçesi daha bulunan Bayburt, uzandığınızda dokunacaktıysınız gibi duran gökyüzü ve altında uzanan yaylalarla dolu. Kentin tam

ortasından Çoruh Nehri akıyor. Bayburt'ta yerel mimarinin en önemli bölümünü taş ve ahşap yapılar oluşturuyor. Yörede çıkartılan ve işlemeye hazır olan taş, adeta Bayburt ile özdeşleşmiş.

Hala yaşayan dokuma sanatının en ilginç örneklerinden biri hiç şüphesiz ehram. Ehramın tarihi ise eskilere dayanıyor. Bu yerel giysi son zamanlarda kullanılmadığı için modernize edilmiş. Artık ehramdan kravatlar, yelekler, çantalar, elbiseler ve ceketler yapılıyor. Bayburt'ta ekonomi ise tarihi gelişimi içinde temel özelliğini değiştirmemiş. Tarım ve hayvancılık başlangıçtan beri ekonomiyi sürükleyici rol oynuyor.

BAMSI BEYREK BOYNUNU BEYAN EDER

Kentin tarihi bu kadar eskiye dayanınca kültür turizmi açısından da gezilecek görülecek birçok alternatif sunuyor. Bunlardan en önemlilerinden biri kuşkusuz Bayburt Kalesi. Zigana ve Kop dağlarından aşılarak ulaşılan Bayburt Kalesi aynı zamanda Karadeniz'i Basra Körfezi'ne bağlayan ticaret yolu üzerinde bulunuyor. Tarih boyunca bu yolu izleyen her seyyahın uğradığı kalenin ilk kez kimin tarafından yapıldığı bilinmiyor ve ilk yüzyılda yerel krallıkların mücadelesine sahne olduğu tahmin ediliyor. Kale Türklerin eline geçmeden önce Roma, Ermeni, Bizans, Arap ve Komnenos hakimiyetinde kalmış. Öte yandan Dede Korkut hikayelerinden "Kam Büre Oğlu Bamsı Beyrek Boyunu Beyan Eder"de Beyrek'in fethedip ün kazanmak üzere yola çıktığı kalenin ta kendisidir. Osmanlı döneminde ise kaleye Çinimaçin ismi verilmiş. Halk arasında da Çinimaçin Kalesi olarak bilinen kalenin dış yüzeylerinde mor, yeşil ve firuze renkli çiniler kullanılmış. Ancak günümüzde onlardan eser yok. Kalenin doğu kesiminde ise 18-19'uncu yüzyılda yapıldığı tahmin edilen bir kilise kalıntısı, batı tarafında ise Yağlı Mağarası bulunuyor. Aydıntepe Yeraltı kenti,



Efsanevi Oğuz Ozanı Dede Korkut'un heykeli ve türbesi Bayburt'tadır. .



Bayburt el sanatlarında ihram (ehram) çok önemli bir yer tutuyor.



Kop Dağı Kayak Merkezi



Aydıntepe Yer Altı Şehri



Tarihinde ilk kez bir Süper Lig takımıyla oynayan Bayburtspor Aralık 2014'te Ziraat Türkiye Kupası'nda Fenerbahçe'yi konuk etmiş ancak iyi oynadığı maçı 3-1 kaybetmişti.



Bayburtlu olan Maliye Bakanı Naci Ağbal (sağdan ikinci), sık sık kenti ziyaret ediyor ve Bayburt'un sorunlarını yakından takip ediyor.



Bayburtlu olan Hakan Çalhanoğlu, geçen yıl Almanya'da sezon biter bitmez ailesiyle birlikte soluğu Bayburt'ta almıştı.

KİMLERLE ÜNLÜ

Halk Ozanı Bayburtlu Celali, Halk Ozanı Bayburtlu Hicrani, Bayburtlu İrşadi Baba, Halk Ozanı Dede Korkut ve Edebiyatçı Şair Zihni kentin yetiştirdiği ünlü simalar. Günümüzde ise hem spor hem de siyaset alanında Bayburtlu ünlü simaları görmek mümkün. Bunlardan biri Bayern Leverkusen'de forma giyen Türk A Milli Takımı'nın yıldızı Hakan Çalhanoğlu. Ailesi aslen Bayburtlu olan Almanya doğumlu Türk futbolcu, Bundesliga tarihinin ve dünyanın en iyi serbest vuruş kullanan oyuncularından biri olarak gösteriliyor. Hakan Çalhanoğlu, geçen yıl sezon biter bitmez ailesiyle birlikte soluğu Bayburt'ta almıştı. Bayburtlu bir diğer ünlü sima ise siyasetten. Maliye Bakanı Naci Ağbal, Ocak 1968 Bayburt doğumlu. Maliye Bakanlığı'nda Müfettiş, Teftiş Kurulu Başkan Yardımcılığı, Gelirler Genel Müdürlüğü'nde Daire Başkanlığı ve Bakan Danışmanlığı görevlerinde bulunan Ağbal, 2006-2009 arasında Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, 2009-2015 arasında da Maliye Bakanlığı Müsteşarlığı yaptı. Haziran 2015 ve Kasım 2015'te Ak Parti'den Bayburt milletvekili seçilen Ağbal sık sık kenti ziyaret ediyor ve Bayburt'un sorunlarını yakından takip ediyor. Ağbal, son olarak Mayıs ayı başında Bayburt'ta muhtarlarla bir araya gelmişti.

Dede Korkut Kümbeti, Çımağıl Mağarası, Sırakayalar Şelalesi, Çiftetaş Tepesi, Saruhan Kalesi, Bayburt Yaylaları, Kop Dağı Turizm Merkezi, Kop Dağı Yaylası, Sultan Murat Yaylası görülmesi gereken tarihi ve doğal güzellikler arasında. Kentin mutfağına gelince... Bayburt yöresel yemeklerinde görülen genel özellik un ve una bağlı yemekler ile etli yemeklerin sebze ve zeytin yağlılardan fazla oluşu...

YAPMADAN DÖNME

Bayburt Ketesi'ni ve yöresel yemekleri tatmadan, Bayburt Kalesi'ne çıkıp foto safari yapmadan, Aslan Dağı Mesire Alanı'nda piknik yapmadan, Kop Dağı Kayak ve Kış Sporları Merkezi'ni ve Aydıntepe Yeraltı şehrini görmeden, Bayburtlu sanatçı ve akademisyen Prof. Dr. Hüsamettin Koçan tarafından kurulan, çağdaş eserlere ve geleneksel el sanatlarına ev sahipliği yapan Bakış Müzesi'ni ziyaret etmeden, Çoruh Nehri'nde rafting yapmadan sakın dönmeyin.

NE YENİR?

Eski lahana, galacoş, kesme çorbası, lor dolması, yalancı dolma Bayburt'un en ünlü yöresel yemekleri arasında. Bu güzel yemeklerin üzerine tatlı olarak süt böreği, tatlı çorba, tel helvası alabilirsiniz.

NE ALINIR?

Bayburt'a yolunuz düştüyse, çiçek florasının çok zengin olduğu, çevresinde kirliliğe meydan verecek herhangi bir faaliyetin olmadığı 1500-2500 metre yükseklikteki tesislerde üretilen ve hiçbir katkı maddesinin olmadığı yüzde 100 doğal Bayburt balından mutlaka alın. Bayburt el sanatlarında ihram önemli bir yer tutuyor. Yörede ihram veya Ehram olarak tabir edilen, tamamen yünden ihram tezgahında dokunmak suretiyle hazırlanan ve Bayburt'ta bayanların örtünmek amacıyla kullandığı yerel bir giysiden mutlaka alın. Günümüzde ihram eskisi kadar fazla kullanılmadığı için daha çok yatak örtüsü, masa örtüsü, yelek, şal, fular, şapka gibi modernize edilmiş kadın giysileri, kravat ve çanta gibi aksesuarları üretiliyor.

Teknoloji huzura erdi!

Brötje Heizung yağışmalı 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 yağışmalı kombilerde geçerlidir.

BRÖTJE
HEIZUNG



www.baymak.com.tr

444 0 235 ^{7x24}
7x24 çağrı merkezi

Bonus'a özel **9 taksit**

bonus
bonus.com.tr / /bonuscard



Uzm. Dr. GÖKMEN KUM

Kardiyoloji Uzmanı
Bağcılar Eğitim Araştırma
Hastanesi, Kardiyoloji Kliniği

Dikkat!

136 Yılın En Sıcak Yazı

NASA Goddard Uzay Çalışmaları Enstitüsü (GISS) uyarıyor: "1880'den bu yana en sıcak yıl 2016 olacak." Türkiye'de de yavaş yavaş bu durum hissedilmeye başlandı. Termometrenin gösterdiği değer artıkça sağlık konusunda yaşayabileceğimiz riskler de artıyor. Yükselen sıcaklıklar kalbimizden damarlarımıza, tansiyonumuzdan psikolojimize her şeyimizi etkiliyor. Peki tüm bu risklerden nasıl korunacağız? Neler yapmalıyız? Bu sayımızda sizlere bu soruların yanıtı vermek istedim...

Vücudumuz sıcaklara karşı bir nevi savunma içindedir. Fakat sıcaklığın 40 derecenin üstüne çıktığı bu günlerde vücudumuzun savunma mekanizmaları da çaresiz kalıyor. Havadaki nemin yüzde 70'in üzerine çıktığı durumlarda, vücudumuz terleyemediği için vücut ısını dışarıya atamıyor. Böyle olunca da vücut ısımız gittikçe artıyor. Tüm bunlar da kalbimizin fazla çalışmasına neden oluyor. Mevsim normallerinin üzerinde seyreden

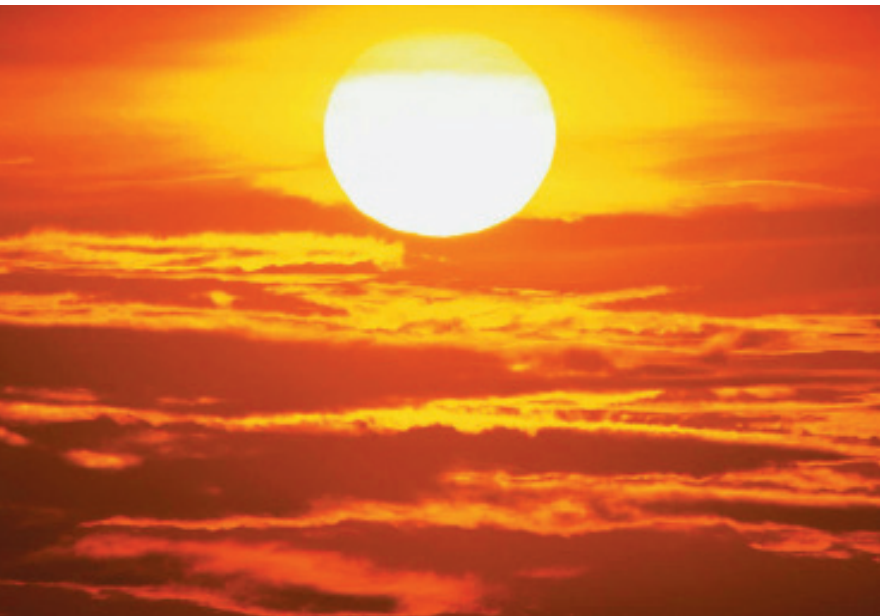
yaz sıcakları ateşimizin yükselmesine, organlarımızın düzgün çalışamamasına hatta bilinç kaybına kadar gidebilecek rahatsızlıklara neden olabiliyor.

MİGREN RİSKİ OLANLAR DİKKAT

Sıcak havalarda damarların genişleyerek sinirlere baskı yapması migren ataklarını tetiklediği için migren riski olan kişilerin ilaçlarını yaz aylarında aksatmamaları gerekiyor. Sıcaklığın artması terlememize yol açarak sıvı kaybetmemize ve kan akışkanlığımızın azalmasına neden oluyor. Ayrıca artan ısı, dolaşım sistemimizi hızlandırarak kalbin çalışma hızını ve iş yükünü artırıyor. Bunlar sağlıklı insanda bile kalp krizi riskini artırırken daha önce kalp krizi geçirmiş, stent takılmış veya damar tıkanıklığı olan kişiler için kalp krizi riskini çok daha fazla yükseltiyor. Bu kişiler yaz aylarında sıcaktan uzak durma, sıvı tüketimini artırma ve fiziksel eforu düşürme konusunda çok daha dikkatli olmalı. Kalp hastalarının artan sıcaklarda idrar söktürücü (diüretik) kalp ilaçları kullanmaları tansiyon düşüşlerine, fazla sıvı kaybına, ürenin yükselmesine ve böbreklerin zarar görmesine sebep olabiliyor.

ÇOCUKLAR, YAŞILAR VE KALP HASTALARI EN RİSKLİ GRUP

Bu nedenle bu kişilere sıcaklıkların arttığı günlerde diüretik olmayan bir kalp ilacı almaları veya ilaçlarının dozunu azaltmaları konusunda doktorlarına danışmalarını tavsiye ediyoruz. Yine kalp hastaları için sıcaklarda ağır yemekler yemek, yedikten hemen sonra egzersize başlamak kalp krizi açısından ciddi risk oluşturduğu için dikkatli olmalarını öneriyoruz. Sıcak havalarda su ve tuz kaybı tansiyon düşüşlerine de neden olabiliyor. Yüksek sıcaklığın kalbi zorlaması ve metabolizmayı hızlandırması sonucu tansiyon yükselişiyle de karşılaşabiliyoruz.



Anlık tansiyon düşüşlerinde, su ve hafif tuzlu ayran içmek, ayakları havaya kaldırarak uzanmak işe yarıyor. Ama tansiyon uzun süre düşük kalırsa mutlaka hastaneye gidilmeli.

Dört yaşın altındaki çocuklar ve 65 yaşın üzerindekiiler sıcaklar konusunda çok hassaslar ve en riskli grupta yer alıyor. Bu nedenle bol sıvı almaları, 10.00-16.00 saatleri arasında açık havada dolaşmamaları ve sıcaklık arttıkça harcadıkları eforu düşürmeleri hayati önem taşıyor. Çocukta beklenmedik bir uyku hali, yorgunluk, bulantı gibi şikayetler olursa "Sıcaktır" diye geçiştirmemek ve sıcak çarpması gibi ciddi bir problem olabileceğini düşünüp hemen doktora başvurmak önemli. Diyabet hastaları sıcak havalarda deniz, havuz derken açlık sürelerini uzatabiliyor ve şeker düşüklükleriyle bu dönemde çok karşılaşılıyor. Ayrıca sıcaklara bağlı sıvı kaybeden diyabet hastalarının metabolizmaları bozuluyor ve bu durum komaya varan sonuçlara neden olabiliyor.

SIK SIK VE AZ AZ BESLENİN

Sıcak havalarda serinlemek için tatlı meyveler tüketen diyabet hastalarında şeker yükselmesine de bu dönemde sık rastlıyoruz. Şeker hastaları için yaz ayları boyunca sıvı alımına dikkat etmek, tatlı meyvelerden uzak durmak ve sık sık, az az beslenmek sağlık sorunu oluşturmama adına alınabilecek en iyi önlemler. Sıcaklarda Akdeniz diyeti yani bol sıvılı, tahıllı, sebze, zeytinyağı ağırlıklı bir beslenme şekli tercih edilmeli. Sık sık az yemek yemek de metabolizmayı çalıştıracığından, vücut direncini kuvvetlendirecektir. Öte yandan özellikle hava ısındıkça yiyeceklerde mikroorganizmaların ürediğini, tavuk ve balığın zehirlenme açısından en riskli gıdalar olduğunu akılda tutmalı. İlla ki, yiyeceksek hazırladığımız an bekletmeden yememiz gerekiyor.

Öte yandan güneş ışınlarının yeryüzüne daha dik açı ile geldiği öğlen saatlerinde ağır işlerle sakın uğraşmayın. Tecrübelerimizden özellikle tarım, inşaat ve yol işçileri gibi direk güneş altında çalışanların bu uyarıları dikkate almasını öneriyoruz. Son olarak spor yapmayı sevenlere, açık ve sıcak havada güneş altında spor yapmamayı öneriyoruz. Çünkü ısı, halsizliğe, bayılmaya, mide bulantılarına neden olabilir. Bir sonraki aşama sıcak çarpmasıdır ki bu da, şuur kayıplarına kadar gidebilir.

Mübarek Ramazan Bayramınızı kutlar, hastahsız, mutlu bir yaz geçirmenizi dilerim...



YAZ AYLARINDA ARTAN LEJYONER HASTALIĞINA DİKKAT

Yaz aylarının gelmesi, sıcaklıkların artmasıyla birlikte görülme sıklığı artan lejyoner hastalığından bahsetmeden olmaz. "Legionella pneumophila" adlı bakterinin yol açtığı lejyoner hastalığı, ölüme yol açabilen ciddi bir zatürre hastalığı biçimindedir. Legionella bakterisi suda yaşar ve çoğalır. En yaygın şekilde ise binalardaki sıhhi tesisat ve özellikle güney illerinde halk arasında gün ısı diye tabir edilen güneş kolektörü paket sistemlerinin depolarında bekleyen sular aracılığıyla bulaşıyor. Bunun yanı sıra bakımsız ve kalitesiz klima tesisatlarının da bu hastalığa yol açabildiği biliyor. Dolayısıyla bu hastalıktan korunmakta, güneş kolektörü paket sistemleri tercihinde depoda suyu bekletmeye ihtiyaç duymayacak teknoloji ürün tercihi önemli rol oynuyor. Bu mikropla özellikle oteller, hastaneler, iş merkezleri ve fabrikalar gibi büyük kompleks sistemlerde karşılaşılıyor. Lejyoner hastalığının oluşabilmesi için Legionella bakterisi ile kirlenmiş suyun aerosol halinde solunması gerekiyor. Böylece mikrop ciğere ulaşarak hastalığı oluşturabiliyor. Otellerde bu tip aerosoller çok kullanıldığından otellerin sıhhi tesisat sistemlerinde lejyonella bakterisinin barınmasına olanak vermeyecek önlemler alınmalı. Bu önlemler düzenli aralıklarla sürdürülmeli. Lejyonella hastalığının belirtileri zatürreye benzediğinden kesin tanı için birtakım özel tetkikler gerekiyor. Legionella pneumophila bakterisi ısıtma ve hızla akıtma yöntemi, klorlama, ultraviyole ışınla metodu, ozonlama, bakır-gümüş iyonlaşması gibi yöntemlerle de dezenfekte edilebilir. Türkiye'deki veriler, lejyoner hastalığının tüm zatürreler arasında yüzde 5-10 sıklıkla olduğunu düşündürüyor. Bütün bir yıl boyunca görülebilen lejyoner hastalığı, genellikle yaz ve sonbahar başlarında salgınlar görülebiliyor. Lejyoner hastalığının belirtileri bakterinin alınmasından sonraki 2-10 gün arasında ortaya çıkar. Hastada birkaç gün süreyle halsizlik ve yorgunluk yakınması olur. Hastaların çoğunda ateş yükselir (38,5°C). Giderek alt solunum yolu enfeksiyonu belirtileri gelişir. Öksürük, göğüs ağrısı ve nefes darlığı ortaya çıkar. Hastalar çoğu kez balgam çıkaramaz. Bulantı, kusma, karında rahatsızlık hissi ve ishal görülebilir. Diğer yaygın belirtiler baş ağrısı ve kaslarda ağrı olup bazı olgularda huzursuzluk, dalgınlık, sıkıntı, bilinç bulanıklığı ve komaya kadar ilerleyebilen sinir sistemi bulguları gözlemlenebilir. Göğüs röntgeni sonucu genellikle zatürre olarak gösterir.

MINİK DEV

Hidroforun idee'si E.sybox'ın yeni modeli Mini, Baymak ürün ailesine katıldı. Özellikle yazlıklar için ideal bir çözüm olan E.sybox Mini, ağabeyinin yüksek teknoloji her özelliğini aynen koruyor. Baymak Su Grubu Ürün Mühendisi Özlem Güler Aydoğan ile E.sybox Mini turuna çıktık.

Bilindiği üzere hidrofor, ev ya da endüstriyel uygulamalarda basınçlı suyu sağlamak için kullanılan bir cihaz. Pompa, denge tankı ve bağlantı aksesuarlarından oluşan bir settir. Dışarıdan bakıldığında üzerinde çok aksesuar bulunan teknik bir ürün izlenimi uyandırır. Hemen her apartmanda bulunur ve su ihtiyacında depodan su basmak için yoğun olarak kullanılır. Ama ya sessiz olup varlığı bilinmez ya da eski tipse çok gürültülü olduğu sürekli 'ben buradayım' diye bağırır.

Baymak E.sybox söz konusuysa hidroforla ilgili tüm bu bilgilerinizi çöpe atabilirsiniz. 2013'te dünyaca ünlü tasarım yarışması IF'de ödül alan cihaz, bir hidrofor için gerekli tüm ekipmanı o küçük kasasında topluyor. Zaten ödülü kazanma nedeni olarak "Bu kadar küçük bir kasasının içine bir ev ya da apartman için gerekli kapasiteyi üstelik bu kadar sessiz çalışacak şekilde sığdırması ve kolay kullanım sunması" gösterildi. Zaten ürünün sloganı da "ergonomik teknoloji".

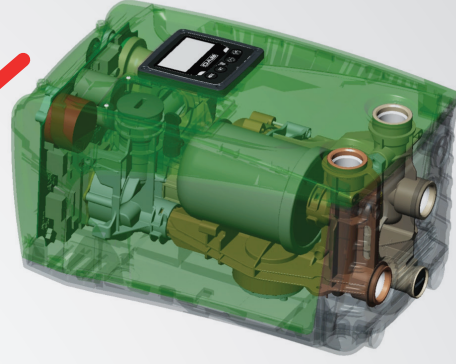
Ama Baymak yüksek teknoloji, tasarım harikası bu cihazda bir adım ötesine geçerek ebatları yüzde 40 daha küçük olan E.sybox Mini'yi ürün ailesine kattı. Mini teknik olarak E.sybox ile benzer özelliklere sahip. Yine frekans kontrollü, yatay ve dikey monte edilebiliyor, her



türlü ekipmanını o küçük kasasında taşıyor, titreşim önleyici ayaklar mevcut, ekran görüntüsü ve kullanım da birebir aynı. Farkı: Mini'de tasarım küçülüp kompakt hale getirildiği için E.sybox performansını aratmaması adına yüksek hızlı bir motor kullanıldı ve eski nesil hidroforlara göre çok sessiz olduğu garanti ediliyor. Baymak Su Grubu Ürün Mühendisi Özlem Güler Aydoğan, E.sybox Mini'nin özellikle E.sybox'ın fiyat ve kapasite olarak fazla geldiği villalar için uygun olduğunu söylüyor.

Kollarım Her Yere Uzanır

Geleneksel hidroforları çoğu zaman su deposunun yanına monte etmeniz gerekir. Çünkü mevcut pompa teknolojisi bunu zorunlu kılar. Ama E.sybox Mini'nin kasasının içindeki yüksek teknolojili "kendinden emişli çok kademeli pompa" sayesinde 8 metre uzaklıktan dahi sistemin sorunsuz çalışmasını sağlıyor. Yani Mini'yi en üst kata monte edip bodrumdaki depodan su çekebiliyorsunuz ve basabiliyorsunuz. Yani E.sybox'ı evin ya da apartmanın istediğiniz herhangi bir köşesine koyabilirsiniz.



Bütçenizin Destekçisiyim

"Frekans kontrolü"

E.sybox Mini'nin en can alıcı özelliği... Bu, ihtiyaca göre kendini ayarlanabilmesi anlamına geliyor. Yani şebeke gerilimi ve fazını ayarlayarak su ihtiyacı neyse ona göre devrini ve gücünü belirliyor.

Bu sayede geleneksel hidroforlar her kullanım için sabit bir güç tüketirken E.sybox Mini tüketim arttıkça gücü artırıyor, azaldıkça azaltıyor.

Böylece geleneksel hidroforlara göre tam kapasite kullanımında yüzde 40'a varan enerji tasarrufu sağlanabiliyor.

Bizde Donma Olmaz

Örneğin hidroforunuzu bodrum kata koydunuz ama orası tam kapalı değil dolayısıyla fazla soğuk olabiliyor, sıcaklık 5 derecenin altına inebiliyor yani donma riski var. Klasik hidroforlarda donmayı önlemek için yapmanız gereken mahallin sıcaklığı yüksek tutmak. Ama E.sybox Mini'de buna gerek yok. Cihazda bulunan kendinden sirkülasyon özelliği suyu otomatik olarak döndürerek donmayı engelliyor. Yani balkona bile koysanız Mini'ye bir şey olmaz.



Herşey Kasada

Geleneksel bir hidroforda, cihaza dış ekipman olarak bağlı, 50 ya da 100 litrelik bir denge tankı bulunur. Sistemdeki küçük su ihtiyacını karşılayarak hidroforun çok sık çalışmasını engelleme işlevini görür. Tabii yer kaplar ama gereklidir. Buna karşılık E.sybox Mini kasasının içinde sadece 1 litrelik bir denge tankı var. Bu cihazın frekans kontrollü olmasının bir avantajı... Mini tüketimin miktarı kadar güç

harcar böylece sistem daha az devirle çalışır. Bu sayede daha küçük bir denge tankı yeterli olur. Yani 50 litre yerine 1 litrelik bir denge tankıyla da yüksek performans sergiler. Zaten diğer hidroforlarda kullanılan dış ekipmanların hepsinin kasasında olması montajı ve kurulumu çok kolaylaştırıyor. Sadece su giriş çıkış bağlantılarını yaparak sistem kurulumu hazır oluyor.



YAZ GEZMELERİ

Yaz tatili için yapılacaklar bellidir, ya bir deniz kenarına gidersiniz ya da deniz tatilini sevmiyorsanız yaylalara koşarsınız. Sizin için bu çerçeveye uyacak 10 alternatif hazırladık, içlerinden biri mutlaka aklınızı çecektir.



Palandöken Dağı

Yayla Saadeti

Türkiye'nin önemli zirvelerinden Palandöken yaz aylarında da cazibesinden bir şey kaybetmiyor. 3 bin metrelik irtifasıyla kayak tutkunlarının stil yarıştırdığı pistler bu kez yerini dağın eteklerindeki yaylalara bırakıyor. Heybetli tepelerde bol oksijenli temiz havada yapılan yürüyüşler; motosiklet, bisiklet ve ATV turları; özellikle de yaylalarda

kamp ve piknikler için doğa tutkunları Palandöken'in yolunu tutuyor. Merkeze yakın olması sebebiyle Erzurum kültürünü keşfetmek için de yaz ayları ideal zaman. Yakutiye Medresesi, Erzurum Atatürk Evi, Aziziye surları, Tortum Şelalesi ve Gölü es geçilmemesi gereken yerler arasında. Çağ kebabından kadayıf dolmasına, ayran aşından Tatar

böreeğine uzanan zengin yerel mutfak keşfetmek içinse Erzurum Evleri Restoranı en doğru adres. Zira eski bir mahalledeki 11 köy evinin birleştirilmesinden yapılan bu mekanda asırlık bakır kap kaçaklar, kilimler, sedirler, yer sofraları ve tel dolaplarla karşılaşınca kendinizi bir müzede yemek yiyormuş gibi hissedeceksiniz.



Kabak Koyu

Issızlık Özlemi

Henüz bölgede elektrik ve su yokken vadiye gelen kampçılar sayesinde kulaktan kulağa yayılan bu ıssız koy, şimdilerde dinginliğe hasret şehir insanının akınına uğruyor. Birinci derece sit alanı olan Kabak Koyu'nda artık jakuzili lüks çadırlardan tutun da klimalı ağaç evlere kadar ne ararsanız var. Değişmeyen tek şey ise bakir doğası...

Yüzlerce kelebek ve kuş çeşidine ev sahipliği yapan sandal, çam ve ardıç ormanlarının ortasına gizlenmiş turkuaz bir koydan bahsediyoruz. Elbette bu huzura ulaşmak kolay değil. Fethiye otogarından kalkan Faralya dolmuşlarıyla son durağa vardığınızda iki seçeneğiniz var: Ya dik yamaçlı kayalık patikalardan yaklaşık 30 dakikalık bir yürüyüşle bölgeye varmak

ya da traktör benzeri araçlarla aşağıya inmek. Hazır kendinizi doğaya adamaya niyetlenmişken yürüyüş parkurunu seçmenizde fayda var zira burası Fethiye-Antalya arasındaki tarihi Likya Yolu'nun bir bölümü. Tatili uzatmak isteyenler içinse yakındaki Cennet Koyu, Kelebekler Vadisi, Yedi Burunlar, Aladere Şelalesi ve yamaç paraşütüyle meşhur Babadağ iyi birer tercih.



Hisarönü

Spor Kampı

Avrupa'dan Akdeniz'e 70 ülkede 140 merkezde faaliyet gösteren UCPA (Açık Hava Sporları Merkezleri Birliği) Ege'nin Akdeniz ile birleştiği Hisarönü koyunda sezon boyunca esen meltem sayesinde rüzgar sörfü, kite sörf, hobi sınıfı katamaranlarla yelken sporu ve kano eğitimi veriyor. Yani özetle burası bir tatil yerinden ziyade spor kampı. İşinin ehli spor hocalarıyla günün belli saatlerinde denize çıkıp sıkı bir eğitime tabi tutuluyorsunuz. Tüm malzemeleri tesis karşılıyor ancak hepsini temizleyip yerlerine asmak sizin sorumluluğunuzda.



Bodrum

Vazgeçemeyenlere

"Bodrum'dan vazgeçmem" diyenlerdenseniz 2016'nın gözde mekanlarını kısaca özetleyelim. Bu yıl yurtdışından transferler epey konuşulacağı benziyor. Mykonos'a gidenlerin uğramadan dönmediği meşhur mekan 'Interni' ilk kez Yunanistan dışına çıktı ve Yalıkavak Tilikicik koyuna geldi. Capri Adası'ndan transfer Michelin yıldızlı 'Il Riccio Beach House & Restaurant' ise Datça'dan sonraki ikinci yerini Göltekbükü'nde açtı. Miami, St.Tropez ve Cannes'daki jet-set partileriyle adını duyuran 'Nikki Beach Resort & Spa' ise Torba'da müdavimleriyle buluşacak.



Malta Adası

Kültür ve Deniz

Malta Cumhuriyeti esasında üç büyük ve iki küçük adadan oluşuyor. Orta Akdeniz'de, Sicilya'nın güneyinde kalan Malta ise 246 kilometrekarelik alanıyla takımadaların en büyüğü ve kalabalığı. Hele ki Game of Thrones dizisinin iki önemli seti buraya kurulunca

tahmin edeceğiniz üzere popülerliği iki katına çıktı. Fenikelilerden Romalılara, Fransızlardan İngilizlere kadar sürekli el değiştiren ada, dünya tarihi ansiklopedisi gibi.

Burada dağ veya akarsu bulunmamakla beraber 137 kilometrelik sahili inanılmaz

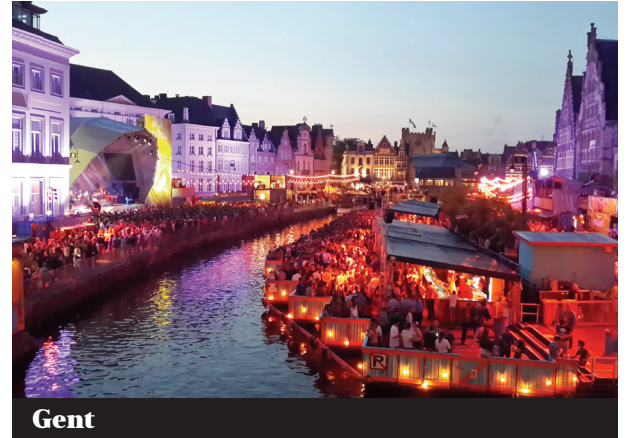
güzellikte kumsallara, koylara ve limanlara sahip. Zaten saraylar, bahçeler, katedraller, tapınaklar derken denize çok da vakit ayıramayabilirsiniz. Unutmadan belirtelim, sıcaklık ne kadar yüksek olursa olsun denizden esen meltem sayesinde Malta'nın havası yaz ayları için ideal.



Bördübet

Yeşil Denizi

Denizin ormanla iç içe geçtiği Bördübet, küçük bir Amazon ormanını andırıyor. Burada öyle beş yıldızlı lüks oteller bulmayı beklemeyin. Ördek ve kuğuların özgürce yüzdüğü, sazlıkların insan boyunu geçtiği birer milli parkı andıran, doğayla bütünleşmiş tesisler var. Organik tarlalardan bizzat sebzenizi toplayın, arıcılık yapan köy evlerine uğrayıp saf çam balı ve okaliptüs balı alın ve odun fırınlarında pişirilen bölgeye has 'amazon' ekmeğinin tadına bakmadan dönmeyin.



Gent

Festival Havası

Tarihi dokusuyla Avrupa'nın bir özeti gibi olan Gent'e 15-24 Temmuz'da gitmenizi öneririz. Zira bölgenin en büyük festivali 'Genste Feesten' süresince tüm kent tam bir panayır havasına bürünüyor. Yüzbinlerce insan Ortaçağ kostümleriyle sokaklarda geziniyor, rengarenk süslü botlar kanallarda tura çıkıyor ve meydanlarda 24 saat kesintisiz konserler gerçekleşiyor. Gent, kendinizi turistten ziyade bölgenin yaşayanı gibi hissedeceğiniz bir kent.



Thassos Adası

Ucuz Cennet

Sıcakların bastırmasıyla beraber kısa bir hafta sonu kaçamağı arayanlar genelde Çeşme, Ayvalık veya Assos'a yöneliyor. Halbuki İstanbul'dan hareketle beş saat sonra kendinizi cennet gibi bir Yunan adasında bulabilirsiniz; üstelik çok daha uygun bütçelerle. Thassos Adası'na ulaşmak için İpsala sınırından çıkış yaptıktan sonra

Kavala'dan feribota binmeniz yeterli. Ege'nin en kuzey adası Thassos'da klasik mavi-beyaz Yunan evleriyle karşılaşacağınızı sanmayın. Tarihi dokusu korunmuş köylerde tek katlı geleneksel taş evler ve göz alabildiğine uzanan yeşillik alanlar karşılayacak sizi. Elbette güneşte kurutulmuş ahtapot, kalamar dolması, bol zeytinyağlı mezeler, taze otlu

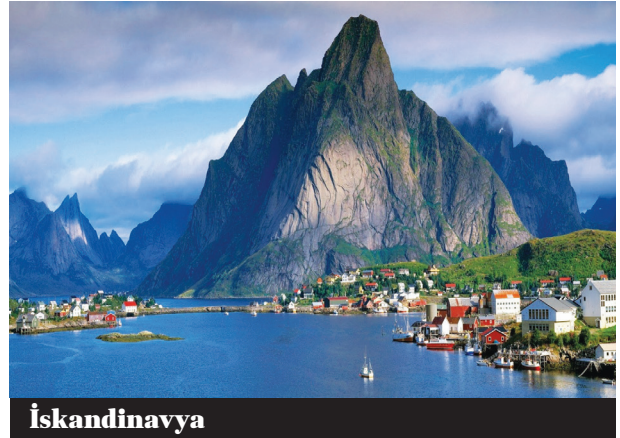
salatalar ve adanın iç kısımlarında pişirilen oğlak tandır olmazsa olmaz lezzetlerinden. Irılı ufaklı koyları ve ince kumlu plajları keşfetmek için çok zaman harcamanız gerekmeyecek zira adım başı yeni biriyle karşılaşacaksınız. Ama kayalıklar arasına sızan denizin oluşturduğu doğal havuzlarıyla meşhur Giola Koyuna uğramayı ihmal etmeyin.



Hırvatistan

Dalma Tutkunlarına

Tüplü dalış tutkunları için hayat çok da kolay değil. Zira her seferinde daha büyüğü bir atmosferin ve farklı bir deneyimin hayalini kuruyor dalgıçlar. Girintili çıkıntılı Adriyatik kıyılarıyla yüksek Alp zirvelerinin kesiştiği Hırvatistan, bunlara ek olarak sarp dalış duvarları, gizli mağaralar ve daha da önemlisi batık deneyimi sunuyor. 1914'te 300'ü aşkın yolcusuyla batan Baron Gautsch gemisi, bombardıman uçağı Boeing B-17 ve Hvar Adası kıyılarındaki amforalar onlarca opsiyondan yalnızca birkaçı.



İskandinavya

Tersine Yolculuk

Herkese yaz tatili için akın ettiği popüler destinasyonlardan ziyade ters rotaları kovalayanlardansanız İskandinavya tam size göre. Kültür ve doğa arayanlar için haziran, temmuz ve ağustos ideal aylar. Güneşi görünce yeşillenen Norveç fiyortlarını, İsveç'in gece yarısı batan güneşini, renkli ahşap evlerin suya yansımalarını, Finlandiya'nın yüzlerce göl ve mağaradan oluşan doğal güzelliklerini seyretmek bile başlı başına bir deneyim.

AİLENİN GÜCÜ

20 yıllık mazisinde iki kez Baymak bayisi olan Erzurum merkezli Koçlar İnşaat'ın 15 kişilik çalışan sayısının neredeyse tamamı aile üyesi. Bu güçle ve her yıl ikiye katlanan iş hacmiyle Doğu Anadolu'nun genelinde etkin olmayı planlıyorlar.



Mayıs ayının son haftası yurt geneli için sıcak ama Erzurum için epey soğuk bir havada, bir akşamüstü buluştuk Koç Ailesi ile... Koçlar İnşaat Genel Müdürü Necmettin Bey'in oğlu Ali Koç karşıladı bizi. Depo olarak da kullanılan bin 500 metrekaresi kapalı 6 bin 500 metrekare alana sahip kentin sanayi bölgesindeki plazalarında akşamüstü sevkiyatının yoğunluğu var. Koçlar İnşaat Genel Müdürü Necmettin Koç işin sorunsuz yapılabilmesi için detayları kontrol ediyor.

1989'da tesisatçı çırağı olarak atıldığı iş hayatında Necmettin Koç, bugün Erzurum'un ötesini, Baymak markasıyla Doğu Anadolu Bölgesi'nde büyümeyi hedefliyor. Şirketi bu yılın ilk beş ayında, geçen yıla oranla ciroda yüzde 40 büyümeye kaydetmiş. Bu enerjiyi yılın tamamına yayarak 2016'da yüzde 100 büyümeye hedefliyorlar. Necmettin Koç ile Erzurum ekonomisi ve Koçlar İnşaat'ın hedefleri üzerine keyifli bir sohbet yaptık...

■ Koçlar İnşaat'ın kuruluş hikayesini anlatır mısınız?

Biz yedi kardeşiz. Koçlar İnşaat'ı 1996'da ağabeylerim Hayrettin ve Haşim Koç ile birlikte şu anda kardeşim

Necmettin Koç, Koçlar İnşaat'ı 1996'da ağabeyleriyle birlikte Demirciler Çarşısı'nda kurdu.



Harun Koç'un işletmesini HK Yapı olarak sürdürdüğü Demirciler Çarşısı'nda kurduk ve şirketleşme dönemimiz başlamış oldu. Diğer kardeşim Orhan Koç, yurtdışında bizden bağımsız olarak kendi işini yapıyor. HK Yapı ise yine kendi yolunda ilerliyor, bizden bağımsız inşaat yapımı ve taahhüt işleriyle uğraşüyor. Dediğim gibi biz bir aile şirketiyiz. Bugün iki farklı yerde şubemiz var. Bunların birinde yeğenlerim Okan ve Kadir, diğerinde ise Ömer ve Erhan müdür, satış ve pazarlama pozisyonlarında çalışıyor. Enes yeğenim ise muhasebemizden sorumlu. Geçen yıl bu ay ailemizin ve şirketimizin varoluş sebebi babamız Nusrettin Koç'u kaybettik.

■ **Tekrar başınız sağolsun Necmettin Bey, iş hayatınıza nasıl başladınız?**

İş hayatına 1989'da yılında tesisatçı çırağı olarak girdim. Kısa da olsa ustalık dönemim oldu. Sonra inşaatlarda uygulamacı olarak devam ettim.

■ **Baymak ile nasıl tanıştınız?**

1990'da, katı yakıtlı kazanlarına olan ilginiz vesilesiyle Baymak ile irtibata geçtik. Böylece Baymak markasını Erzurum'a ilk biz getirdik. Yaklaşık üç yıl çalıştık. Elektrikli termosifonları ve hidroforları da iyi satıyorduk. Hem ciromuz yüksekti hem de satış sirkülasyonumuz çok iyi gidiyordu. Ama 1991'de Baymak'ta birtakım sıkıntılar başladı -o dönem Bayraktaroğulları tarafından yönetiliyordu. Anlaşamadık ve ara vermek zorunda kaldık. 2004'te Erzurum'a kurulan boru hattıyla getirilen doğalgazla birlikte bu alanda çalışma yapmaya karar verdik. Baymak'ı daha önce iyi bildiğimizden yine ilk tercihimiz Baymak oldu. Görüştük ve o yıl ikinci kez bayiliğimizi başlattık.

■ **Baymak ile ikinci serüven nasıl gidiyor?**

Güzel oldu. Baymak'ın bu bölgede binlerce cihazını sattık. Baymak'ı tercih etmemizin ilk nedeni ürün yelpazesinin geniş olmasıydı. Bunu

avantaja çevirdik. Kombi seçenekleri fazlaydı ayrıca Brötje markasını da satıyorduk. Bunun dışında ilk yoğunmalı kombileri ve özellikle Brötje Novadens'i Erzurum'da başlattık. Farklı markaların ürün gamında yoğunmalı cihazların seçenekleri Baymak'taki gibi kaliteli ve geniş değildi. Baymak bu ürünleri herkesten önce piyasaya sürdü ve biz de herkesten önce açık ara öne geçtik.

■ **Baymak'ın size avantaj katan başka farklılıkları oldu mu? Ya da sizi zorlayan...**

2006'yı sanırım. Baymak, Erzurum'da merkezden yönetilen hazır stok amaçlı bir depo kurmuştu. Bu depo aslında bize destek oldu. Ancak bir yıl sonra burası kapatıldı. Sonra Ender Çolak Bey'in gelişiyle Baymak'ta birtakım işleyişlerin daha kolay olduğunu gördük. Fiyatta olsun, ürüne ulaşımında olsun cazip imkanlarla birçok şey kolaylaştı. Kendisiyle Sodex Fuarı'nda görüşme fırsatımız oldu. Kendisi burada tekrar depo şeklinde bir oluşum kurmak istediklerini ilettili. Nakliyeden doğan sıkıntıları aşmak amaçlı böyle bir proje olduğunu söyledi. Eğer faaliyete geçerse hem Baymak hem de bizim için güzel olacak. Parsiyel siparişlerimizden doğan nakliye farklarını ortadan kaldıracak ve ürüne ulaşılması daha da kolaylaşacak. Bu durum hem bizim için hem nihai müşteri hem de Baymak için avantaj sağlayacak. Bu tür yeniliklerle Baymak'ın geleceğini Türkiye şartlarında rakipleriyle açık ara farkla daha uzun soluklu görebiliyorum.

■ **Erzurum'a doğalgaz 2004'te geldi. Kombilerin değişim süreci başladı mı?**

Erzurum'da ilk olarak konvansiyonel sonrasında ise özellikle yoğunmalı cihazlarla pazarda öne çıktık. Rakip markalarda ürün yelpazesi bizdeki gibi geniş olmayınca, markamız için karalama kampanyasını başlatılmıştı. Özellikle yoğunmalı cihazların konutlarda değil daha yüksek metrajlı alanlarda kullanılabileceğini iddia

“

2005-2009 arasında Erzurum'da satılan kombilerin yüzde 60'ı Baymak markalıydı. Ancak bugün doğalgaz pazarı doygunluğa ulaştı. Artık yeni bir pazar oluşuyor. O da değişim.

”



KENT EKONOMİSİ

“Erzurum bir kış memleketi. Kış uzun, yazı kısa. Yılın yarısından fazla bir zamanı soğuk geçen iklime sahip. Denizden bin 900 metre yükseklikte ve yılın dokuz ayı Palandöken’de kar var. Bu anlamda bırakın iş yapmayı yaşaması bile zor. Ekonomik anlamda bakıldığında önemli bir sanayiye sahip değil. Hatta yok denecek kadar az. Temel geçim kaynağı tarım ve hayvancılık. Hal böyle olunca devlet destekli projeler yapılabilir. Müteşebbise artı bir teşvik sağlayabilir. Eskiden hayvancılık çoktu. Ama o da zaman içinde kentin göç vermesi sebebiyle azaldı. Eskiden köylerde her evde ‘ev malı’ deriz çok sayıda hayvan olurdu. Şimdi yok denecek kadar az. Yine Erzurum’da kış sporları ve turizminden faydalanılabilir. Çünkü neredeyse yaz gelmesine rağmen kenti çevreleyen dağların zirvelerinde hala kar var. Karın büyüğü bir avantaja çevrilebilir.”

ediyorlardı. Ancak bunu çok kolay avantaja çevirdik. Müşterilerimize bunun söylendiği gibi olmadığını ve yoğunluğun her mekanda kullanılabileceğini, hatta Erzurum gibi bir kış memleketi için çok büyük yakıt avantajı sağlayacağını güzelce anlattık. 2005-2009 arasında Erzurum’da satılan kombilerin yüzde 60’ı Baymak markalıydı. Ancak bugün doğalgaz pazarı doygunluğa ulaştı. Artık yeni bir pazar oluşuyor. O da değişim. İlk takılan kombiler 12 yıldır çalışıyor. Bunlar artık değişim sürecinde. Bu anlamda hizmetlerimiz var. Geçen yıl ilk değişimler yapmaya başladık. Rakip firmalara göre o dönemlerde şofben de bir eksiğimiz vardı. Zaman içinde bu da giderildi ve satışlarda çok iyi noktadayız.

■ Koçlar İnşaat bu yıl hedeflediği ciroyu tutturabilecek mi?

2004 ile bugün arasındaki farka baktığımda, şirketimizin sadece bir işyeri vardı. Bugün üç ayrı yerdeyiz. Bunlardan biri kardeşimin, bizden

bağımsız çalışıyor ancak o da ailemizin bir parçası. Kent merkezindeki işyerimiz ilk günden bu yana var. Sonra 2011’de plaza şeklindeki yeni iş yerimizi hizmete aldık. Koçlar İnşaat olarak o günden sonra büyüyen kapasitemizle birlikte düşüncelerimizi ve hayallerimizi de yüksek tuttuk. Son iki yılda ağıymızı genişlettik. Doğu Anadolu pazarına açıldık. Bunun meyvelerini de almaya başladık. Önümüzdeki dönemde Baymak’ı Koçlar olarak Doğu Anadolu Bölgesi’nde çok daha iyi bir noktaya taşımayı hedefliyoruz. Çünkü gerçekten Baymak’ın ürün yelpazesi ile bölgenin ihtiyaçları birbirini destekliyor. Ayrıca diğer bayiliklerimizle birlikte Baymak’ı son iki yıl içinde daha iyi pazarlayabileceğimizi gördük. Sahada iki pazarlamacı elemanımız var. İlerleyen dönemde bu sayıyı artıracamız. Kısacası büyüyüyoruz. Geçen yılın ilk beş ayına göre ciromuz yüzde 40 arttı. Bunu yılın tamamına yansıtıp yüzde 100 büyümeye hedefliyoruz.



Baymak Üfler Ortam Serinler

Baymak'ın 5 yıl garantili, çok sessiz, soğutmada A++ enerji verimli inverter kliması ile bu yaz çok serin geçecek.



5yıl
GARANTİ


Soğutmada
A++ Enerji
Seviyesi


ECO Mod ile
Enerji
Tasarrufu


Silence Mod ile
Çok Daha
Sessiz


0,5° Hassas
Sıcaklık
Kontrolü



www.baymak.com.tr

444 0 235 
7x24 çağrı merkezi

 **baymak**
BDR THERMEA GROUP

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


Bonus'a özel 9 taksit

 **bonus**
bonus.com.tr   /bonuscard

Vatan Toprağının Her Yerinde Bayrağımız Dalgalanıyor

Baymaklife ilk yayınlanmaya başladığı dönemde bu sayfalarda ağırlıklı olarak büyük kentlerdeki kurumsal projelerin haberlerine yer veriyorduk. Ve çoğunlukla projelerin belirli ihtiyaçları için Baymak ürünleri tercih ediliyordu. Bugün ise Anadolu'nun hemen her kentindeki kurumsal projelerde Baymak markasının haberlerini veriyoruz. Üstelik artık büyük projelerin ısıtma sistemlerinin A'dan Z'ye kurarak tüm ihtiyaçlara cevap veriyoruz.

FULL SERVİS - Mostar Life Grand Houses / Çolakoğlu Group



İstanbul'un planlı gelişme aksının tam üzerinde Başakşehir 1. Kısım'da hayata geçirilen Mostar Life Grand Houses, Sağlık Kenti, Olimpiyat Stadı ve çevresindeki onlarca alışveriş merkezinin tam ortasında yer alıyor. Metro, TEM-Basın Ekspres Yolu ve yeni yapılan otoyollarla erişimin son derece kolay olduğu projede ısıtma sistemleri Baymak ürünleriyle karşılandı. Projede 12 adet Lectus duvar tipi yoğunmalı kazan, 75 adet 13 litre şofben ve 18 adet DAB frekans kontrollü pompa kullanıldı.

DÖNÜŞÜME İMZA - Başakşehir 1.Etap / Kıptaş



Türkiye'nin konut devi KİPTAŞ'ın gerçekleştirdiği ilk proje olan Başakşehir 1. Etap konutları, kendi kendine yeten çağdaş bir kent örneği. KİPTAŞ'ın 1996 yılında tamamladığı bu ilk projesi 3 bin 4 konuttan oluşuyor ve yaklaşık 15 bin kişiye ev sahipliği yapıyor. Bilindiği gibi Başakşehir 1. Etap, 20'nci yılında tüm ısıtma sistemini yeniledi ve bu amaçla Baymak'ı tercih etti. Geçen yıl Başakşehir 1. Etap bloklarında başlatılan dönüşüm kapsamında 113 adet 90 Kw Lectus kazan kullanılmıştı. Bu trend 2016'da da devam ediyor. 10 bloğun dönüşümünde 90 KW Lectus kazanlar kullanılacak.



Bursa, Orhangazi'nin seçkin projesi Bektaş Prestige Evleri'nde her daireye özel otopark yeri, sinema ve toplantı salonu bulunuyor. Bayanlara ve baylara özel fitness salonlarının bulunduğu projede çocuklar için de kapalı oyun alanı yer alıyor. 80 bin metrekare alana yapılan, konut ve ofislerden oluşan bu seçkin projede lüks ve konforun yanısıra en verimli ve düşük gaz sarfiyatı sağlayacak idee yoğunmalı kombiler tercih edildi.



Diyarbakır Kayapınar'da AnYapı İnşaat tarafından inşa edilen Med City Mahabad Konutları'nda 236 konut yer alıyor. 45 bin metrekare inşaat alanına sahip proje, açık otopark, futbol sahası, tenis kortu, açık yüzme havuzu, çocuk oyun parkı ve sosyal tesisleri ile konut sahiplerine konforlu bir yaşam vadediyor. Projede 5+1, 4+1 ve 3+1 daireler yer alıyor. Diyarbakır'ın bu yeni ve gözde projesi, ısıtma sistemlerinde de doğru adresi seçti. Projede toplam 34 adet duvar tipi yoğunmalı Lectus kazan kullanıldı.



Adana, Seyhan'da yer alan ve 13 katlı çift bloktan oluşan Pırlanta İkon Life projesinde 104 adet daire bulunuyor. Hepsi 5+1 olan dairelerin büyüklüğü ise brüt 280 metrekare. Merkezi uydu sistemi bulunan projede, çağrı merkezi, kafeterya, öğrenci servisi bekleme odası, fitness salonu, sauna, açık yüzme havuzu, plates salonu, çift asansör, 7/24 güvenlik, full jeneratör, açık hava oyun kompleksi, açık otopark, misafir otoparkı ve sığınak da bulunuyor. Seyhan'ın bu gözde projesinde beş adet üç geçişli Multibloc kazan kullanıldı.



Toplu Konu İdaresi Başkanlığı (TOKİ) Afyonkarahisar'da 434 konut ve 24 derslikli bir ilköğretim okulu projesi gerçekleştirdi. Sert kışıyla bilinen Afyon TOKİ'nin gerçekleştirdiği bu projenin ısıtma sistemlerinde Baymak tercih edildi. Projede 23 adet üç geçişli Multibloc kazan kullanıldı. Öte yandan Yozgat Karayolları 65 Şube Şefliği'nin de ısıtmada tercihi Baymak oldu. Şeflik binasında iki adet yer tipi yoğunmalı kazan Magnus kullanıldı.

Yanınızda BULUNSUN!

Yaz geldi ve tatilde teknolojik cihazlarla ilgili tatil acemiliğinden kaynaklanan riskler de artıyor. En güzeli hiç kullanmamak ama mecbursanız birkaç küçük önlem hayatınızı rahatlatabilir.

Temmuz - Ağustos 2016
54
baymaklife



KORUYUCU KILIFLAR ALIN

Ne kadar dikkat ederseniz edin, adı üstünde kazaların yaşanması hep olası. Cihazının suya ya da kuma düşüp zarar görmemesi için en basit çözümlerden biri su geçirmez kılıflar. Her markaya uygun kılıflar piyasa da var ve fiyatları 45 ila 110 lira arasında değişiyor. Ama isterseniz Çin'deki İnternet sitelerinden de (aliexpress gibi üstelik Türkçe) 15-20 liraya satın alabilirsiniz. Telefonunuzu su geçirmez kılıfın içinde de sorunsuz bir şekilde kullanabiliyorsunuz örneğin suyun içinde fotoğraf çekebiliyorsunuz. Unutmadan ekleyelim, tabletleriniz için de su geçirmez kılıflar bulunuyor.

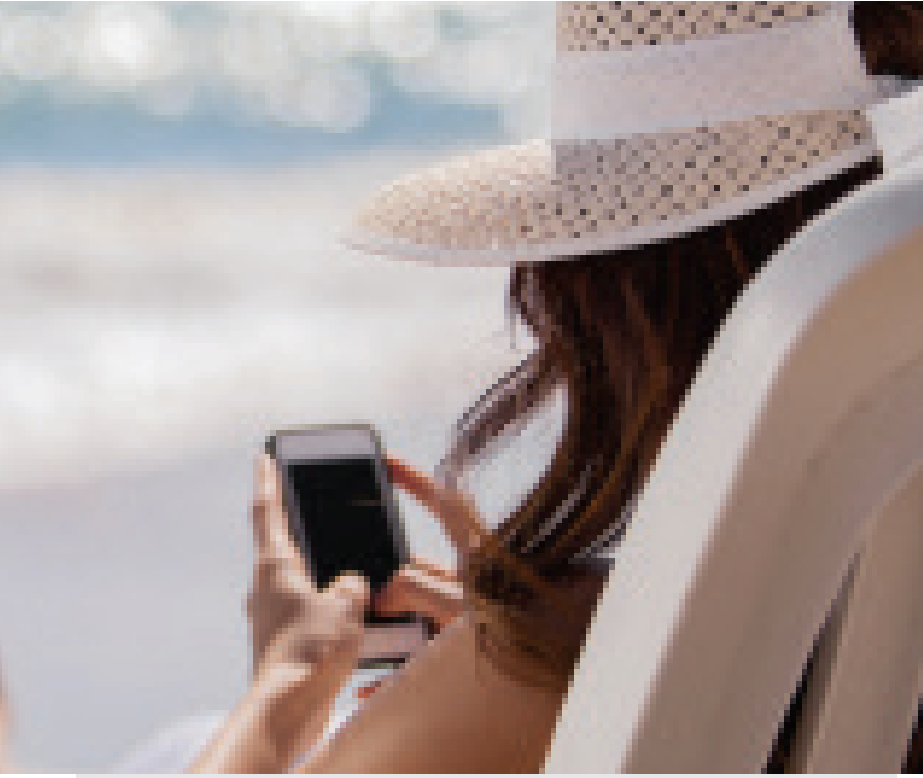


Bayram geldi ve ertelenen tatiller için herkes yazlıklarına veya deniz kenarlarına gitmeye başladı. Tatilde teknolojiden uzak durmak en güzeli ama bu artık pek mümkün değil. Artık tatile çıkarken teknolojik cihazlarımızı bavullarda kendilerine oldukça geniş alanlar açar hale geldi. Örneğin telefonunuzun şarj aletini unutmanız bugünlerde ciddi bir kriz sayılıyor. Ya da çocuğunuzun tabletinin şarjını almadıysanız vay halinize... Diğer taraftan tatilde de çalışmak zorunda olanlar için teknoloji ekstra çantalar olarak geri dönüyor -dizüstü bilgisayar çantası gibi... Ancak ortam değiştirmenin teknolojik cihazları korumak açısından şehirden farklı zaruretleri ortaya çıkıyor. Örneğin telefonu havuza, kuma ya da denize düşürmek veya şezlongda uzanırken üzerine içecek dökmek gibi talihsizliklerle karşılaşma ihtimali bir anda yükseliyor

ve risk artıyor. İşte bu risklerden korunmak için yapılması gerekenler hem de tatilde yanınızda mutlaka olması gereken aksesuarları içeren bir dosya hazırladık. Ama siz en iyisi e-postalarınıza az bakmaya çalışın, haberleri mümkünse takip etmeyin!

TELEFONUM SUYA DÜŞTÜ NE YAPMALIYIM?

Denize düşen, üstüne içecek dökülen telefonlara ne yapmalı? Öncelikle telefonu hızla kapatın. Pili çıkıyorsa mutlaka çıkarın. Asla servise götürmeden açmayın. Telefonun oksitlenmemesi için tuzlu ya da şekerli suya temas eden bölgeyi hızla yıkayın ve havayla temas ettirmeden servise götürmeyi deneyin. Servise gitmesi gerekmeden müdahale ederseniz, havlu ile kuruladıktan sonra şarj ve kulaklık girişinin olduğu yerler dahil her tarafı saç kurutma makinesine tutun ve pirinç içinde en az bir akşam bekletin.



ŞARJSIZ KALMAYIN

Bavulunuzda mutlaka olması gerekenler listesinde taşınabilir şarj cihazını unutmayın. Zaten artık şehir içinde bir yere giderken bile neredeyse herkesin yanında bir taşınabilir şarj cihazı bulunuyor. Yoksa da bir tane edinin. Böylece şarjı bitti stresinden de uzak kalırsınız. Piyasada 10 ila 40 lira arasında taşınabilir şarj cihazı bulunabiliyor.



SELFİE ÇUBUĞU

Seversiniz ya da sevmezsiniz ama selfie çubukları iyi selfie hatta fotoğraf çekmek için gayet kullanışlı cihazlar. Fiyatları da gayet ucuz ve artık sokakta bile satılıyor. Ama siz yine de çok ucuza kaçmayın mümkünse bluetooth özellikle bir tane edinin. 10 ila 70 lira...

MÜZİKSİZ KALMAYIN

Plajda şezlonga uzanmışken bazen kendinizle kalmak, güzel müzik dinlemek iyi gelebilir. Bunun için yanınıza kulaklık almayı ihmal etmeyin. Bir de kaldığınız mekanda kendi müziğinizi yapabilmek için küçük bir hoparlör faydalı olabilir. Piyasada telefonunuza bağlayabileceğiniz hem de gayet küçük birçok hoparlör modeli bulunuyor. Üzerinde USB ya da SD kart girişi olanlar daha kullanışlı olacaktır. 10 ila 100 lira...



Fantastik Birşey Arayanlara

Akıllı telefon kameralarının çoğu tatilde genelde işinizi görecektir. Ama dalmayı sevenler için farklı çözümler de var. Bunlardan biri aksiyon kamera fotoğraf makinesi Pentax Ricoh WG-M1. Ultra geniş açılı merceğiyle kullanıcıların tüm su altı ve açık hava etkinliklerinde yüksek kaliteli ve gerçekçi görüntüler ve filmler çekebilmelerini sağlıyor. Cihaz 10 metreye kadar derinlikte sualtı koruyucu aksesuarı gereksinimi olmadan kullanılabilir. 735 lira...



KAYIP ANAHTAR KABUSUNA SON

Herkesin başına gelmiştir. Evin içinde ev ya da otomobil anahtarınızı kaybedersiniz ve dakikalarca ya da günlerce aramak zorunda kalırsınız. Bunun için de basit bir çözüm var: Alıcılı sticker. Yapacağınız şey de çok basit alıcılı sticker'ı anahtarınızın üzerine yapıştırırsınız ve kaybolduğunda cep telefonunuza indireceğiniz bir uygulama ekranda size yerini gösteriyor.

Lüks, Asil ve YEPYENİ!

İngiliz otomobilleri Kraliyet Ailesi kadar asil, ufak bir çocuk kadar da eğlenceli olabiliyor. Jaguar, bu zıt iki karakteri en iyi harmanlayan markalardan... Hele de yeni XF...

baymaklife
56
Temmuz - Ağustos 2016

Otomobillerin ruhlarını kaybettiğini dönemlerdeyiz. Maliyet kaygısı ve daha fazla yeni modelle genele hitap etme isteği bu ruh kaybının ana nedenlerinden. Jaguar da bu ruhu kaybedenlerden. Fakat günümüzde butik otomobil üreticisi olarak ayakta kalmak oldukça zor. Jaguar da bu çöküşü yaşadı. Ta ki Hintli Tata'nın eline geçene kadar. Tata, yeni stratejiler ve yeni modellerle markanın tekrar ayağa kalkmasını ve her isteğe uygun lüks otomobil sunmasını sağladı.

Jaguar'ın yeni modeli XF de bu çizgiyi koruyor. BMW 5 serisi, Mercedes E Class gibi güçlü rakipleri olan XF, 2.0 ve 3.0 litrelik dizel motor seçenekleri ve 3 litrelik V6 motoruyla rakiplerinin gerisinde kalıyor. Fakat sunduğu üst düzey konfor ve kaliteyle onların önüne geçmeyi başarıyor.

XF'i incelemeye tasarımıdan başlayalım. XF, sınıfındaki en çekici ve hırçın ön tasarıma

sahip. Sert bakışlı ince farları, LED gündüz aydınlatmaları ile avını yemeye hazır gibi görünüyor. Kaputun ortasındaki şişkin bölüm ise aracın gücünün bir simgesi. Yan tasarımı da ise alçalan tavan çizgisi ve uzun motor kaputu, aracın sportif bir coupe gibi görünmesini sağlıyor. İç mekana geçtiğinizde farklı bir dünyaya adım atıyorsunuz. Deri kaplı ön konsol ve ahşap kaplamalar mükemmel bir işçiliğin eseri. Vites topuzu gizlenmiş ve ancak aracı çalıştırdığınızda ortaya çıkıyor.

Jaguar XF'in direksiyonu başında olmak çok zevkli fakat bu aracın arka koltuğunda oturmanın da farkı var. Deri koltuklar standart bir otomobilinkinden daha rahat. Uzun aks mesafesi ise aracın arka koltuğunda bacak bacak üstüne atmanıza olanak sağlıyor. Ön koltuklar soğutmalı ve ısıtılmalı. "Soft Close" adı verilen vakumlu kapılar ise bu sınıftaki bir araç için şaşırtıcı donanımlar



arasında. Test aracımızda 2.0 litrelik dizel motor görev yapıyordu. 180 HP güç üreten bu motor, günümüz araçlarına göre güçsüz görünebilir. Fakat gücünü kusursuzca yere aktarabiliyor. Böylece hem hızlı hem de atik olmayı başarıyor. Yüksek hızlara çıkmakta hiç zorlanmıyor ve konu yol tutuşu olduğunda da maharetli.

GÜÇSÜZ AMA GÜÇLÜ!

Arkadan itişli olması nedeniyle test esnasında "power slide" yapabileceğini düşündüğümüz XF, bu düşüncemizi çöpe attırdı. Nedeni ise aracın yere zamlı yapıştırılmış gibi tutunması. Her ne koşulda olursa olsun, sizi tehlikeli bir duruma düşürmeyen XF, yumuşağa dönük süspansiyonlarına rağmen işini çok iyi başarıyor. 361 bin liralık fiyatı ise sunduğu sınıfının üzerindeki donanımlarıyla makul sayılabilir.



Arka tasarımı ise kardeşi XE ile benzer bir görüntü sizi karşılıyor. Lüks hissini güçlendiren ince LED'ler ve ön tarafa göre daha sade bir görüntü...



361 bin liralık fiyatı ise sunduğu sınıfının üzerindeki donanımlarıyla makul sayılabilir.



Alp KOKMAZ

Baymak Kurumsal İletişim Uzmanı

Huzur ve Mutluluğun Büyülü Kaynağı



Seramik geniş bir dünya, seramik boyamak ise bu geniş dünyanın içerisinde adeta koca bir derya.

Uzun zamandır çıktığım yeni hobiler edinme yolculuğumda son durağım seramik boyama sanatı oldu. Tesadüfen keşfettiğim Kadıköy, Moda'da bulunan "X House Project" in yaratıcı yüzey boyama seramik atölyesinin tanıtımını görünce direkt başvurdum ve hiçbir şey bilmeden gittiğim mekanda yepyeni bir dünyaya girdim. Çok tatlı insanlarla tanıştum hem de gündelik hayatın keşmekeşinden uzak bir ortamda çok keyifli iki saat geçirdim. Seramik tabak ve boya ne kadar zor olabilir ki diye düşünürken aslında ne kadar özenli çalışılması gereken bir alan olduğunu öğrendim. Fonda plakta çalan bir müzik, elimizde kahvelerimiz ve üzerinde iki saat boyunca çalışacağımız sırlanmış seramik tabaklarımız...

Seramik geniş bir dünya, seramik boyamak ise bu geniş dünyanın içinde adeta koca bir derya. Kullandığımız tabaklar sırlıydı. Sır, seramik yüzeyinin pürüzsüz ve parlak olmasını ve seramiğin daha dayanıklı olmasını sağlayan kimyasal bir bileşen. Sırlama işlemi öncesinde boyanan seramik suya karşı dayanıklı olurken üzerinde çalıştığım tabak ise sır üzerine boya olduğu için daha çok dekoratif amaçlı olarak kullanılacak bir tabak oldu. Ana materyal, kullanılacak diğer materyallerin özelliklerini belirliyor ki boyalarımız buna uygun olarak seçilmişti. Fırçalar çeşitli kalınlıklarda herkesin kendi tasarımına göre kullanıldı. Boyanın kıvamının ve fırça üzerindeki boya miktarının önemi, seramiğin piştikten sonra nasıl olabileceğinin öngörüsüne göre şekilleniyor; mesela boya kalın ve yoğun kullanılırsa pişerken çatlaması söz konusu olabiliyor, çok ince ve medyum (medyum: boyanın inceltilmesini sağlayan sıvı bir madde) fazla olursa renk silikleşerek

tabaktan kaybolabiliyor.

Bu hususları göz önünde bulundurarak boyanın ve fırçanın doğru yoğunlukta olması sağlandıktan sonra gerisi tasarımcının el becerisine ve zihninde oluşturduğu tasarımı uygulamasına kalıyor. İki saat boyunca üzerinde çalıştığım tabağında yeşil yapraklarla bir yılbaşı etkisi yaratmaya çalıştım. Aslında birbirinin içinden geçen organik şekillerle bir tasarım oluşturmayı hedeflemiştim ancak zihnim beni bambaşka bir yöne itti. Müziğin verdiği ilham ve aklımdaki taslak birleşerek bambaşka bir tasarım ortaya çıktı. Çok ilginçtir, tabağımı boyarken bir ara kafamı kaldırıp etrafıma baktığımda insanların yüzlerindeki huzur ve mutluluğun yaratıcı yüzey boyamanın hobi olarak ne kadar isabetli olduğunu hatırlattı bana. Adeta toplu halde meditasyon yapıyor gibiydik.

Herkesin çalışmaları bittiğinde geriye sadece tabaklarımızı pişmesi için bırakmak kalıyordu. Öğrendiğime göre sekiz saat pişme sekiz saat soğuma işlemi sürüyormuş. Birkaç gün sonra tabağıma kavuşmak ve yeni edindiğim bu hobinin güzel sonucunu ellerimde tutmak çok keyifliydi...

Eğer sizler de seramik boyama sanatını denemek isterseniz mutlaka profesyonel bir atölyeye gitmenizi tavsiye ederim. Aksi takdirde evde çalışmak isteyenlere nacizane birkaç tavsiyem olacak. Kırtasiyeden alacağınız seramik hamurları evde kendi kendinize yapmak için çok daha uygun. Bu seramik hamurlarını direkt kullanmaya başlayabilirsiniz ve pişirmenize gerek yok. İsteddiğiniz şekilleri verip istediğiniz objeleri yaptıktan sonra kurumaya bırakmalısınız. Kuruduktan sonra akrilik boya kullanarak istediğiniz renklerde boyayıp boyanız kuruduktan sonra vernikleterek çalışmanızı tamamlayabilirsiniz.



Zuhal Müzik, "iyi ki Vodafone'a geçmiřiz" diyor



Zuhal Müzik, yurtdışında Red Business'la Türkiye'deymiş gibi rahat rahat konuştu, internete girdi. Siz de Vodafone'a gelin, işinizi yarına hazırlayın.

IYIKI yazın, 4946'ya gönderin, gelelim.

yarinahazirim.com

Vodafone



"Yurtdışında telefonumu rahatça kullanıyorum, ay sonu sürpriz faturayla karşılaşmıyorum. İyi ki Vodafone'a geçmişiz."

Ali Sungurlu

Zuhal Müzik Genel Müdürü

ZUHAL

Yurtdışında kullanım, Her Şey Dahil Pasaport ile 51 ülkede, günde ek 12,90 TL'dir.

Kurumsal abonelere sunulan Red Business Tarifelerinin aktif aboneleri; internet, SMS ve her yöne dakikalarnı, geçerli ülkelerde, Türkiye ve bulundukları ülke yönünde, KDV ve ÖİV dahil günlük tarifelerine ek 12,90 TL'ye kullanabilirler. Hesaplamalar Türkiye saatine göre 24:00'e kadar olan abone kullarımlarına göre yapılır. Vodafone'un, kampanya ve tarife özelliklerinde ve ücretlendirmesinde Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu tarafından belirlenen usullere uygun olarak değışiklik yapma hakkı saklıdır. 4946'ya gönderilen SMS'ler tüm operatörler için ücretsizdir. Detaylar ve geçerli ülkeler için: vodafone.com.tr/redbusiness

**#iyiki
İşOrtağım**

SUYUNUZUN KAYNAGI

GÜNEŞ OLSUN



Baymak, **yeni güneş enerjisi paket sistemleri** ile yıllarca güvenle kullanabileceğiniz verimli, hızlı ve sağlıklı sıcak su sağlar.



www.baymak.com.tr

444 0 235 **1x24**
7x24 çağrı merkezi

baymak
BDR THERMEA GROUP



/// * %80,9 güneş kolektörü verimi // **Solar Keymark ve TSE belgeleri // ***Depo içinde paslanmaz çelik (316L) fleks boru
//****Güneş kolektörleri 5 yıl garantili olup depo ve bağlantı aksesuarları 2 yıl garantilidir.

Bonus'a özel 9 taksit

Garanti
I ♥ bonus
bonus.com.tr f /bonuscard