

baymak'ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymaklife.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:3 SAYI:14 KASIM - ARALIK 2016

BAYİLERİMİZ

- Elmacıoğlu Isı
- Arba Ticaret

HABER

21 Günde Altı
► Yeni Orange
Store Açtık

İÇİNİ AÇTIK

Koca Adam:
Linyitomat

HABER

2017 Nasıl Olacak?
Bayilerimiz
Yorumluyor

Damla Sönmez

TUTKU VE İNANÇ

GÜLLERİN SAVAŞI'NIN GÜLRUSU İLE ÖZEL RÖPORTAJ

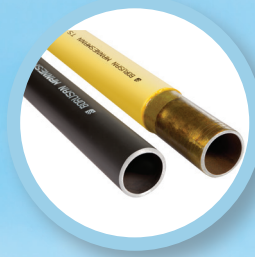
Güvenli tesisat için kaliteli borular!

Uzun ömürlü kullanım için Borusan Mannesmann ürünlerini tercih edin!

**Su
Boruları**



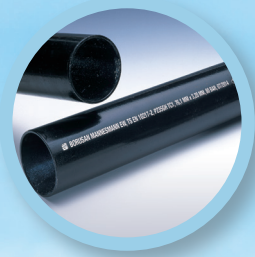
**Doğal Gaz
Boruları**



**Yangın Tesisat
Boruları**



**Kazan
Boruları**



Şimdi Size Çok Daha Yakınız

Her sektörde yaşandığı gibi ülkemizde iklimlendirme alanında rekabet giderek artıyor. Rekabet dürüst ve hukuk sınırları içinde olduğunda her ülkenin ve sektörün gelişimine olumlu katkıda bulunur. Ancak ülkemizde bunun zaman zaman kötüye kullanıldığını, ahlak kurallarının dışına çıkıldığını görebiliyoruz. Baymak bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da rekabeti dürüst ve ilkeli olarak yürütmeye devam edecek. Bunu yaparken de en büyük desteğini çok güçlü bayi teşkilatından alıyor -mütevaziliği elden bırakmadan. Baymak-Ana Bayi-Taahhütçü Bayi yapılanmamıza dayanan üçlü dağıtım sistemimiz, bizleri bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da başarıya götürmeye devam edecek.

Bildiğiniz gibi bayilerimiz için pek çok kampanya yaptık ve yapmaya devam edeceğiz. Bireysel emeklilik sistemi, bayi finansal destekleri, Orange Store yapılanması ve son olarak Rowenta ile yapmış olduğumuz işbirliği bunlardan bazılarıydı. Bayilerimizi bu anlamda desteklemeye devam edecek, markanın daha da güçlenmesini sağlayacak her adımı atacağız.

Geçen aylarda lojistik alanında da gurur duyduğumuz önemli gelişmeler yaşadık. Artık Türkiye'nin her yerine daha hızlı ve daha etkin ulaşıyoruz. Ülkemizin her köşesindeki bayilerimize ve tüketicilerimize daha kolay ve anında ulaşabilmek için Ankara, Samsun, İzmir, Adana, Erzurum ve Diyarbakır'daki bölge depolarımızın tamamını hizmete açtık. Bugün Batman'dan Uşak'taki bayimize, Trabzon'dan Kars bayimize ürün tesliminde bir gün içinde yanıt verebilir durumdayız. Tabii ki Türkiye'nin sektöründe en geniş ürün gamına sahip firması olarak; kombiden panel radyatöre, termosifondan boylere, kazandan hidrofora...

Üstün Hollanda teknolojisini çok farklı bir konseptle tüketicimizle buluşturduğumuz Orange Store'larımız yoğun ilgi görmeye devam ediyor. Mersin, K.Maraş, İstanbul, Çankırı Çerkeş, Diyarbakır, Çerkezköy ve Ödemiş'te yeni Orange Store mağazalarımız hizmete girdi.

Hep dediğimiz gibi Baymak'ta başlayan yeni dönem tüm bayi kanalımızı, tedarikçimizi, tüketicimizi ve çalışanımızı kurumsal sosyal sorumluluğumuz çerçevesinde değerlendirdiğimiz ve tümüne adil ve şeffaf davrandığımız bir dönem. Bu değişime direnç gösterenler her zaman olacaktır ama biz gücünü ülkemizin her köşesindeki muhteşem bayi teşkilatından alan, tüketici memnuniyetini en öne koyan dürüst ve ilkeli anlayışımızla bu aileyi büyütmeye devam edeceğiz.



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**

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

**Yayın türü
Yerel Süreli
Kasım - Aralık 2016 (2 Aylık)**

**Basıldığı tarih
Ekim 2016**

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

ISSN 2148-8096

baymak’ın

iki ayda bir yayımlanan
ücretsiz yayındır.

BDR THERMEA GROUP

Rakamların Dili

Baymak’ın lojistik araçları 7/24 ve 365 gün boyunca bayilerinden gelen siparişleri zamanında teslim etmek amacıyla 81 il ve 323 ilçeye 1,2 milyon adet ürünün siparişini yaptı ve 2 milyon kilometrekare mesafe kaydetti.

26.



Yeni Doğan Güneş

Son Ukrayna maçı, Türkiye Milli Takımı’nın da yeni omurgasının ilk gerçek anlamda sahneye çıkışı gibiydi.

30.

1 Numara Olmanın Sırrı

Kayseri’de geçen haftalarda Baymak’ın distribütör bayiliğini üstlenen Adnan Elmacioğlu, önceliğinin bu görevde başarıyı yakalamak olduğunu, ciroyu ve kazancı düşünmediğini söylüyor.

34.

06. Orange Rüzgarı

Neredeyse bir ay içinde Baymak, Türkiye’nin farklı noktalarında altı ayrı açılış yaptı.

10. Ankara’da Daha da Güçlüyüz

Baymak’ın geleneksel eğitim ve tanıtım toplantılarının ikinci yarıyıl organizasyonu 10 Ekim 2016’da Ankara Wyndham Otel’de 250 kişinin katılımıyla gerçekleşti.

12. Hep Destek, Tam Destek

Baymak her koşulda bayilerinin ve servislerinin yanında olarak “hep destek, tam destek” politikasına tam gaz devam ediyor.

13. İdee Ortalığın Tozunu Attırıyor!

Baymak her sezon öncesi ses getiren kampanya düzenleme geleneğini bu ısıtma sezonu başlangıcında da devam ettirdi.

14. 2017 neler vaat ediyor?

Bu soruyu Baymak bayilerine sorduk...

16. Ekonomide Bizi Neler Bekliyor?

Bugünlerde herkesin gündeminde döviz kurundaki hareketlilik var. Tahminler sürekli yanılıyor dolayısıyla soru işaretleri artıyor. İşte size döviz kurunun nereye gideceğini anlamanın basit bir formülü.



46.

Başarının Kurahı

Baymak Mersin Orange Store bayisi Arba’nın sahibi Yavuz Arıkan iş hayatı boyunca hizmet kalitesinin hep başarıyı getireceğine inandı ve bunu da tecrübe etti.



50.

Güneş’in Şehri

Akdeniz’in doğusunun sayfiyesi Mersin mutfağı, denizi, güneşi ve tarihiyle beklentilerinizin üzerinde bir dünya sunuyor.

22. Lojistik Devrimi

Baymak bayilerinin iş yapış şekillerini kolaylaştıracak, onları rekabette bir adım öteye taşıyacak yeni lojistik merkezlerinin sağlayacağı katma değeri projenin mimarları anlatıyor.

28. Koca Adam

Baymak'ın katı yakıt kazan ailesi Linyitomat, bu alandaki en üst noktayı temsil ediyor.

38. Sağlık Köşesi

Hastahıkları hızlı iyileştirmek bilinen tüm tedavi metotlarının birarada uygulanmasıyla farklılaşabiliyor.

40. Koruyucu

Güvenlik önceliğiniz ve uzun yıllar kullanacağınız bir boyler arıyorsanız Baymak'ın size iki çift lafı var.



42. Kış Hatırlamak

Kışın güzelliğini fark edeceğiniz 10 adres

58. Hobi Köşesi

Müzik hayattır.



52.

Isıtıyoruz

Baymak Karadeniz'den, Güney Doğu Anadolu'ya, İç Anadolu'dan Ege'ye bütün bölgelerde bayrağını dalgalandırılmaya devam ediyor.



54.

Akıllı Rüzgarı

Sonbahar akıllı telefon rüzgarıyla başladı. Samsung, Apple ve Google merakla beklenen yeni modellerini piyasaya sürdü.



56.

Uçacağız

Alfa Romeo'nun sıradışı spor otomobili "4C Competizione" özel siparişle satılmaya başladı.



Tutku ve inanç

Türkiye'de dizi dünyasının son iki yılına damgasını vuran Güllerin Savaşı'nın Gülrusu Damla Sönmez'in hikayesi, henüz çocuklukta bir hayale inanarak ve ondan hiç vazgeçmeyerek nasıl adım adım başarılı olunacağını çok güzel bir örneği...

18.



Ankara'da Daha da Güçlüyüz

Baymak'ın geleneksel eğitim ve tanıtım toplantılarının ikinci yarıyıl organizasyonu 10 Ekim 2016'da Ankara Wyndham Otel'de 250 kişinin katılımıyla gerçekleşti.

Ankara, Eskişehir Yolu üzerindeki Wyndham Otel'i'nin büyük toplantı odalarının bulunduğu alt katı ekim ayının 10'unda Baymak'a özel bir fuar alanını andırıyordu. Baymak'ın ürün müdürleri dört bir yanda sergilenen yeni Hollanda teknoloji cihazlarla ilgili en az 10-15 bayiye bilgi veriyor; içerideki toplantı odalarının birinde 100'e yakın kişi idee'nin teknik detaylarıyla ilgili eğitim alıyor; onlarca bayi de ayaküstü sohbetlerde hal hatır sormanın ötesine geçip satış ve pazarlamayı geliştirmekle ilgili fikir alışverişinde bulunuyordu.

Bu sahneler, Ankara Wyndham Otel'de 250 kişinin katılımıyla gerçekleşen Baymak'ın geleneksel eğitim ve tanıtım toplantılarının ikinci yarıyıl organizasyonuna ait. Baymak'ın Ankara'daki gücünün de bir göstergesi niteliğindeki

organizasyonda özellikle bayi iletişimine önem veren Baymak'ın Genel Müdürü Ender Çolak, Ankara özelinde yeni organizasyonun detaylarını paylaştı; bayilere yönelik desteklerin artarak devam edeceğinin ve 2017'de de 40 milyon lira yatırım yapılacağını mesajını verdi. Öte yandan organizasyonda bayiler için kredi kartı gibi sektörde fark yaratan kampanyalara değinildi, BES ve diğer finansal desteklerle ilgili bilgi verildi.

Keyifli bir akşam yemeğiyle son bulan tanıtım ve eğitim toplantısında, Baymak Genel Müdürü Ender Çolak birebir misafirleriyle ilgilenerek onların taleplerini dinledi. Ankara Bayi toplantısı ısıtma-soğutma sektörünün lider markası Baymak'ın hızlı ve güçlü bir şekilde dimdik yolunda ilerlediğinin göstergesi oldu.





Bayiler özellikle yoğunlaşmalı duvar tipi kazan Lectus'un yeni modeli "Plus 160" ile yeni kazan, brülör ve hidroforların detayları ile anlatıldığı toplantıda ürünlerle ilgili geniş bilgiye sahip oldu, interaktif ortam sayesinde cevabını merak ettikleri tüm soruların yanıtlarını aldı.



Bayilerin yoğun katılımında bulunduğu eğitim ve tanıtım toplantısında Baymak'ın geniş ürün gamı ve piyasa ile buluşan yeni Hollanda teknolojili ürünleri tanıtıldı.



Keyifli bir akşam yemeğiyle son bulan tanıtım ve eğitim toplantısında, Baymak Genel Müdürü Ender Çolak birebir misafirleriyle ilgilenerek onların taleplerini dinledi.



İzmir / Ödemiş

30 Eylül'de İzmir, Ödemiş'te hizmet veren Ateş Mühendislik tüm konseptini Baymak Orange Store olarak yeniledi. Açılışa Ateş Mühendislik'in sahibi Bekir Ömer Yaşar, Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, Ödemiş Belediye Başkanı A. Mahmut Badem, Ödemiş Kaymakamı Celil Ateşoğlu ve Buca Kaymakamı Fecri Fikret Çelik katıldı.

ORANGE RÜZGARı

Türkiye'yi Sarıyor

Baymak'ın sadece yüksek enerji verimli ve yenilenebilir enerjiye yoğunlaşan ürünleri sunduğu Orange Store konsepti, adım adım tüm Türkiye'yi sarıyor. Öyle ki neredeyse bir ay içinde Baymak, Türkiye'nin farklı noktalarında altı ayrı açılış yaptı.



Baymak, 30 Eylül-21 Ekim tarihleri arasında Ödemiş (İzmir), Kahramanmaraş, Çerkeş (Çankırı), Okmeydanı (İstanbul), Diyarbakır ve Mersin olmak üzere altı Orange Store açtı. Böylece modern mağaza tasarımı, ürün teşhiri, eğitilmiş montaj ve uygulama ekipleri, tüketicilere gerekli teknik bilgiyi sağlayan makine mühendisleri ve sadece yüksek enerji verimli ve yenilenebilir enerjiye yoğunlaşan ürün gamıyla hizmet veren Orange Store'ların sayısı 24'e ulaştı.

İZMİR'İN İLK ORANGE'İ ÖDEMİŞ'E

İlk olarak 30 Eylül'de İzmir, Ödemiş'te hizmet veren Ateş Mühendislik tüm konseptini Baymak Orange Store olarak yeniledi. Ateş Mühendislik'in sahibi Bekir Ömer Yaşar, hazırlıkları sırasında tüm detayların eksiksiz olması adına oldukça heyecanlıydı. Zira açılışa, Baymak Genel Müdürü Ender Çolak'ın yanısıra Ödemiş Belediye Başkanı A. Mahmut Badem, Ödemiş



Kaymakamı Celil Ateşoğlu ve Buca Kaymakamı Fecri Fikret Çelik katıldı. Ender Çolak, İzmir'in ilk Orange Store açılışında yaptığı konuşmada, 2016 büyüme hedefinin yüzde 5'ini Orange Store'larla gerçekleştirmeyi hedeflediklerini söyleyerek "Orange Store konseptini anlatmaya başladığımız ilk günden bu yana bayilerimizden oldukça fazla talep geliyor. Her yeni mağaza açılışı, talebi tetikliyor. Yılsonuna kadar 4 milyon lira yatırımla 30 mağazaya ulaşacağız" diye konuştu.

Bu hedef doğrultusunda Ödemiş'in ardından yeni rota İstanbul, Okmeydanı oldu. İstanbul'un bu güzide semtinde Orhan Dengiz'in sahibi olduğu Işık Isı, mağazasını Baymak Orange Store konseptiyle yeniledi. Baymak Genel Müdürü Ender Çolak'ın da katıldığı açılışa ilgi yoğunluğuydu.

KAHRAMANMARAŞ'A YEPYENİ ORANGE

4 Ekim'de ise Baymak, Kahramanmaraş'ta yepyeni bir Orange Store daha açtı. Mağazasını, Brötje Orange Store olarak yenileyen ALP-KA Mühendislik'in açılışı, şirket sahibi Alper Karşlıoğlu ev sahipliğinde gerçekleşti. Hemen bir gün sonrasında 5 Ekim'de ise bu defa adres Çankırı, Çerkeş oldu. 17 Ekim'de ise Diyarbakır, Orange Store'la tanıştı. Kurucuları Nedim Kılıç ve Mehmet Kılıç'ın ev sahipliğinde düzenlenen açılışla Vizyon Mühendislik konseptini Orange Store olarak yeniledi.

Ekim ayının son Orange Store açılışysa Mersin'de gerçekleşti. Akdeniz'in şirin kenti Mersin'de faaliyet gösteren Arba Doğalgaz, Baymak yetkilileri ve firma sahipleri Yavuz Arıkan ve Hüseyin Özyiğit'in katılımıyla 24'üncü Orange Store'un açılışı yapıldı.

İstanbul / Okmeydanı



İstanbul'un güzide semti Okmeydanı'nda Orhan Dengiz'in sahibi olduğu Işık Isı, mağazasını Baymak Orange Store konseptiyle yeniledi. Baymak Genel Müdürü Ender Çolak'ın da katıldığı açılışa ilgi yoğunluğuydu.



Çankırı / Çerkeş



5 Ekim'de ise adres Çankırı, Çerkeş'ti ve Işık Isı'nın sahibi Orhan Dengiz ikinci Orange Store mağazasının açılışını yaptı. Orhan Dengiz'in ev sahipliğinde yapılan açılışla Işık Isı'nın Çerkeş şubesi Orange Store olarak yenilendi.



Diyarbakır / Merkez



17 Ekim'de ise Diyarbakır, Orange Store'la tanıştı. Kurucuları Nedim Kılıç ve Mehmet Kılıç'ın ev sahipliğinde düzenlenen açılışla Vizyon Mühendislik konseptini Orange Store olarak yeniledi.

Kahramanmaraş / Merkez



4 Ekim'de ise Baymak, Kahramanmaraş'ta yepyeni bir Orange Store daha açtı. Mağazasını, Brötje Orange Store olarak yenileyen ALP-KA Mühendislik'in açılışı, şirket sahibi Alper Karslıoğlu ev sahipliğinde gerçekleşti.



Mersin / Merkez



Ekim ayının son Orange Store açılıysa Mersin'de gerçekleşti. Akdeniz'in şirin kenti Mersin'de faaliyet gösteren Arba Doğalgaz, Baymak yetkilileri ve firma sahipleri Yavuz Arıkan ve Hüseyin Özyiğit'in katılımıyla 24'üncü Orange Store'un açılışı yapıldı.





Baymak'tan

Hep Destek, Tam Destek

Baymak sunduğu finansal desteklerle ekonominin inişli çıkışlı seyirler izlediği dönemlerde bayilerinin daha rahat ve esnek hareket etmelerine olanak sağlıyor.

Bayilerin ve servislerin işlerini daha iyi yapmalarını sağlayacak koşulları oluşturma artık Baymak'ın 'olmazsa olmaz'larından. Şirket yönetimi, ürün kalitesinde yapılan iyileştirmelerin yanı sıra her koşulda onların yanında olarak "hep destek, tam destek" politikasına tam gaz devam ediyor. Eko Kredi, BES uygulaması, özel değişim kampanyaları, Sana POS, Doğrudan Borçlandırma Sistemi... Bunlar, Baymak'ın bayilerine sunduğu finansal destekten sadece birkaçı. Baymak yönetimi, sunduğu bu desteklerle ekonominin inişli çıkışlı seyirler izlediği dönemlerde bayilerinin daha rahat ve esnek hareket etmelerine olanak sağlıyor.

ÇEK TAKİP DİRDİNDEN KURTUL

Bu desteklerin başında DBS yani "Doğrudan Borçlandırma Sistemi" geliyor. Bu sistemle, Baymak'ın,

bayilerinden olan alacakları, bayi lehine tahsis edilen kredi limiti kadar garanti kapsamına alınıyor ve otomatik olarak bayi hesaplarından Baymak'a transfer ediliyor. Baymak, bu sisteme dahil olan bayilerinin anlaşmalı olduğu bankalarla olan DBS komisyonlarını kendisi karşılayarak bayisine destek oluyor. Ayrıca bu sistem aracılığıyla ödemelerini gerçekleştiren bayilere çeşitli vade avantajları da sağlanıyor. Bu sistemin bir diğer avantajı ise DBS sayesinde bayiler çek kullanmayıp çek takibi yapmak durumunda kalmıyor.

KOMİSYONLAR BAYMAK'TAN

Destek zincirinin bir diğer halkası da nisan ayında hayata geçirilen ve bayilerin, servislerin ciddi komisyon ödemek zorunda kaldığı kredi kartı alışverişlerine çözüm olacak "Sanal POS" uygulaması. 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 yüklenecek. Hak ettiğiniz parayı ise yedek parça ve ürün olarak alabileceksiniz. Yani komisyon ödemediğiniz parça alabileceksiniz ya da müşterilerinize kullandırtabileceksiniz."

ÜRÜNÜ YÜZDE 7-8 UCUZ ALIYORLAR

Şu anda büyük ilgi gören ve nisan'dan 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.

Sanal POS, bayi ve servislerin Baymak üzerindeki risklerini azaltmalarını sağlıyor. Daha önce tahsilatı kendileri alıp sonra Baymak'a ödeme yapan bayi ve servisler, şimdi direkt tahsilatı Baymak'a yönlendirmiş oluyor. 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.

BAYİ VE SERVİSLERİMİZİN GELECEĞİ GÜVENCE ALTINDA

Baymak'ın bayi ve servislerine sunduğu bir diğer önemli finansal destek ise bireysel emeklilik sistemi (BES) kampanyası. Nisan 2015 tarihinde hayata geçirilen BES projesiyle Türkiye'nin dört bir yanındaki Baymak bayi ve tesisatçıları ve de aileleri ilk kez BES hesaplarını açarak geleceğe yatırım yaptı. Bugün gelinden noktada Baymak'ın BES hesabı açtığı bayi ve servis sayısı 2 bin kişiye dayandı. Bu kişilerin hesaplarına yatırılan tutar ise devlet katkısıyla beraber 1 milyon liraya dayandı. Peki bu sistem nasıl işliyor? Şöyle ki; münhasır bayilerin ve bu bayilerden kombi alan tesisatçılar BES uygulamasından yararlanabiliyor. Kombiler tesisata bağlanıp onaylandıktan sonra Baymak, her bir kombi başına bayi ya da tesisatçı adına 80 lira katkı payı yatırıyor, yüzde 25 devlet katkısı ile birlikte bu tutar 100 lira oluyor. Bayi ya da tesisatçı isterse kendisinin yerine eşinin ya da 18 yaşından büyük çocuğunun adına sözleşme yapabiliyor.

Baymak Idee Ortaliğın

tozunu attırıyor !

Üstün Hollanda teknoloji ile premix yoğuşmalı kombi idee şimdi muhteşem **Rowenta Compact Power** elektrikli süpürge hediye !

İdee
YOĞUŞMALI KOMBI
%109,2 VERİM

Rowenta Compact Power elektrikli süpürge hediye !
500 TL değerinde

Sıra dışı Idee

- Çok **küçük**
- Çok **sessiz**
- Çok **güçlü ve verimli**

• Kompakt ölçüler 54,1 cm x genişlik 36,8 cm x derinlik 36,4 cm **
• Sadece 38 desibel ***
• 4 yıl garanti ****

İdee Ortaliğın Tozunu Attırıyor!

Baymak her sezon öncesi ses getiren kampanya düzenleme geleneğini bu ısıtma sezonu başlangıcında da devam ettirdi ve gerçek anlamda sektöre damgasını vurdu. 1 Eylül - 31 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen idee kampanyasıyla idee yoğuşmalı kombi alanlar yanında 500 lira değerindeki Rowenta Compact Power toz torbasız elektrik süpürgesinin sahibi oldu.

Yedi kişilik Baymak Ar-Ge biriminin yoğun çabalarıyla gövde

tasarımı yenilenen ve Türkiye koşullarına uyumluluğu sağlanıp Tepeören'deki fabrikada 2013'te üretilmeye başlanan idee kombi dünyasının iPhone'u gibi... Dolayısıyla da kampanya yoğun talep gördü. Kampanyayı duyurmak için Baymak tüm mecraları etkin bir şekilde kullandı. Kampanya yüzü olarak Raga Oktay'ı kullanan Baymak küçük, sessiz, güçlü ve verimli idee'sini Rowenta Compact Power ile taçlandırdı.

2017'ye Umutla Bakıyoruz

Yeni yıla az kaldı. Ama 2016, Türkiye tarihinin en karanlık olaylarına tanıklık etti. Ülke gündeminde siyasetin ve Ortadoğu'daki gelişmelerin baskısı egemen oldu. Birçok sektör küçülürken ısıtma ve soğutma sistemleri alanındaki geniş ürün gamıyla Baymak ve bayileri bu zorlu dönemi büyüyerek geçirdi. Peki 2017 neler vaat ediyor? Bu soruyu Baymak bayilerine sorduk...



Yunus Kalaycıoğlu / IN-KA 2004

Sağlam Adımlar Atın, İşinizi İyi Planlayın!

Şu anda herkesin gözü kulağı siyasette ve Irak ile Suriye'de. Bu piyasada tedirginlik yaratıyor. Bu nedenle 2017 ile ilgili konuşmak için bir-iki ay daha beklemek, olayların netleşmesini görmek lazım. Ama inancım 2017'nin iyi bir yıl olacağı yönünde. Sektörümüz her zaman diğerlerinin önünde oldu ve krizlerden büyük oranda etkilenmedik. Şimdi de inşaat, tekstile göre gayet iyi durumdayız. Ama dediğim gibi zaman temkinli olma dönemi. Hesabı kitabı iyi yapmak, muhasebeyi iyi tutmak ve masrafları iyi yönetmek gerekiyor. Büyük oyunculara tavsiyem, bayi ağlarını dikkatli yönetmeleri

ve sağlam olduğunu düşündükleri işletmelerle iş yapmaları. Yeni bayi seçimlerinde de bu açıdan dikkatli olunması gerekiyor.

Biz 40 senedir bu işin içindeyiz, öyle sahada dolaşp müşteri arayan bir firma değiliz. Sağlam olduğuna inandığımız firmalarla iş yaparız. Bugün de aynı şekilde hareket ediyor ve satışlarımız şu anda istikrarlı bir şekilde gidiyor. Zaten mevsimsel açıdan boyler, merkezi sistem ve 115kw Lectus'ların yoğun talep gördüğü bir döneme giriyoruz. Beklentimiz de hareketliliğin devam edeceği yönünde.

Mustafa Sertel / Sertel Isı

Geleceğe Güvenle Bakıyoruz

2017'de işlerin daha da açılacağına inanıyoruz. Şu anda piyasada nakit sıkıntısı var ama işler devam ediyor. Yani işler de bir azalma yok. 2017'de siyasi ortamdaki iyileşmenin de artmasıyla ekonominin büyüyeceğini öngörüyoruz. Zaten Ankara piyasası şu anda bacalı kombilerin değiştirilmesi zorunluluğu nedeniyle oldukça hareketli. 2017 sonrasında da enerji verimliliği uygulaması dolayısıyla yoğunmalı kombilere hızlı bir kayış bekliyoruz. Zaten yoğunmalı kombilerde Baymak lider konumda ve bu da bizi piyasada oldukça avantajlı hale getirecek. Diğer taraftan klima işi bu

sene beklentilerin üzerindeydi hatta yetişemedik. 2017'de bu işe daha fazla eğileceğiz.

Bu sene hedeflerimizi tutturduk. 2017 için beklentimiz ise üç ay önce yüzde 10-15 seviyesindeydi ama şimdi rahatlıkla yüzde 20-25 olacağını hesaplıyoruz. Öte yandan teşhir alanlarının, tabelaların yenilenmesi, lojistik deposunun açılması ve finansal destekler devam ediyor, bu da geleceğe güvenle bakmamızı sağlıyor.



Sıracettin Soyalp / Soyalp İnşaat

İlerlemeye Devam Edeceğiz



Şu anda herkesin gündemi kuşkusuz siyaset... Dolayısıyla 2017'de neler olacağı daha çok siyasi olayların gelişimine bağlı... Terör ve siyasi olaylara bağlı olarak Van ve bölgemiz açısından sancılı bir süreçten geçiyoruz. Diğer taraftan sezondayız ve işlerin gelişiminden memnunuz. İş yapıyor; ürün veriyoruz ama piyasada nakit sıkıntısı var. Bunun geçeceğine inanıyoruz ancak bu sene için hedefleri tutturma konusunda beklentilerimizin

altında kalacağız. Farklı bir şekilde söylersek 2015'teki rakamlarımızı yakalayacağız ama büyüme hedefimiz gerçekleşmeyecek. Biz 2015 ortasında Baymak bayisi olduk ve sadece altı ay içinde 1 milyon lira ciro gerçekleştirdik. 2016'ya ise 1,5 milyon lira hedefiyle başladık. Ancak bazı sıkıntılar yaşadık ama bunun çözülmek üzere... Çok yakında yeni bir sipariş verdik ve satışını gerçekleştirdik. Şimdi yeni bir sipariş daha vereceğiz.

Doğan Çatalbaş / Cihan Tesisat

Muhteşem Bir Yıldız

2016 çok iyi bir yıldız ve bizim açımızdan çok iyi geçti. Son dönemde yaşanan olaylar, kısa bir süre piyasayı etkiledi ama uzun sürmedi. Ürün ve adet bazında yüzde 35 büyüdük. Bu büyümemizin arkasında satış sonrası hizmetlerde yaşanan iyileşme ve ürün kalitesi oldu. Öte yandan bu dönemde bayi ağımızı genişlettik; iki Orange Store açtık; Düzce ve İzmit'te yeni bayi yapılanmasına gittik. İşyerimizin alanını da iki katına

çıkardık. 700 metrekarelik bir alanda hizmet verirken şimdi 1.400 metrekareye çıktık, depolama alanlarımızı genişlettik. Tüm bunlara ek olarak ürün gamımıza yeni Baymak ürünleri ekledik ve satış, pazarlama ekibimizi güçlendirdik. Aslında tüm bunlar bir anlamda 2017'ye hazırlık. Ticaretimizin önümüzdeki sene de yavaşlamayacağını düşünüyoruz ve 2017'de büyümemizin yüzde 25'in altına düşmeyeceğini öngörüyoruz.





DNG Danışmanlık Stratejisti
FATİH KERESTECİ

“Bugünlerde herkesin gündeminde döviz kurundaki hareketlilik var. Tahminler sürekli yanılıyor dolayısıyla soru işaretleri artıyor. İşte size döviz kurunun nereye gideceğini anlamanın basit bir formülü.”

KURUN AHIYALI

Aylık bir yayına güncel nitelikte bir yazı yazmak ya da yorum vermek her zaman çok risklidir. Zira yazınız yayımlanmadan söyledikleriniz kadük kalabilir. Hele ki finansal piyasalara yönelik yorum ya da değerlendirmede bulunuyorsanız daha büyük bir risk altındasınızdır. Mesela iki gün önce döviz kuru hareketleri ile ilgili bir yazı yazmam istendiğinde Türk Lirası ABD Doları karşısında 3,11 seviyesinden işlem görüyordu ve gelen raporların tamamı kurların çok daha yüksek seviyelere gidebileceğine işaret ediyordu. Ancak şu an piyasa ekranıma baktığımda kuru şaşırtıcı bir biçimde 3,05’li rakamlara gerilediğini görüyorum. Yarın ne olacağını kimse bilemez. Bu cümlemin içinde doğruluk payı olmakla birlikte daima bu tarz bir kolaycılığa kaçmamayı tercih etmişimdir.

Yazımıza bu çerçeveden bakıp da döviz piyasasını okumaya çalıştığımızda ilk hareket noktamızın döviz arz ve talebini tahmin etmek olması gerektiğini görüyoruz. Her mal ve hizmet fiyatlarında olduğu üzere döviz fiyatlarında da orta-uzun vadede temel olarak arz ve talep koşulları belirleyici olur. Mesela o sene mevsim koşulları iyi gelişmiş ve hasat verimli olmuşsa portakalın fiyatı düşer zira arzı artmıştır. Aynı düzlemde, o sene grip salgını var ve doktorlar portakal suyu tüketilmesini tavsiye ediyorsa portakalın fiyatı artar zira talebi artmıştır. Döviz fiyatları da aynen böyle hareket eder. Gelin Türk Lirası’nın ABD Doları karşısındaki değerini bu yöntemle inceleyelim.

Türkiye’de döviz talebini somut manada ithalatçı yaratır. İlave olarak turizm, navlun gibi yurtdışı kaynaklı hizmet alımları da döviz talebi doğurur. Döviz arzını ise temel manada ihracatçı getirir, turizm ve navlun gelirlerine ilave olarak... Aslında dikkat edilirse ödemeler dengesi raporunun cari işlemler dengesi kısmından bahsediyorum. Yani cari işlemler dengesi açık veriyorsa nette döviz

talebi; fazla veriyorsa nette döviz arzı vardır. Döviz işlemleri bununla sınırlı kalmaz, bir de finansal işlemler devreye girer: Yabancı doğrudan yatırımlar, portföy hareketleri, yurtdışı kredi imkanları gibi kalemler de döviz arz ve talebini etkiler. Bu da ödemeler dengesi raporunun ikinci kısmını teşkil eden sermaye hareketleri istatistiğini oluşturur! Bir de kaynağını bilemediğimiz ya da tam olarak tasnifleyemediğimiz döviz hareketleri vardır ki o da ödemeler dengesinin en altındaki net hata ve noksan kalemini oluşturur. Demek ki, döviz arz ve talebi ödemeler dengesi istatistikleri ile rahatlıkla açıklanabilir. Bu bakış açısı ile 2015 yılını 11,8 milyar dolar net döviz talebiyle tamamladık. Hatırlanacağı üzere, USD/TRY kuru yüzde 25 artış kaydetmişti. 2016'ya ilişkin olarak elimizde ilk sekiz aylık veriler var ki o ise 10,5 milyar dolar net döviz arzına işaret ediyor. Normalde bu tablo döviz kurunda düşüşe yol açmalıydı. Ama bu sene USD/TRY kuru düşmedi... Demek ki arz ve talebe miktarsal yaklaşım tek başına belirleyici olmayabiliyormuş.

Ödemeler dengesi raporuna baktığımızda, arz ve talep miktarlarından bağımsız olarak bazı kalemler döviz kuru seviyesine daha fazla, bazıları daha az duyarlı olabiliyor. Mesela turizmin kur seviyesine olan hassasiyeti ya da birçok ithalat kaleminin döviz kuruna olan duyarlılığı sermaye hareketlerine göre çok daha düşüktür. Bu da demek oluyor ki, cari işlemler dengesi döviz kuru bağlamında edilgen değil etkin bir role sahip. Sermaye hareketleri dengesi altındaki bazı kalemler de tıpkı cari işlemler dengesindekiler gibi davranabiliyor ancak bir kalem var ki döviz kuru seviyesine çok duyarlı, bu nedenle de kur seviyesini etkileyenden ziyade kur seviyesinden etkilenen özelliğine sahip. O da portföy hareketleridir.

Demek ki, miktar analizinden bir adım öteye geçip duyarlılık analizini devreye soktuğumuzda döviz kurunu açıklamakta daha başarılı olabiliriz. Mesela bu yaklaşımla 2016'nın ilk sekiz ayında döviz talebi ve arzı dengede görünüyor. Bu yaklaşımı önceki yıllara uyarladığımızda 2011'de USD/TRY kurunda yaşanan sert yükselişi açıklayabiliyoruz. Kurda yüzde 23 artış yaşanan yılda sadece miktarsal açıdan baktığımızda arz ve talebin dengede olduğu görülüyor. Ancak işin içine kalite kısmını katıp portföy hareketlerinin çıkarıldığı rakama odaklandığımızda döviz talebinin nette yaklaşık 16 milyar dolar fazla olduğunu görüyoruz ki bu da Türk Lirası'ndaki değer

kaybını rahatlıkla açıklıyor.

Bu analizi uzatıp stok değerleri kapsayacak bir şekilde genişletebiliriz zira aksi durumda analizin eksik olduğu yorumlarıyla karşılaşabiliriz. Mesela hanehalkı ile şirketlerin döviz mevduatlarını içerecek şekilde... Eğer döviz mevduatlarında bir çözülme varsa döviz arzının arttığına, aksi ise azaldığına işaret eder. Elimizdeki son verilere göre yılın ilk dokuz ayında döviz mevduatlarında toplam 11 milyar dolarlık çözülme olmuş. Ancak bu çözülme döviz kurunun çok yükseldiği seviyelerde gerçekleştiğinden dolayı yukarıda bahsettiğimiz üzere yönü belirlemekten ziyade fiyattaki yüksek volatilitiyi sınırlayıcı bir rol oynuyor. Bu nedenle döviz kurunun yönü üzerinde yapılacak bir analizde stok faktörünü dışarıda bırakmakta yarar var.

Bu değerlendirmelerin ışığında görülüyor ki, cari işlemler dengesi, doğrudan yabancı yatırımlar, kredi hareketleri ile net hata ve noksan kalemlerinin neti döviz kurunun ana seyri üzerinde belirleyici oluyor. Bu denklemi önümüzdeki döneme uyarladığımızda şöyle bir durumla karşılaşyoruz: Türkiye'nin ihracat imkanları, Avrupa'daki ekonomik durgunluk, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'daki güvenlik ve siyasal sorunlar nedenleriyle her geçen gün biraz daha sınırlanıyor. Oysaki tüketim merkezli bir ekonomik toparlanma programı izlediğimizden dolayı ithalatın artma ihtimali kuvvetli. Güvenlik kaygılarından ötürü turizm gelirlerinde bu yıl sert bir düşüş yaşandı ve önümüzdeki yıl da büyük bir toparlanma beklenmiyor. Güvenlik sorunlarına ilave olarak yeniden gündeme gelen seçim ihtimali nedeniyle doğrudan yabancı yatırımların önümüzdeki yıl da zayıf kalması olası. Ekonomideki ivme kaybı ve Türkiye'nin yatırım yapılabilir ülke statüsünü kaybetmesi nedeniyle kredi hareketlerinde de nette bir artış olması beklenmiyor. Tüm bu etkenleri bir araya getirdiğimizde, önümüzdeki dönemde döviz talebinin arzın üzerinde oluşacağı sonucuna varıyoruz. Bu da Türk Lirası'nın önümüzdeki yıl değer kaybedeceğine işaret ediyor. Seviye sunmak bu aşamada pek kolay değil zira konu biraz da yurtdışındaki likidite ortamına bağlı. Eğer, beklenildiği üzere, küresel likidite koşulları genişlemeci yönde olursa TL'deki değer kaybı çok sınırlı kalır. Ancak küresel likidite koşulları daraltıcı şekle bürünürse TL'deki değer kaybının yüksek oranda olması daha olası...

“

O sene grip salgını var ve doktorlar portakal suyu tüketilmesini tavsiye ediyorsa portakalın fiyatı artar zira talebi artmıştır. Döviz fiyatları da aynen böyle hareket eder. Gelin Türk Lirası'nın ABD Doları karşısındaki değerini bu yöntemle inceleyelim.

”

TUTKU VE İNANÇ

Türkiye’de dizi dünyasının son iki yılına damgasını vuran Güllerin Savaşı’nın Gülrusu Damla Sönmez’in hikayesi, henüz çocuklukta bir hayale inanarak ve ondan hiç vazgeçmeyerek nasıl adım adım başarılı olunacağını çok güzel bir örneği...

2015’de “Deniz Seviyesi” filmiyle Milano Uluslararası Film Festivali’nde “En İyi Kadın Oyuncu” ödülünü kazandıktan sonra verdiği bir söyleşide “başka bir mesleğe ilgi duymadınız mı?” sorusuna şöyle cevap veriyordu: “Annem geçenlerde ortaokul dönemine ait bir notumu bulmuş. 10 yıllık kariyer planı adı altında ‘işini iyi yapan bir oyuncu ya da kendi kliniğini açmış, insanlara yardım eden ama hep tiyatrocılara özenen bir psikolog olacağım’ demişim.”

1987’de İstanbul’da doğan Sönmez’in notundaki 10 yıllık kariyer planı henüz ilkokul beşinci sınıfta başladı. O yaz tatilinde Müjdat Gezen Sanat Merkezi’ne kaydoldu. Sonraki dört sene her yaz eğitim aldı. O günleri “hocalar, ‘artık gelme, yeni bir şey yok’ demeye başladı. Kulise girip oyunculara, ‘Ben de oyuncu olacağım’ derdim” diye hatırlıyor. Lise bittiğinde (Saint Joseph) ise Fransa’ya gitti ve Sorbonne Üniversitesi’nde tiyatro eğitimi aldı. Döndükten sonra oyunculukla ilgili çalıştaylara katıldı. Ardından Mimar Sinan Üniversitesi Devlet Konservatuvarı’nda yarı zamanlı iki yıl keman bir yıl piyano dalında öğrenim gördü. Sonra da Yeditepe Üniversitesi Tiyatro Bölümü’nde okudu. Ayrıca New York Film Akademisi’nde dersler aldı. Damla Sönmez bu kesintisiz eğitimin “kendini oyuncu olarak tanımak ve geliştirmek için araçlar sağladığına ve eğitime hep meraklı olduğunu” anlatıyor.

Bir insanın hayali bu kadar kuvvetli olursa önünde pek az şey durabilir. Henüz 29 yaşındaki aktris Damla Sönmez, bugün Türkiye’nin en önemli

yeni nesil kadın karakterlerinden biri. Kendine çizdiği yol da muhtemelen onu önümüzdeki 10 yılın en önemli oyuncularından biri olmaya götürecektir. Zira henüz 2004’te adım attığı beyaz camda geçen 12 yıllık kariyerinde şimdiden birçok ödüle layık görülmüş durumda. Sönmez ilk olarak Camdan Pabuçlar isimli diziyle ekranlarda görüldü. Sonrasında neredeyse her sene bir dizide rol aldı. Ama asıl çıkışını 2009’da vizyona giren sinema filmi “Bornova Bornova” ile yaptı. Bu ikinci sinema filmiyle Altın Portakal’da “En İyi Yardımcı Kadın Oyuncu” ödülünü aldığı anda henüz 22 yaşındaydı. Bu ödül kariyerinde tam anlamıyla bir dönüm noktası oldu. Aynı sene Ankara Uluslararası Uçan Süptürge Kadın Filmleri Festivali “En Genç Cadı”; Siyad Ödülleri “En İyi Yardımcı Kadın Oyuncu”; 2010’da Yeşilçam Ödülleri “Genç Yetenek” ve 15.Sadri Alışık Ödülleri “Umut Veren Oyuncu” ödülleri kazandı. Arkasından televizyonlarda önemli prodüksiyonlarda yer alsa ve dört sinema filmde daha oynasa da asıl popülaritesini 2014’te yayımlanmaya başlayan Güllerin Savaşı’ndaki “Gülru” karakteriyle yakaladı. Tabii bir yıl öncesinde de Milano’da düzenlenen film festivalinde “Deniz Seviyesi” filmiyle “En İyi Kadın Oyuncu” ödülüne layık görüldü. “Bugüne kadar kabul ettiğim, oynamayı seçtiğim karakterleri çok sevdim ya da hikayeleri beni çok etkiledi. Öbür türlüstünü zaten yapamam. Aksi halde o iş çok büyük başarıya ulaşsa bile beni mutlu etmez. Bir insanın yaptığı işten önce







kendisinin memnun olması daha önemli" diyen Sönmez, şimdilerde Kore Savaşı'nı anlatan bir sinema filmi üzerinde çalışıyor, bir taraftan Uluslararası Kısakes Ödülleri ve "DenizBank İlk Senaryo İlk Film Yarışması" gibi önemli yarışmaların jüri heyetlerinde karşımıza çıkıyor. Bu yoğun temponun arasında Damla Sönmez Baymaklife'a gelecekle ilgili yeni planlarını anlattı.

■ **Küçük yaşlardan itibaren oyuncu olmak istediğinizi biliyoruz. Ayrıca okulun yaz tatiline girdiğinde yaştlarınız gibi gezip oynamak yerine kurslara gittiniz. Bu aşamada aileniz bu duruma nasıl baktı? Sonuna kadar desteklediler mi yoksa bir heves olarak mı gördüler?**

Ailem gerçekten her zaman en büyük desteğim oldu. İlk başlarda onlar da herkes gibi mühendislik, mimarlık gibi bir mesleğim olsun istedi. Ama bu işin beni ne kadar mutlu ettiğini, bu mesleği ne kadar isteğimi gördükten sonra hep arkamda durdular. Annem her zaman "Ne yaparsan yap, sevdiğin işi yap, zaten başarılı olursun" der.

■ **Saint Joseph ve Sorbonne Üniversitesi ardından konservatuvarla süren bir tiyatro eğitimi süreciniz var. Küçük yaşlardan beri durmaksızın bir eğitim sürecinden bahsediyoruz. Bu ağır süreçte kendinizi nasıl motive ettiniz?**

Hobinizi, mesleğinizi yaptığınız zaman ekstra bir motivasyona ihtiyacınız olmuyor. Ben çok eğleniyorum işimi yaparken... Aldığım eğitimler, gördüğüm yeni metotlar benim için hep bir oyun. "Üstüne ne koyabilirim, bakış açımı nasıl değiştirebilirim" diye bakıyorum. Bunlara yoğunlaşmak otomatik olarak bir keyfe dönüşüyor. Zaten öyle bir kendini okula kapatma durumum da yok. Ben de çocukken çok oynadım ve eğlendim. Hatta sokakta oynama imkanı olabilmış şanslı çocuklardım...

■ **Henüz çok gençsiniz ama Altın Koza, Altın Portakal ve Milano'da aldığınız 'Da Vinci'nin Atı' gibi pek çok ödülünüz var. Bu ödüller sizi değiştirmede mi? Ya da etrafınızda 'Artık sen başka biri oldun. Şu şekilde davranmalısın. Şunu giymeli ve şunu söylemelisin' gibi telkinler aldınız mı?**

JÜRI HEYETLERİNİN VAZGEÇİLMEZİ

Damla Sönmez son dönemde sinemayla ilgili birçok önemli yarışmada jüri üyelikleri üstleniyor. Son olarak eylül ayında Uluslararası Kısakes Ödülleri'nin jüri üyesi olan Sönmez şimdi de "DenizBank İlk Senaryo İlk Film Yarışması"nın jüri heyetinde karşımıza çıktı.

"DenizBank İlk Senaryo İlk Film Yarışması"nda jüri üyesisiniz. Bu yarışma hakkında bilgi alabilir miyiz? Bu tarz yarışmalar, sinemaya ne tür bir katkı sunuyor? "DenizBank İlk Senaryo İlk Film Yarışması", Türk sinemasına senaryo aşamasında katkı sunmayı, senaristleri desteklemeyi ve bu konuda var olan ihtiyaçlara çözüm bulmayı amaçlayan bir yarışma...

Bu yarışmanın en ayırt edici özelliği, kazanan senaryoların filme çekilebilir düzeye gelebilmesi için bir senaryo doktoru ile senaristin birlikte çalışmasını sağlaması böylece senaristlerin çalışmalarına doğrudan bir katkı sunması ve tabii ki para ödülü... Geçen yıl birinci seçilen senaryo, Fransız bir senaryo doktoru, diğer finalistler de Derviş Zaim ve Ümit Ünal ile çalışma imkanı buldu. Bu yıl yarışma kapsamında ülkemizdeki senaryo çalışmalarına destek sunmak için yabancı ve Türk senaristlerin katılacağı bir panel yapılacak. Ayrıca vizyona ilk kez çıkan filmler içinden biri seçilerek ödüllendirilecek. Bu jüride olmak benim için çok onur verici...

Bunların ne kadarına kulak astınız ya da asmadınız?

Çok şükür etrafımda böyle uyarılar yapan kimse yok... Ödüller insanı çok mutlu ediyor. Birileri size "Yaptığın şeyi çok sevdim, devam et!" demesi gibi... Büyük bir motivasyon. Ödül negatif bir etki olmamalı. Al, mutlu ol ama işinle senin arana girmesine izin verme. İşimi yapıyorum, oyun oynuyorum, hiçbir şey beni değiştirmiyor, başka biri yapmıyor. Değişirsem işimi kendim gibi yapmaya devam edemem zaten...

■ **Güllerin Savaşı adlı diziyile bir anda popüleriteniz arttı hatta sınırları aştı. Özellikle Ortadoğu ve Birleşik Arap Emirliklerinde fanlarınız oluştu. Günün birinde bu kadar popüler bir isim olacağınızı**

düşündünüz mü?

Dünyanın farklı farklı yerlerinden yaptığınız işin takip edildiğini bilmek gerçekten çok keyifli.

■ **Gülru karakterinin üzerinize yapışmasından çekindiniz mi? Çünkü biliyorsunuz bizler bir oyuncuyu, oynadığı karakter içerisinde sevdiksek ya da nefret ettiyse başka bir rol ile karşımıza çıktığı zaman hemen eleştirmen kesilip 'Yok olmamış' yaftasını yapıştırabiliyoruz. Oyuncunun farklı karakterlerde karşımıza çıkması değil midir asıl olan?**

Bazen gerçekten oynadığımız karakterleri 'gerçek zanneden var mı' diye düşünüyorum. Öyle tutkuyla kabullenip seviyor ya da kızıyorlar ki... Muhtemelen dizilerin çok uzun sürmesiyle alakalı... İnsanlar sizi iki-üç yıl aynı karakteri canlandırırken izliyor. Sinema bu konuda çok daha avantajlı. Sinema filmlerinde hep birbirinden farklı kadınların hikayelerini seçmeye çalıştım. Bunu da çok da planlı bir şekilde yapmadım açıkçası... Yeni karakterlerle yeni maceralar çok daha eğlenceli ve dış kaşındırıcı. Dolayısıyla Gülru'nun yapışmasından korkmadım, hiçbir rolün yapışmasından korkmadım. Böyle şeyler düşünerek rol seçmek mümkün değil. Hikayeyi sevdiğiniz zaman diğer her şey önemini kaybediyor.

■ **Peki eğer oyuncu olmasaydım şu mesleği seçerdim dediğiniz oldu mu?**

Arkeolog olmayı isterdim. O eski kentler, yarısı kaybolmuş yapılar, o zamanın hikayelerini merak ettiriyor bana.

■ **Sosyal medyayı oldukça aktif kullanan ünlülerdensiniz. Oradaki yorumlar sizi ne ölçüde etkiliyor?**

Eskiden gerçekten etkilerdi. Üzüldürdüm ya da çok mutlu olurum, her yazılanı ciddiye alırdım. İnsan bir süre sonra ayırt edebilmeye, niyet okuyabilmeye başlıyor. Yazılanları bir şekilde okuyorsunuz tabii ki, görmeme ihtimaliniz yok. Ama bir süre sonra insan olumlu olumsuz herşeye gülümsemeye başlıyor.



Baymak yönetimi, bu noktadan hareketle şirketin dağıtım ağını bayi ve tedarik zincirinin gereksinimlerine uygun şekilde yeniden yapılandırma kararı aldı. Ve bunu da hizmet seviyesini artırırken lojistik maliyetlerini azaltarak başarmak esastı. Tedarik zincirinin ana

hedefi bayi ve müşterileri beklenti ve ihtiyaçlarını tam zamanında ve en uygun maliyetlerle karşılamak. Öncelikle farklı illerdeki bayiler ziyaret edildi. Bayiler ile yapılan görüşmelerde ve mevcut dağıtım ağına yönelik yapılan araştırmalarda "hızlı ürün teslimatını sağlayacak olan bayiye yakın konumda ürün bulundurma" ihtiyacı ortaya çıktı. Baymak Genel Müdürü liderliğinde bu ihtiyacı en etkin şekilde karşılamak amacı ile altı ilde bölge deposu açma kararı verildi.

Ardından Baymak Sipariş Yönetimi ve Lojistik Müdürlüğü geçmiş dönemlerde gerçekleşen satışlara ve bayi dağılımına göre hangi illerde bölge deposu açılması gerektiğini belirledi. Ülke genelini kapsayacak ve hızlı ürün teslimatı sağlayacak şekilde Diyarbakır, Erzurum, Ankara, Adana, İzmir ve Samsun illeri bölge depoları için en uygun konumdaki yerler olarak seçildi. Yapılan ihaleyle Borusan Lojistik ile anlaşma sağlandı. Bu noktada Borusan Lojistik'in ülke geneline yayılmış olan bölge depoları ve etkin dağıtım ağı, parsiyel dağıtım konusunda tecrübeli kadrosu, beyaz eşya sektöründeki lojistik tecrübesi, gelişmiş depo ve dağıtım yazılımına sahip olması ihaleyi kazanmasını sağladı. Anlaşmanın hemen ardından bölge depolarında Baymak ürünleri için yer tahsis edilmesi, her iki firmanın yazılımları arasında bilgi akışını sağlayan sistem entegrasyonlarının kurulması, iş akışlarının belirlenmesi süreçleri iki ay gibi kısa sürede başarı ile tamamlandı ve 11 Ağustos'ta Diyarbakır bölge deposunun açılışı yapıldı. Ardından da aynı ay içinde Erzurum, Eylül ayı içinde Ankara, Adana, İzmir ve Ekim ayı içinde ise Samsun bölge depoları bayilere hizmet vermeye başladı.

Baymak bayilerinin iş yapış şekillerini kolaylaştıran, onları rekabette bir adım öteye

taşıyacak bölge depolarıyla sevkiyat ve teslimat kalitesi artacak, mal teslimat süreleri önemli ölçüde kılacak, hasar riski azalacak ve acil sevk taleplerine daha hızlı yanıt verilecek. Bu büyük projenin mimarları Baymak Tedarik Zinciri Direktörü Sn. Akın Toros ve Baymak Sipariş Yönetimi ve Lojistik Müdürü Sn. Hülya Ermert, lojistik sürecinde yaşanan bu devrimi anlattı.

■ Baymak Bölge Deposu Projesi'nin çıkış noktası nedir? Ne amaçlandı?

Baymak Bölge Deposu Projesi'nin temel amacı; ürünü bayiye yakın konumlandırmaktır... Yani aslında arzı talebe yakınlaştırıyoruz. Günümüzde artan rekabet sonucu talep çok değişken, bu değişken talebe tek bir merkez depo yapılması ile cevap vermek ise her geçen gün zorlaşıyor. Ülkemiz büyük bir coğrafyada kurulu, bu nedenle oluşan talebe tek bir depodan ve çoğu zaman uzak bir mesafeden memnun edecek bir hızda cevap vermek mümkün olmayabiliyor. Bu nedenle sadece Tepeören'deki merkez depomuz yerine merkez depo ve altı bölge deposu yapılmasıyla ülke genelindeki her bayimize en kısa sürede ulaşabilmeyi hedefledik. Artık merkez depomuz ile birlikte yedi depoya sahibiz ve bayimize çok yakınız.

■ Bölge depolarının lokasyonu nasıl belirlendi ve yeni depolar lojistik anlamda nasıl bir avantaj yaratacak?

Merkez ve bölge depolarının dağıtım alanlarının değerlendirme aşamasında "hızlı teslimat" temel ihtiyaç olarak belirlendi. Bir merkez depo ve altı bölge deposundan oluşan yeni dağıtım ağıımızda depo lokasyonlarının seçiminde geçmiş yıl satışları, bayilerin bölgesel dağılımı gibi seçim kriterleri ayrıca göz önüne alındı. Bölge deposu yapılanmasıyla bayilerimize çok daha kısa

BAYİLER NE DÜŞÜNÜYOR?

RAKİPLERDEN BİR ADIM ÖNDEYİZ

Necmettin Koç / Koçlar İnşaat – Erzurum

Bölge deposunun açılmasından gayet memnunuz. Acil ihtiyaç duyulan ve mevsimsel ürünler (katı yakıtlı kazanlar, radyatör vs.) açısından çok faydalı oldu. Stoklarımızda yoksa hemen depodan tedarik edebiliyoruz. Eskiden gündemde olmayan bir ürünle ilgili talep oluştuğunda fabrikadan bize ulaşması en az 3-5 gün sürüyordu. Şimdi tüketiciye ürünü daha kolay ulaştırabiliyor ve daha rahat satış yapabiliyoruz. Zira fabrikanın bir ayağı da artık Erzurum'da ve bu rakiplerden bir adım önde olmamızı sağlıyor. Şu anda çok yeni ve ürün çeşitliliği açısından depolar yeterli değil elbette ama Baymak bu işin üzerinde daha da durursa ileride stok yükümüz büyük ölçüde hafifleyecektir.



MALİYETLER YÜZDE 40-50 AZALDI

Cengiz Arslan / Arslan Doğalgaz – İzmir

Sevkiyat bugüne kadar Baymak ile yaşadığım tek sıkıntıydı. Zira siparişlerimin İstanbul'dan ulaşması bazı durumlarda 10 günü bulabiliyordum. Üstelik ciddi bir maliyet yükü taşıyordum. İzmir deposunun açılmasıyla bir anda maliyetlerim yüzde 40-50 oranında azaldı. Ama herşeyden önemlisi zaman. İşimizde müşteri memnuniyeti çok önemli ve bir ürünün zamanında sunamıyorsanız bunu yakalamanız mümkün olmuyor. Artık hem zaman hem de para tasarrufu yapabiliyoruz. Sadece ürün çeşitliliğin biraz daha artırılması çok iyi olur.





“

Rekabetin artması ve üretim teknolojilerinin gelişmesi nedeni ile ürünler fiyat, kullanım kolaylığı ve kalite açısından bakıldığında birbirine çok yakın özelliklerde konumlanmaktadır. Günümüzde, rekabet açısından belirleyici ve fark yaratan unsurlardan biri; hız. Hızı yaratan şey de tedarik zincirinin gücünde....Baymak olarak tedarik zincirini etkin bir biçimde kullanarak bayilerimize rekabet avantajı sağladık.

”

süreler içinde ulaşabiliyoruz. Yoğun sezonumuza denk gelen kış mevsiminde 4-5 günü bulan teslim sürelerini bölge depolarının bulunduğu illerde aynı gün, diğer illerde ise 1-2 güne indirmeyi başaracağız. Ayrıca şöyle bir avantaj söz konusu olacak. Özellikle ay sonlarına doğru ticaret hacminde önemli bir yoğunluk meydana geliyor. Dolayısıyla merkez depomuz 81 ilin yoğun sevkiyat taleplerine maruz kalıyor. Bu dönemde karşılaşılan yoğunluk depo kapasitesinin üzerinde olması nedeniyle sevkiyatlarda gecikme yaşanabiliyordu. Böyle dönemlerde merkez depoda aynı gün içinde gelen siparişlerin ürünlerini toplamak, sevk aracı organize etmek ve araçları yüklemek çok kolay bir iş değil. Merkez Depo kapasitesini aşan siparişlerden bazıları ertesi güne kalabiliyor. Bölge deposu yapılanmasıyla ay sonlarında gelen yoğun siparişler artık merkez ve bölge depolarından aynı gün içerisinde vakit kaybetmeksizin tamamı karşılanabiliyor.

■ Ürünlere daha hızlı ulaşmanın bayilere katmadığı neler olacak?

Bunun bayi açısından sağlayacağı avantajlarına baktığımız zaman örneğin Diyarbakır bayilerimiz ihtiyaç duyması halinde sabah Diyarbakır bölge deposu için siparişini gönderip siparişi onaylandıktan sonra öğleden sonra bölge deposundan siparişine istinaden ürünlerini kendisi teslim alabiliyor.

Bu ne demek? Aynı gün içinde müşteri teslimat ihtiyacı söz konusu olduğunda bölge deposuna bayinin aracı geleceği hakkında bilgi veriliyor ve bayinin birkaç saat içinde ürünü

teslim almasına olanak sağlıyoruz. Bölge deposu yapılanması olmasaydı acil bayi siparişinin merkez depodan kargoyla Diyarbakır'a ulaşması ortalama üç günü buluyordu. Bununla birlikte bayi araçlarının bölge depolarından mal alım süresini en aza indirmek amacıyla bölge depolarını olabildiğince il merkezlerine yakın konumlandırdık. Günümüz rekabet şartlarında müşteri bağlılığını sağlamak kolay değil. Nihai müşteri ürüne en kısa sürede ulaşmak istiyor. Bunu sağladığımızda, müşteri ve bayi memnuniyeti sağlanıyor. Bu memnuniyet ise doğal olarak satış rakamlarımıza yansıyor. Bölge depolarıyla bayilere sağladığımız en büyük katma değer ürünlerimizi onlara yakın bir şekilde konumlandırmak ve çok daha kısa sürede ve ucuz kargo maliyetleriyle teslim etmek...

■ Bu durum lojistik üzerindeki maliyet baskısını azaltacak mı?

Elbette, zaten Bölge Depoları Projesi'nin bir diğer amacı bayilerimizin kargo giderlerini azaltmak... Kargo sevkleri talebi söz konusu olunca kargo giderleri bayilerimiz tarafından karşılanıyor. Kargo maliyet hesabında iki önemli bileşen var. Birincisi taşınan kargonun hacmi veya ağırlığı diğeri ise sevk ile teslim yeri arasındaki mesafe. Bölge depolarıyla sevk ve teslim yeri arasındaki mesafede önemli ölçüde kısalı. Kargo giderlerinin analizi yapıldığında merkez depoya uzak mesafede olan Güneydoğu, Doğu Anadolu ve Akdeniz bölgelerine yapılan sevkiyatlarda yüzde 50'yi geçen oranlarda düşüş sağlandı. Bu oran merkez depoya daha yakın mesafede olan İç Anadolu ve

Karadeniz, Ege bölgelerinde ise değişen mesafeye bağlı olarak yüzde 30-50 arasında. İşin maliyet kadar önemli birde çevre boyutu var. Merkez depodan genellikle bayilerimize kamyon ve kargo ile ürünlerimizi sevk ediyor ve teslimatı sağlıyorduk. Bölge depolarının açılmasıyla kamyon yerine ürünlerimizi nerdeyse yarısı kadar sayıda tırla bölge depolarımıza gönderiyoruz. Dolayısıyla daha az sayıda kamyonu trafiğe çıkartmış oluyoruz. Bölge depolarından Borusan Lojistik dağıtım ağını kullanarak mevcut araçlar içinde kargo sevklarimizi gerçekleştiriyoruz. Böylece doğayı daha az kirletir hale geldik, sevklarımızla oluşan karbondioksit salınımını azalttık.

■ Bölge depoları etkin bir biçimde nasıl yönetiliyor, Borusan Lojistik ile entegrasyon nasıl sağlandı?

Bölge depolarında hizmet kalitesinin sürdürülebilir şekilde sağlanması ancak depolarda operasyonel mükemmelliğin sağlanması ve etkin bir stok yönetimiyle mümkün. Bunun sağlanması için de Baymak ve Borusan Lojistik yazılımlarının tam entegrasyona dayalı olarak çalışması gerekiyor. Bölge depolarında asgari stokların her zaman bulundurulması ise bölge depolarında gerçekleşen operasyona ait günlük verilerinin Sipariş Yönetimi ve Lojistik tarafından etkin yönetimiyle hayata geçiriliyor. Baymak halihazırda kullanımda olan CPM yazılımı ile Borusan Bölge depolarında kullanılan depo yönetim sistemi tam entegrasyona dayalı olarak çalışıyor. Bayimizin CPM tarafında siparişini girmesi ve tarafımızca onaylanması sonrasında sipariş Borusan Lojistik sistemine otomatik olarak aktarılıyor.

Bölge depoları kendilerine sistemsel aktarılan siparişleri el terminaleri kullanmak suretiyle

depodan ürünleri okutarak topluyor. Sonrasında sistemsel olarak sevk irsaliyelerini düzenlemek suretiyle sevkıyatı gerçekleştiriyor. İrsaliye bilgisi bölge deposundan CPM sistemine geri aktarıldıktan sonra mal faturası düzenlenerek süreç tamamlanıyor. Bir merkez depo ve altı bölge deposundan oluşan bu yapı içindeki ürün hareketini uçtan uca izlenebilir bir bilgi akışı sağlayarak yönetebiliyoruz.

■ Bölge depolarının açılması çok yeni olmasına rağmen bayilerden ilk gelen tepkiler ne yönde?

Farklı bölgelerde yer alan bayiler ile bir araya gelme imkanım oldu. Bayilerimiz "Sizin burada olmanız bize güç verir. Satışlarımız artacak çünkü müşterilerin taleplerine her zaman yeterince hızlı cevap vermiyorduk. Şimdi buradasınız sizin bölge deposundan bize ürün göndermenize gerek kalmadan biz gidip ürün teslim alabiliriz ve müşteriye hızlı cevap verebiliriz." diyor. Bölge deposu açıldıktan sonra bayilerimiz bölge depolarından aynen dedikleri gibi kendi araçları ile mal alarak müşteri taleplerini hızlı şekilde karşılamaya başladılar. Bayilerimiz bölge depolarımıza gelemediklerinde ise bölge deposunun güçlü dağıtım alt yapısı ile bayilerimize acil sevklere aynı gün veya ertesi gün mal teslimi yapıyoruz. Dolayısı ile tedarik zincirimizin dağıtım gücünü etkin kullanarak bayilerimize rekabette hız ve üstünlük avantajı kazandırdık. Rekabetin artması ve üretim teknolojilerinin gelişmesi nedeni ile ürünler fiyat, kullanım kolaylığı ve kalite açısından bakıldığında birbirine çok yakın özelliklerde konumlanmaktadır. Günümüzde, rekabet açısından belirleyici ve fark yaratan unsurlardan biri; hız. Ve Bu hız tedarik zincirinin gücünden geliyor.

BAYİLER NE DÜŞÜNÜYOR?

SATIŞLAR HIZLANDI

Mustafa Sertel / Sertel Isı – Ankara

Lojistik depoları inanılmaz faydalı oldu ki bir örnekle anlatayım.

Geçen ay 75 kombi sipariş verdim, sabah ödememi

yaptım, üç saat sonra ürünler gelmişti. Normalde en az üç gün beklemem gerekecekti. Satışlarımızın inanılmaz hızlanmasını sağladı ve artık müşterilere "yok" demiyoruz. Aynı gün ürünü teslim ediyoruz ve bu da müşteri kaybını önüyor. Öte yandan eskiden tek parçalık siparişlerde ürün İstanbul'dan geldiği için ciddi maliyet oluşuyordu. Şimdi bu ortadan kalktı ve en az yüzde 20-30 avantajlı hale geldik. Stoklar da bence gayet yeterli zira hızlı giden ürünlerin tamamı depolarda bulunuyor.



DAHA DA ETKİLİ OLACAK

Serkan Kalkan / Kalkan Ticaret – Adana

İyi oldu elbette ürünlere hızlı ulaşmamıza olanak sağlayacak. Çeşitliliğin ve stokların artırılmasına ihtiyaç duyuyoruz şu anda. Ama bu sorunun da çözüleceğini biliyoruz. Henüz çok yeni kuşkusuz ama ileride işlerimizin gelişmesi üzerindeki olumlu etkilerini daha çok hissedeceğiz.



BIYONİK ADAMLAR

Baymak Lojistik Departmanı, bugüne kadar İstanbul'daki merkez depoya büyük bir mucizeyi başardı. Baymak'ın lojistik araçları 7/24 ve 365 gün boyunca bayilerinden gelen siparişleri zamanında teslim etmek amacıyla 81 il ve 323 ilçeye 1,2 milyon adet ürünün siparişini yaptı ve yaklaşık 2 milyon kilometre mesafe kaydetti. Ancak insanüstü bir çabayla açıklanabilecek bu operasyon son üç yılda katlanarak büyüyen Baymak'ın başarısındaki kilit unsurlardan biri. Geçen ağustos ayıyla birlikte açılan yeni bölge depoları tedarik zincirinin bu gücünü artık başka bir boyuta taşıyacak. Ama bugüne kadarki çabanın hakkını teslim etmek gerekiyor ki sağdaki rakamlar da bunu yapıyor.

Ay'a Yolculuk

Baymak'ın lojistik operasyonu, bayilerine ürün teslimatı yapmak için bir yıl içinde tam

1.833.709

kilometre mesafe katediyor. Baymak lojistik ekipleri eğer Ay'a gitmeye kalksalar bunu tam beş kez yapabilirlerdi. Dünya etrafında da tam tam 144 tur atabilirlerdi.

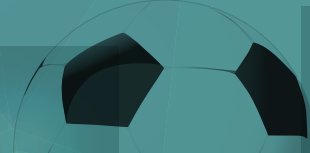


Maç Yapalım mı?

Baymak bugün yedi depoya Türkiye genelinde hizmet veriyor. Bu depoların toplam alanı tam

22 bin

bin metrekare. Eğer bu alanda futbol sahası kurmak isteseydik tam 21 adet inşa edebilirdik.



Dünyayı Taşıyoruz

Bir kargonun enini boyunu ve yüksekliğini çarpıp 3 bine böldüğünüzde hacmini elde edersiniz. Böylece o ürünün kapladığı alanı belirlemiş olursunuz. Baymak her yıl bu şekilde tam

28.165.400

desi ürün taşıyor.

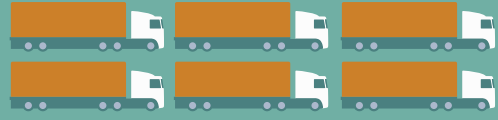


Uçtan Uca Türkiye

Türkiye uçtan uca bin
660 kilometrelik bir
coğrafyaya yayılıyor.
Baymak lojistik
operasyonu bir yıl
içinde tam

1.105

kez bu mesafeyi
katedecek şekilde
Türkiye'yi dolaşıyor.



Taşıt Ordusu

Bir yıl içinde tam 3 bin 97 kez Baymak
lojistik araçları bayilere istedikleri ürünleri
ulaştırmak için yollara çıktı ve tam

13.835

adet kargoyu teslim etti.

Sipariş Yağıyor

Baymak 2015 yılında ürün yelpazesindeki tüm
kategorileri kapsayacak şekilde 25.979 sipariş
karşılığında tam

1.210.000

adet ürünün sevkiyatını gerçekleştirdi. Bu operasyon
karşılığında 40.448 irsaliye kesildi. Böylece irsaliye
başına ortalama 29 ürünün gönderimi yapıldı.

Her Yere Gideriz

Baymak'ın tedarik ağı
Türkiye'deki tüm kentleri ve

323

ilçeyi kapsıyor.

Bedava Bunlar Koş Koş Koş

Baymak'ın yeni bölge depolarıyla
eskiden merkezden yapılan
sevkiyata göre

%60'a

yakın nakliye tasarrufu sağlanır hale
geldi. Örneğin bugün merkezden
bir idee kombiyi Diyarbakır'a
göndermeye kalkarsak çıkacak
maliyet Diyarbakır bölge deposu
sayesinde % 60 oranında azaldı.



KOCA ADAM

Baymak'ın katı yakıt kazan ailesi Linyitomat, bu alandaki en üst noktayı temsil ediyor. Üstelik Baymak tüketicilerden aldığı geri bildirimlerle başlattığı projeye Linyitomat Ailesi'ni bambaşka bir boyuta taşımaya hazırlanıyor.



uşkusuz doğalgaz günümüzün en önemli yakıt türü... Evlerimizi ısıtıyor, yemekleri pişiriyor, sıcak su ihtiyacımızı karşılıyor. Bundan takriben 20-25 sene önce sonbahar aylarında özellikle büyükşehirlerde apartmanların önüne kömür kamyonları yanaşır, saatlerce kömür taşınırdı. Bu apartmanların çoğunluğunda soba, daha lüks olanlarında ise katı yakıtlı kazan olurdu. Sonra devir değişti, doğalgazın gelmesiyle özellikle büyükşehirlerde yavaş yavaş bu görüntü ortadan kalktı. Ama eğer doğalgazın olmadığı kentlere, ilçelere, kasabalara yolunuz düşerse sonbaharda bu görüntülere hala rastlayabilirsiniz. Aslında kent merkezlerini bir kenara bırakırsanız çoğu ilçede, kasabada doğalgaz hala yok. Bu tabloya bir de köyleri de eklediğinizde katı yakıtlı kazanların hala çok büyük potansiyeli olduğu ortaya çıkıyor.

Zaten Baymak da hiçbir zaman kömürü geçmiş bir yakıt sistemi görüp katı

yakıtlı kazan üretimini arka plana atmadı. Her zaman son teknoloji ve yenilikleri katı yakıtlı kazanlara uyguladı ve bu cihazları sürekli geliştirdi. Bunun en iyi örneği Linyitomat katı yakıtlı kazan ailesi... Baymak ürün portföyünde uzun yıllardır bulunan katı yakıtlı Linyitomat Serisi, çelik kaynaklı, güçlü özellikleri ve şık tasarımıyla her zaman rakiplerinin önündeydi. Şimdi Baymak, tüketicilerden aldığı geri bildirimlerle Linyitomat Ailesi'ni bambaşka bir boyuta çıkarmaya hazırlanıyor. Son hazırlıkları yapılan proje kapsamında Linyitomat Ailesi artık tam otomatik hale geliyor. Baymak Isıtma Grubu Ürün Sorumlusu Emre Koçkan, yeni Linyitomat kazanlarda otomatik kül boşaltma ve ateşleme özelliğinin yanı sıra yeni tasarımıyla geleceğini aktarıyor. "Otomatik, kompakt, konforlu ve yenilikçi bir cihaz olacak" diyor.

Katı yakıtlı kazan segmentinin en üst seviyesini temsil eden Linyitomat Ailesi'nin içinde Emre Koçkan ile bir tura çıktık.

GÖZ ALICI TASARIM

Linyitomat Ailesi görünüm olarak eskilerin aklımızda kalan kir pas içindeki, biçimsiz kazanlarına hiç benzemiyor. Gayet şık bir tasarıma sahip kırmızı ve siyah renkleriyle gayet gösterişli görünüyor. Baymak'ın Tuzla'daki tesislerinde kendi Ar-Ge ekibi

tarafından tasarlanmış katı yakıtlı Linyitomat kazanlar, çelik sac olarak üretim bandına giriyor ve mamul olarak çıkıyor. Yani A'dan Z'ye Baymak teknolojisinin gücünü taşıyor. Ayrıca elektrostatik toz boyalı dış kaplama da cihaza uzun ömür sağlıyor.

Baymak Isıtma Grubu Ürün Sorumlusu Emre Koçkan Baymak'ın yeni seri Linyitomat serisinde her şeyin otomatik hale geleceğini söylüyor.



Üç Kapaklıyım

Linyitomat Ailesi'ni rakiplerinden ayrılan önemli özelliklerinden biri üç kapaklı olması. En alttaki kapak kül boşaltma ve temizleme yeri. İkinci kapak yakıt doldurma ve yanma odası, üst kapakta ise duman boruları bulunuyor. Bunun avantajı ise verimlilik. Şöyle ki katı yakıtlı kazanlarda alev içeride dolaşarak duman borularına gelir. Rakiplerde yakıt alanı ile duman boruları tek bir kapağın içinde yer alıyor. Yani çoğunluğu iki kapaklı oluyor.

Ancak yakıt doldurulurken duman boruları da havayla temas ettiği için ısı kaybı oluyor. Ama Linyitomat kazanlarda yakıtı doldururken duman borusu kapağı her zaman kapalı olduğu için ısı kaybı engelleniyor. Buna ek olarak duman boruları içinde "Turbülötör" denilen türbülans sağlayıcılar var. Bunlar, alevin kazanı hızla terk etmemesi için bir türbülans oluşturuyor. Böylece alev çarpa çarpa turbülötörler içinden geçiyor ve daha uzun

süre kazanın içinde kalıyor hem de daha fazla sıcaklık üretiyor. Yani verimi yükseltiyor. Linyitomat kazanlarda baca klapesini ayarlamak ve istenen pozisyonda kalmasını sağlamak adına sabitlemeli ve ayarlanabilir baca klapesi kullanıldı. Çekişin çok fazla olduğu durumlarda klapeyi kısarak yanmanın daha düzgün olması sağlanır.



Kömür kazanları Manuel ve Otomatik yüklemeli olarak ikiye ayrılır. Elle yüklemeliler adından da anlaşılacağı üzere yakıtın elle yüklendiği kazanlardır. Otomatik kazanlarda ise kazana montajlı bir yakıt haznesi bulunuyor ve kazan panosundan ayarlanan değerlere göre kazan ihtiyacı olan yakıtı hazneden kendisi alıyor. Manuel kazanlarda yakıt ilavesi için gün içinde belli aralıklarla kazan yanına gitmeniz gerekirken otomatik yüklemeli kazanlarda ise ısı ihtiyacınıza göre değişmekle beraber yakıt ilavesi için daha az kazan yanına gitme ihtiyacı duyarsınız. Çalışmalarının sonuna yaklaştığımız yeni katı yakıtlı kazanlarda otomatik yüklemeye ek olarak otomatik ateşleme ve otomatik kül boşaltma özelliği de eklenecek. Bununla birlikte tüketicilerin rahatlığı ve konforu maksimum seviyeye ulaşmış olacak.



Her Yeri Isıtırım

Katı Yakıtlı Linyitomat, serisi kazanlar ağırlıklı olarak doğalgazın olmadığı il, ilçe merkezleri ile kasaba ve köylerde tercih ediliyor. Yaygın servis ağı ile 81 ilde hizmet veren servis departmanımız ile müşterilerin ihtiyaçlarına anında cevap verebiliyoruz. Linyitomat serisi kazanlar bireysel amaçlı ve merkezi ısıtmada da kullanılabiliyor. Müstakil evlerden 10 katlı binalara kadar ısıtma sağlayabiliyor. Bu amaçla 20 bin ile 500 bin kcal/h arasında 12 farklı modelden oluşan geniş bir ürün yelpazesine sahip. 20-40 bin kcal/h

kapasiteli kazanlar daha çok müstakil evlerde kullanılırken, 60 bin kcal/h kapasite sonrası üç -dört daireli konutlardan başlayıp 40-45 daireye kadar hitap ediyor. Standart üretimlerimizde kazan çalışma basıncı 3 bar iken yüksek binalar için 5 bar'a kadar ihtiyaca uygun kazan üretimlerimiz mevcuttur.

Kullanımım Çok Kolay

Yüksek güvenli olmasıyla beraber Linyitomat Serisi kazanların kullanımı kolay olacak şekilde tasarlandı. Dijital kontrol panosu üzerinde On/Off düğmesi, istenen kazan sıcaklığını ayarlamak için aşağı ve yukarı sıcaklık ayar düğmeleri, fan otomatik veya manuel seçim düğmeleri, manuel fan hızı ayarı düğmeleri bulunur. Kazanın çalıştırılması da oldukça basit...



Süper Güvenliyim

Türkiye'de katı yakıtlı kazanlarda, doğalgazlı ürünlerden farklı olarak merdiven altı üretim oldukça yaygın ve bu cihazların çoğu standart değerlerin altında malzeme kullanıyor. Zira doğalgazdaki gibi resmi bir kontrol olmadığı için dolayısıyla denetimin olmadığı bu alanda ürün kalitesi güvenlik açısından oldukça önemli. Baymak Linyitomat Ailesi'nde güvenliğe özel önem veriyor. Öncelikle kazan kapağında özel izolasyon koruyuculu beton bulunuyor. Bu sayede

yanma odası ve duman borularında oluşan ciddi ısının kapağa geçmemesi sağlanıyor. Ayrıca özel fitillerle gazın sızması önleniyor. Kontrol kartında oluşabilecek bir arıza durumuna karşı ek emniyet tedbirleri olarak kazana mekanik emniyet termostatu eklendi. Kazanın sıcaklığı aşırı yükselmesi durumunda emniyet termostatu devreye girerek fan ve otomatik modellerde stoker motorlarına giden gücü kesiyor. Üretim bandından çıkan her ürün 4,5 bar hidrostatik su basıncı testine tabi tutulur. Bu sayede kazanların yüksek mukavemeti

test edilmiş olur. Öte yandan Baymak, Linyitomat Ailesi'nde TSE tarafından belirlenen değerlerde sac kalınlığı kullanıyor. Diğer önemli bir konu ise katı yakıtlı kazan tesisatında kullanılması gereken malzemeler. Katı yakıtlı kazan tesisatında su, borularda yüksek sıcaklıkta dolaştığı için tesisatta bir genişleme, aşırı ısınma oluştuğunda önlem amaçlı tesisatta açık genişleme tankı (imbisat) kullanılması zorunlu. Açık genişleme tankı tesisattaki en üst seviyedeki radyatörün minimum 3 metre yukarısına konumlandırılmalı.

EMRE MOR
Değeri
10
milyon euro

EMRE MOR (19) (Borussia Dortmund):

Euro 2016 öncesi Antalya'da Karadağ ile oynadığımız maçta ne sergilediğimiz futbol ne de son dakika golüyle gelen galibiyet konuşuldu. Maçın ikinci yarısında Volkan Şen'in yerine oyuna giren 19 yaşındaki Emre Mor, bir anda Türkiye'nin gündemine oturdu. Oynadığı futbolla izleyenlerin gözünün pasını silerken gecenin adamı oldu. Zaten o tarihten itibaren manşetlerden hiç düşmedi. Yaz aylarında Alman devi Borussia Dortmund'a toplam 10 milyon euro bonservis bedeli karşılığında beş yıllığına imza attı. Emre Mor'un futbolu ve oyun stili artık herkesin malumu. Bu nedenle biz de size biraz daha bilinmezi olan hayat hikayesini anlatmak istedik.

AYAĞI KIRILDI PES ETMEDİ

Topla tanışması o dönem yaşadığı Danimarka sokaklarında başlayan Emre Mor'un potansiyelinin ilk keşfeden Bronshoj Boldklub kulübü oldu. Ardından Lyngby Boldklub'un altyapısına geçen Emre Mor, hayatını da tamamen futbola adadı. Öyle ki, sırf bu yüzden 16 yaşında okulunu bıraktı. 2015'te Danimarka'nın ünlü kulüplerinden Nordsjaelland'a transfer oldu. Futbol hayatının dönüm noktası ise 2013 yılıydı. Antrenman sırasında ayağını kırılınca, "bir daha futbol oynayamayacağım" korkusuna kapıldı. Ancak kendisini daha güçlü hale getirmek için her yolu denedi. Aylarca ayaklarına bağladığı 2,5 kiloluk demirlerle yürüdü. Makedon bir anne ve Türk bir babanın oğlu olan Emre için "Ailevi nedenlerden dolayı kısa bir süre yetimhanede kaldı" haberleri çıksa da annesi Güzela Bekirov geçen günlerde verdiği bir röportajda bu haberleri şöyle yalanladı: "Bu konuda çok üzgün ve yaralıyım. Çocuklarım hayatım boyunca yanı başımda oldu. Asla yetimhane yüzü görmedi. Bu haberler bizi çok üzdü. Biz çok güçlü bir aileyiz ve her zaman çocuklarımızın yanında olduk, olmaya da devam edeceğiz."



Yeni Doğan GÜNEŞ

Son Ukrayna maçı, Türkiye Milli Takımı'nın da yeni omurgasının ilk gerçek anlamda sahneye çıkışı gibiydi. Beraberliğe ve kötü taktiğe rağmen mücadele azmi, pes etmemesi ve oynadığı göze hoş gelen futbolla takdir kazandılar. Herşeyden önemlisi geleceğe yönelik umut verdiler. Şimdi Türkiye'ye umudu aşılayan geleceğin yıldız adayı futbolcuların az bilinen hikayelerini okuyacaksınız...

Emre Mor, Hakan Çalhaoğlu, Yunus Mallı, Ömer Toprak, Gökhan Töre ve burada sayamayacağımız onlarcası... Bir dönem Kubilay Türkyılmaz, Murat ve Hakan Yakın kardeşler ve hatta bırakın Türkçe bilmeyi hayatında Türkiye'ye gelmemiş Mustafa İzzet ile sırf Avrupa kulüplerinde oynuyor diye "gururlanan" Türk futbolseverler, artık başta Almanya olmak üzere birçok önemli lige damgasını vuran Türk gençlerini izleyerek göğüs kabartıyor. Hatta öyle ki artık hem Türk Milli Takımı'nın hem de birçok Süper Lig ekibinin kadrosunun omurgası bu yetenekli gençlerden kuruluyor. Çok uzağa gitmeden geçen yılın şampiyonu Beşiktaş'ın kadrosuna bakmak bile resmi

açıkça ortaya koyuyor: Olcay, Veli, Cenk, Tolgay, Oğuzhan akla ilk gelen isimler. A Milli Takım'ın son oynanan Ukrayna ve İzlanda maçlarının kadrosuna bakıldığında şu anda yurtdışında oynayan ya da yurtdışından yetişmiş toplam 11 oyuncu bulunuyor. Sakatlığı ya da son dönemki form durumu nedeniyle çağırılmayanları eklersek bu sayı daha da artıyor.

Bu sayımızda Emre Mor, Bundesliga'da harikalar yaratan Hakan Çalhaoğlu, Yunus Mallı, Kaan Ayhan, Enes Ünal, Çağlar Söyüncü gibi yakında zamanda sadece Türkiye'nin değil, Avrupa futbolunun önümüzdeki yıllarına damga vurması beklenen Türk gençlerini mercek altına alıyoruz.



HAKAN ÇALHANOĞLU (22) (Bayer Leverkusen):

Artık onu ve yeteneklerini herkes ezbere biliyor. Bundesliga'nın en büyük yıldızlarından olan Hakan, hem kulübü Bayer Leverkusen'in hem de Türk Milli Takımı'nın göz bebeği. Aslen Bayburtlu olan Hakan, 8 Şubat 1994'te Mannheim, Almanya'da doğdu. Çok küçük yaşlarda Waldhof Mannheim altyapısında futbola başladı. 2009'da ise Karlsruhe takımına geçti. 2011'de henüz 17 yaşındayken Karlsruhe A takımıyla antrenmanlara ve ilk defa Kasım 2011'de de bir hazırlık maçında sahaya çıktı. 5 Şubat 2012'de ise ilk resmi maçında oynadı. Ağustos 2012'de Hamburg'a transfer oldu ancak eski takımında kiralık olarak görev yapmaya devam etti. Sezon sonunda attığı 17 golle gol krallığında dördüncü oldu. Karlsruhe, Bundesliga 2'ye yükselirken Çalhanoğlu da yılın en iyi 3. Lig futbolcusu seçildi.

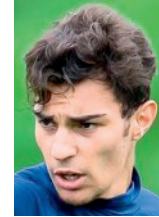
2013-2014 sezonunda Hamburg takıma katılan Hakan, Ağustos 2013'te Eintracht Braunschweig maçında 79'uncu dakikada oyuna girip bir dakika sonra ilk Bundesliga golünü attı (90. dakikada frikikle bir gol daha attı). Temmuz 2014'te Bayer Leverkusen'e 14,5 milyon euro bonservis bedeliyle transfer olarak beş yıllık sözleşme imzalayan Hakan'ın şu anki piyasa değeri ise 28 milyon euro'ya ulaşmış durumda. Sık sık Bundesliga'da haftanın en iyi futbolcusu seçilen Hakan, özellikle frikik golleriyle birçok büyük kulübün dikkatini çekiyor. Hakan Çalhanoğlu, Bild Gazetesi'ne göre Bundesliga tarihinin en iyi 10 frikik atan oyuncusundan biri.

YUNUS MALLI (24) (FSV Mainz 05)

Türk Milli Takımı'nda kendisinden beklenen patlamayı henüz tam anlamıyla gerçekleştiremeyen Yunus Mallı, formasını giydiği Bundesliga ekiplerinden Mainz 05'in gözdesi konumunda. Aslen Gümüşhane, Şiranlı olan Yunus Mallı, 1992 Kassel, Almanya doğumlu. Futbola Sportfreunde Fasanenhof takımında başladı. 11

yaşında Kassel takımının altyapısına, 2007'de de Borussia Mönchengladbach altyapısına transfer oldu. Ocak 2011'de FSV Mainz 05 II takımına transfer oldu. 2015-2016 sezonunda FSV Mainz 05'in 10 numaralı formasını aldı ve TSG 1899 Hoffenheim maçında hat-trick yaparak dikkatleri üzerine çekti.

20 Ocak 2016 tarihinde 13 milyon euro bonservis bedeli karşılığında Borussia Dortmund'a dört yıllığına transfer olduğu her ne kadar Borussia Dortmund tarafından açıklansa da; FSV Mainz 05 yetkilileri "Maddi olarak Borussia Dortmund ile anlaştık ancak transferin zamanı bize uygun değil" diyerek transfere onay vermedi. Yunus Mallı'nın sözleşmesi 30 Haziran 2018 tarihinde bitiyor. 2015'den itibaren Türkiye Milli Takımı'nı tercih eden Mallı, ilk maçına 13 Kasım'da Katar ile oynanan özel maçta çıktı.



KAAN AYHAN (21) (Fortuna Düsseldorf):

Futbol kamuoyu Kaan Ayhan'ın ismini Fatih Terim'in ağustos sonunda oynanan Türkiye-Rusya maçı sürpriz aday kadrosuna seçilmesiyle öğrendi. İlk resmi maçına Hırvatistan'a karşı çıkan genç yetenek, 1994 doğumlu. Gelsenkirchen'de dünyaya gelmiş ve henüz 4 yaşındayken kentin altyapısıyla ve çıkardığı genç yıldızlarla tanınan ekibi Schalke 04'te futbola başlamış. 2012'de 17 yaşındayken de mavi-beyazlı kulüple ilk sözleşmesini imzalayarak profesyonel olmuş. 24 numaralı formayla Schalke'de A takım macerasına başlayan genç oyuncu, 5 Ekim 2013'te Augsburg karşısında oyuna girerek Bundesliga'da ilk maçına çıktı. Sonraki yılın Mayıs ayında da Freiburg'a karşı Almanya Ligi'ndeki ilk golünü kaydetti. Geçen sezonun ikinci yarısında Eintracht Frankfurt'a kiralanın Kaan'ın kırmızı-siyahlı ekipte kalması bekleniyordu fakat genç yetenek daha çok forma şansı bulmak için Fortuna Düsseldorf'un yolunu tuttu. Çok yönlü bir oyuncu olan Kaan, hem stoperde hem sağ bekte hem de orta sahada defansif rolde görev yapabiliyor.





ÇAĞLAR SÖYÜNCÜ (21) (SC Freiburg):

20 yaşındaki Çağlar Söyüncü de Enes Ünal gibi Türkiye'den yurtdışına ihraç ettiğimiz genç yıldızlarımızdan.

Türkiye'deki dört büyük takımının ısrarlı transfer tekliflerine rağmen tercihinin yurtdışına gitme yönünde kullanan Çağlar Söyüncü, geçen sezon sonunda kendisini yetiştiren Altınordu'ya 2,5 milyon euro kazandırarak Bundesliga ekiplerinden SC Freiburg'a transfer oldu.

Çağlar aynı zamanda Türkiye 1.Lig'den yurtdışına transfer olan ilk futbolcu olma unvanına da kavuştu. 2015-16 sezonu devam ederken Söyüncü'nün adı farklı Bundesliga takımlarıyla anılmaya başladı.

TERİMİN RADARINDA OLAN GENÇLER

A Milli Takım'a yükselen bu yetenekler dışında, Milli Takımlar Direktörü Fatih Terim'in radarına giren ve önümüzdeki yıllarda isimlerini sıkça duyacağımız yıldız adayları da Almanya'yı şimdiden sallamaya başladı. İşte bunlardan öne çıkan isimler:



GÖKHAN GÜL (18) (Bochum)

18 yaşındaki Gökhan Gül Bochum'un gözdesi. Alman Milli Takımı'nda oynuyor uzun zamandır ve son olarak Meksika'daki

Dünya Şampiyonası oynadı. Takımıyla profesyonel sözleşme imzaladı ve A takımıyla idmanlara çıkıyor. A Takım'ın Bundesliga 2 kadrosuna bile girdi. Orta sahada takımın dinamosu, yeri geldiğinde maestrosu. A Milli Takım için tercihinin hangi ülkeden yana kullanacağını henüz açıklamadı.



ERDİNÇ KARAKAŞ (18) (Schalke 04)

1998 doğumlu sol bek Erdinç Karakaş Alman

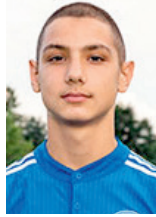
Milli. 1998 doğumlu ve dikkat çeken bir bek. Dünya şampiyonasında hemen hemen tüm maçları oynadı. Geçen sene Chelsea, Manchester City gibi kulüpler peşine düştü ama Schalke 04'ü tercih etti. Çok hızlı, çok iyi fiziği var. Kafa toplanında çok etkili ve çok iyi ortalar yapabiliyor.



ATAKAN AKKAYNAK (17) (Bayer Leverkusen)

17 yaşındaki Atakan Akkaynak hem Bayer Leverkusen hem Almanya U17 Milli Takımı kaptanı. Fiziği ve oyun stiliyle

Liverpool'da oynayan Emre Can'a benziyor. Takımında en çok asist yapan oyuncu. Barcelona'nın ilgisi olduğu bile söyleniyor. Pas ve şut tekniği üst düzey. Her oynadığı takımda frikikleri o kullanıyor. Orta sahanın ortasında oynuyor.



AHMET KUTUCU (16) (Schalke 04)

2000 doğumlu Ahmet Kutucu, Schalke 04'te 9 yaşından beri top koşturuyor ve şu an U16 Takımı'nın en önemli oyuncularından. Aynı

zamanda Alman Milli Takımı da takip ediyor. Orta sahanın göbeğinde tüm ipler onun elinde. Uzun mesafeden şut atmaya seviyor. Çok agresif, çok çalışkan. O nedenle Schalke onunla profesyonel sözleşme imzalamak istiyor.



GÖRKEM CAN (15) (Bochum)

15'lik Gökrem Can, Almanya U16 Milli Takımı oyuncusu ve Bochum U17'nin en gözde futbolcusu. Gökrem, Türk Milli Takımı scoutları

tarafından da mercek altında. Aslında klasik bir 10 numara. Ama güçlü fiziğe ve uzun boya sahip. Zaman zaman stoper olarak da görev alabiliyor. Gelecekte Almanya mı Türkiye mi için oynayacağı şimdiden merak konusu.



ENES ÜNAL
Değeri
3
milyon Euro

ENES ÜNAL (19) (FC Twente):

Enes Ünal, Türkiye'de yetişmiş ve henüz 17 yaşındayken İngiltere'nin en önemli kulüplerinden Manchester City'ye transfer olmasıyla şu ana o kadar okuduğunuz futbolculardan biraz daha farklı bir profil. Bursaspor altyapısında oynadığı dönemlerde dönemin Bursaspor Teknik Direktör Hikmet Karaman'ın "Altyapımızdaki Enes Ünal'ı Chelsea istiyormuş, Manchester United ve diğer kulüpler ilgileniyorlar ama ben tanımıyorum, kendimden utandım..." sözleri kulüplerin altyapıya verdiği önemi (!) de gözler önüne seriyor. Enes, 25 Ağustos 2013'te oynanan Bursaspor - Galatasaray maçında Süper Lig kariyerinin ilk golüne imza atarken, henüz 16 yıl 3 ay 15 günlükken attığı bu golle Türk futbol tarihinde Süper Lig'de gol atan en genç oyuncu unvanını kazandı. Haziran 2015'te Manchester City'ye transfer olan Enes, buradan da gelişimi için önce Belçika'nın Genk takımına kiralandı. Bu sene de FC Twente'ye geçiş yaptı. Sezon başından bu yana Hollanda Ligi'nin en çok konuşulan ismi olan Enes, 12 yıl aradan sonra ilk yedi haftada altı gol atan ikinci futbolcu unvanını aldı. Enes, gelecek yıl Manchester City'nin ilk 11'ine göz kırpacak gibi duruyor.



1 NUMARA OLMANIN SIRRI

Kayseri’de geçen haftalarda Baymak’ın distribütör bayiliğini üstlenen Adnan Elmacioğlu, önceliğinin bu görevde başarıyı yakalamak olduğunu, ciroyu ve kazancı düşünmediğini söylüyor. Elmacioğlu, “Baymak ile aile gibiyiz” diyor.



Evli ve üç çocuk babası olan Adnan Elmacioğlu, başarısındaki en büyük payın babası Erol Elmacioğlu'na ait olduğunu söylüyor. "Babam şu anda emekli. Çelik eşya tesislerini kiraya verdi. Balık işini zaten bırakmıştı" diyor.

Kayseri'nin en prestijli bölgelerinden olan Miralay Nazım Bey Bulvarı'nda faaliyet gösteren Elmacioğlu Isı ve Yapı Malzemeleri firmasının sahibi Adnan Elmacioğlu, doğma büyüme Kayserili. 1967'de dünyaya geldiği Kayseri'de ilkokul ve ortaokulu bitirdikten sonra eğitim hayatını sürdürmemiş. O dönem hem balık ticareti yapan hem de Organize Sanayi Sitesi'nde çelik eşya fabrikası bulunan babası Erol Elmacioğlu oğlunun iş hayatına atılması için inşaat malzemeleri üzerine bir şirket kurmuş. Adnan Elmacioğlu, 1980'de henüz 13 yaşındayken ticarete nasıl adım attığını şöyle anlatıyor: "Babam, iki arkadaşıyla ortak olarak Uzman Ticaret'i kurdu. Amacı, işi öğrenmemdi. İşyerimizde inşaat malzemeleri satıyorduk. Babam balık ticareti ve çelik eşya işleriyle ilgilendiği için gelmiyordu. Firmayı babamın ortakları yönetiyordu. Ben tezgahtarlık yapıyordum. 1990'da askere gittim. Askerden dönünce babamın arkadaşlarından ayrılıp aile şirketimiz Elmacioğlu İnşaat Malzemeleri'ni kurduk. 2010 yılına kadar o şirkette aile fertlerimizle ortak olarak ticaret hayatımı sürdürdüm. 2010'da kendi firmam Elmacioğlu Isı ve Yapı Malzemeleri'ni kurdum. Ailem hala diğer firmayla faaliyetlerini sürdürüyor. Onlar sıhhi tesisatta kaldılar, ben ısı grubuna geçtim."

■ Baymak ile ilişkiniz nasıl başladı?

Aile şirketindeyken Kütahya Seramik bayiliğimiz vardı. Isı grubunda bayiliğimiz yoktu. 2003'te iki arkadaşım, Baymak bayiliği almışlar ama paraları yetersiz kaldığı için başlayamamışlar. Bu arkadaşlardan biri gelip "Bayilik aldık ama paramız yok. Sen bize destek ol, bu işe başlayalım" dedi. Ben de kabul ettim. Eniştem ve iki arkadaşımınla birlikte bayiliğe başladık. Şu anda bulunduğumuz yer depoydu; burayı mağaza yaptık. Elmacioğlu A.Ş. çatısı altında bayiliği yürüttük. Ama o arkadaşlarla yollarımızı birkaç sene sonra ayırmak zorunda kaldık. Bu arada Baymak bayiliği işimiz çok iyi gidiyordu. Çünkü o dönem Kayseri'de kömürlü kazan furyası vardı. Mazotludan kömürlüye geçildiği dönemdi. Aşırı derecede kömürlü kazan talebi vardı. Baymak ürünleri de tutmuştu. Biz o



“

Kayseri’de, Baymak olarak merkezi sistem kazanda yüzde 40, duvar tipi yoğunmalıda ise yüzde 50 civarında pazar payımız var. Baymak için Kayseri’de çok iyi yatırımlar yapıldı. Dönüşlerde sıkıntı olmadığı ve servisler de iyi olduğu için Kayseri’de birinci sıradayız.

”

dönem montaj yapmıyorduk. Sadece satış vardı. Daha sonra montajı dışarıdan arkadaşların yardımıyla yapmaya başladık. Baymak üst yönetiminin tavsiyesiyle 2006’da doğalgaz işine girdik. Binaların kazan dairelerinin dönüşümlerini yapmaya başladık. Anahtar teslimi iş yapıyorduk. İki yıl sonra bunun, anlamadığımız bir iş olduğunu gördük. Taahhüt işlerini bıraktık, satışa yöneldik. Daha sonra işler git gide düşmeye başladı.

■ İşler neden azaldı?

O dönem Kayseri’de sektörlle ilgili çok firma kurulmuştu, birçok markanın bayiliği açılmıştı. Aşırı rekabet nedeniyle karlılık kalmamıştı. 2009 yılında Baymak bayiliğini bu nedenle bıraktık. 2010’da aile şirketinden ayrılıp kendi işimi kurdum. Daha önce Baymak’ta bölge müdürlüğü yaparken ayrılıp kendi bayiliğini açan bir arkadaşım, 2011’de “Ağabey birlikte çalışalım. Sen bayi ol, benim teminatım yetmiyor” diye çok ısrar etti. Onun

yönlendirmesiyle yeniden müracaat ederek Baymak bayiliğine başladım. Bundan dolayı hiç pişman olmadım. Tam tersine benim için çok iyi oldu.

■ Distribütör bayilik nasıl geldi?

Yıllardır sabrettiğim için bunun karşılığı olarak distribütörlük için bizi tercih ettiklerini düşünüyorum. Güven duydular. Genel Müdürümüz sağ olsun bizi seviyor, güven duyuyor. Onun güvenini boşa çıkarmamak için çalışacağız. İnşallah iyi işler yapacağız. Şu anda 200 metrekaarelik depomuz var. Bulunduğumuz mağaza ise 175 metrekaare. Ama distribütörlük nedeniyle yeni yatırımlar yapacağız. Pazarlama ağı kuracağız. Kayseri, Sivas, Kırşehir, Nevşehir ve Yozgat’a dağıtım yapacağız. Şimdiye kadar kombi ve merkezi sistem kazanlarını satıyorduk. Bundan sonra Baymak’ın bütün ürünlerini satacağız. Başarılı olacağımıza inanıyorum. Genel Müdürümüz, bize destek vereceklerini söyledi.

SADECE BAŞARIYI DÜŞÜNÜYORUM

■ Baymak ile çalışmayı tarif eder misiniz?

Şimdiye kadar Baymak'tan çok memnunum. Baymak ile aile gibiyiz. Biz Baymak'ı aile gibi görüyoruz. Baymak yönetimi de bizi ailenin bir parçası olarak görüyor. Genel Müdürlük ile çok uyumlu çalışıyoruz. Bölge için öncelikli hedefimiz, verilen görevi başarmak. Kar ya da büyük cirolar düşünmüyorum. Sadece başarılı olmak istiyorum. Burada yıllarca Baymak'ın bayrağını salladım. Hiçbir şekilde sorun yaşamadım. Onlarla en ufak bir problemim olmadı. Baymak disiplinli bir firma.

■ Kayseri'de Baymak'ın nasıl bir imajı var?

Açıkçası Baymak geçmişte Kayseri'de çok iyi değildi. Ama son zamanlarda imajı hızla düzeldi. Özellikle son birkaç yıldır çok güzel gelişmeler oldu. Gayet istikrarlı gidiyor her şey. Baymak'ın kalitesi ve fiyatı, her yerde olduğu gibi Kayseri'de de tüketiciye cazip geliyor. Eskiden Baymak'a çekimser bakanlar şimdi gönül rahatlığıyla alıyor. Artık lüks dairelerde de Baymak ürünleri var. Son 2 yıldır, Baymak'ın özellikle Lectus modeli kazanı Kayseri'de çok iyi satılıyor. Bu kazan, verimliliği nedeniyle çok tercih ediliyor. Baymak bayiliği yaparken hiçbir zaman sıkıntıyla karşılaşmadım, ürün sattığım müşterilerim karşısında boynum bükük kalmadı. Her markada olduğu gibi Baymak ürünlerinde de arıza çıkabiliyor ama bunlar can yakıcı olmuyor ve hemen gideriliyor.

■ Sektör genel olarak Kayseri'de



ne durumda?

Genel olarak bir canlılık var. Bundan sonraki süreçte doğalgaz kombilerin değişimi başlar. Çünkü Kayseri'ye yaklaşık 12 yıl önce doğalgaz geldi ve ilk kombiler eskimeye başladı. Yavaş yavaş onların değişimleri oluyor. Öte yandan merkezi sistemde kömürle ısınan kazanlar değiştiriliyor. Merkezi sistemlerde kömürlüyü belediye yasakladı. Ayrıca yeni binalarda, toplam alan bin metrekaresi aşıyorsa, merkezi ısıtma yapılması gerekiyor. Yani Kayseri'de bu sektör gerilemez. Zaten Kayseri'de yılın yarısı hava soğuk oluyor. Yaklaşık 5-6 ay insanlar doğalgazla ısınıyor.

■ Kayserili tüketici profilinin dikkat çekici yanı nedir?

Malum, Kayseri ticaret şehridir. Bu nedenle Kayserililer çok fazla pazarlıktır. Bu konuda tüm Türkiye'de nam sahibiyiz. Kayserili önce bir ürünü kimden alacağına karar verir, sonra bütün Kayseri'deki diğer firmaları araştırıp fiyat hakkında bilgi edinir. En baştan karar verdiği firmaya, aklındaki bir rakamla gider ve o rakamla alır. Kayseri'de ürününüz hem iyi olacak hem de ucuz olacak. Ama tercih etmek zorunda kalınca Kayserililer hemen fiyata bakar. Bu yüzden insanlar karlarından fedakarlık ediyor. Herkes tüccar olduğu için Kayseri'de ticaret yapmak çok zordur.

Baymak'ta son dönemde yaşanan gelişmeler çok iyi. Değişikliklerle sistem ve işleyiş düzeldi. Mal temininde, sevkiyatta sorun yaşamıyoruz.



DR. M. NAFİZ KARAGÖZOĞLU

İÇ HASTALIKLARI UZMANI

www.medicareklinik.com

Telefon: 0 212 530 50 15

G.S.M.: 0 555 330 04 14

Ozon Tedavisi

Teknoloji insanı hızlandırdı. Dolayısıyla hızlı hastalanıyor ve hızlı yaşıyoruz. Yaşlanmanın önüne geçmek, hastalıkları hızlı iyileştirmek bilinen tüm tedavi metotlarının birarada uygulanmasıyla farklılaşabiliyor.

Modern insan hızla artan bilgiye, gelişen tedavi ve yaşlanmama gelişmelerine açık olmak zorunda kalıyor. Varolan bilginin kullanılmaması ise önemli bir dezavantaj yaratıyor.

Bağışıklık sisteminin güçlü-dinamik olarak çalışabilmesini sağlayan en önemli destek tedavilerinden biri "medikal ozon tedavisi"dir. Hastalık tedavisinin dışında dinç ve enerjik olmak, hücre yenilenmesini sağlamak ve hasta olmadan bağışıklık sistemine destek sağlamak bu şekilde mümkün olabiliyor.

NEREDEN ÇIKTI BU OZON?

Yaygın olarak bilinen haliyle Ozon (O₃) dünyamızı güneşin zararlı etkilerinden koruyan katmanını oluşturan bir gaz. Tıptaki ozon (O₃) ise üç oksijen atomundan oluşan antiseptik, bağışıklık düzenleyici, ağrı kesici ve iltihap düzeltici özellikleri olan, renksiz, kokulu, güçlü okside edici bir gaz. Aynı zamanda oksijenin kimyasal bir türevidir. Yunanca "koklamak" anlamına gelen "ozein"den geliyor.

1840 yılında Alman kimyacı Schönbein'in bulduğu biliniyor. Von Siemens ise 1857'de ilk teknik ozon birimini (ozon tüpü) oluşturdu. 1932'de de tıpta ilk kez kullandı.

Yapılan tıbbi çalışmalarda elde edilen verilere göre kan yoluyla yapılan medikal ozon tedavisi (Majör Otohemoterapi) sonrasında anti oksidan sistemde aktivite artışı gözleniyor. Yani bağışıklık sistemi güçleniyor; metabolizmada hızlanıyor; eklem kıkırdak dokusu yenileniyor; enerji artıyor; kıkırdak ve jelatin benzeri dokunun aktivite artıyor; kan damarlarının iç duvarları yenileniyor karaciğerde hücre yenilenmesi oluyor. Özetle vücut kendini yenileniyor.

HANGİ HASTALIKLARDA KULLANILABİLİR?

Damar dolaşım bozukluklarının tedavisi, damar hastalıklarının önlenmesinde kullanılır. Raynaud-Fenomeni (ellerde dolaşım bozukluğu), Burger hastalığı (ayaklarda dolaşım bozukluğu), diyabet (şeker Hastalığı), şeker hastalığına bağlı yaralar, insülin direncine bağlı kilo artışı, metabolik sendrom, damar sertliği, kolit (kanamalı ve kronik), romatizmal hastalıklar, kireçlenme, topuk dikeni, tenisçi dirseği

Fibromiyalji (kulunç), kronik yorgunluk sendromu, fibromiyalji



ve stres (yönetici hastalığı), uyku düzensizliği, hipotiroidi, ani işitme kaybı ve kulak çınlaması/baş dönmesi, kemoterapi ve radyoterapiye destek tedavi, KOAH (kronik bronşit), astım ve alerjiler, bel fıtığı, bölgesel zayıflama tedavisinde öneriliyor.

MEDİKAL OZON TEDAVİSİ NASIL UYGULANIR?

Hangi hastaya hangi yöntemin uygulanacağı muayene sonrası hasta ile doktorun birlikte kararlaştırdığı bir süreç. Yani aslında medikal ozon tedavisi kişiye özel, doktor tarafından hazırlanan bir protokolle uygulanır.

Kan alınarak vakumlu bir cam şişede ozonlama yapılarak tekrar alındığı damar yolundan geri verilmesine "Majör Otohemoterapi" denir. Bunun dışında kişinin damarından alınan kan enjektör içinde ozonlanarak kalça içine verilir. Bu işleme "Minör Otohemoterapi" deniyor. Enjektöre

çekilen ozon, lokal anestezi maddelerle veya yalın olarak ağrılı kas ve/veya eklemlere enjekte edilebilir. Torba uygulaması, özellikle uzuvlarda olmak üzere açık yaralara uygulanır.

DOĞRU TANI, DOĞRU UYGULAMA

Öncelikle hastanın hastalığı veya hastalıkları tam ve doğru belirlenmeli. Hastalık düzeylerine uygun tedavi gereksinimlerinin tanımlanması sağlığa giden yolun rotasını belirler. Unutulmamalı ki medikal ozon tedavisi, klasik tedavi yöntemlerine alternatif değil, tamamlayıcıdır. Bu nedenle hastalarda ilk yaptığımız uygulama mevcut hastalıklarının geçişini ve şimdiki durumunu belirlemektir. Ardından sıra ilaç, ilaç dışı ve beraberinde gereken medikal ozon tedavisinin miktar-do-uygulama yollarının belirlenmesine gelir. Doğru plan doğru uygulanırsa tedaviden olası en üst düzeyde faydalanılır.

KORUYUCU

Boyer dışardan pek şekilsiz ve basit görünür. Üretimi de çok kolay sanılır. Ama güvenlik önceliğiniz ve uzun yıllar kullanacağınız bir cihaz arıyorsanız Baymak'ın size iki çift lafı var.

Günümüzde binalarda kullanılan sıcak su farklı yöntemlerle elde edilir. Küçük ve müstakil binalarda ev ısıtma sistemleri olarak termosifon, elektrikli kombi ve şofbenden yararlanılır. İnsanların toplu yaşadığı, çalıştığı yerlerde ise merkezi sıcak su hazırlama sistemleri geliştirildi. Özellikle fabrika, apartman, kışla, otel, hastane gibi yerleşim yerlerinde günlük sıcak su tüketimi fazla olacağı

için merkezi ısıtma sistemleriyle konfor ve tasarruf sağlanır. Bu işi de yani sıcak su hazırlayan cihazlara da boyler adı verilir. Tam görev tanımıysa basitçe yardımcı bir ısı kaynağından faydalanarak depolanan suyun ısıtılmasını sağlamaktır. Şimdi Baymak'ın pazarda güçlü olduğu ve fark yaratan teknolojiyle ürettiği boyleri yakından tanıyalım...

İki Çeşidim Var

Baymak'ın ürün gamındaki boylerler kapasitelerine göre "tek ve çift serpantinli" olmak üzere iki sınıfa ayrılıyor. Tek serpantinli boylerler 80 ila 500 litre, çiftli ise 80 ila 6 bin litre kapasitede.

Yüksek İmalat Kalitesi

Baymak boylerler tamamen otomasyona dayalı imalat yöntemleri kullanılarak kaynatılıyor. Emaye Kaplama Tesisleri'nde boyler depoların temizlik, kurutma, fırınlama gibi tüm proseslerinde PLC üniteleriyle kontrol edilen robotlar kullanılıyor. Böylece tüm üretim süreci insan faktöründen arındırılıp hata ihtimali yok ediliyor. Baymak boylerler, diğer depolara göre daha özel konstrüksiyon detayları içerir. Bu özel dizaynı sayesinde kaplama prosesine tam olarak uygunluk sağlar ve hata içermediği için uzun kullanım ömrü sağlar.



Korozyon Vız Gelir

Baymak boyler üretiminde emaye kaplamaya uygun çelik kullanılıyor. Eğer uygun çelik kalitesi kullanılmazsa çok kısa bir zaman dilimi içinde yapılan kaplama sac üzerinden dökülüyor ve depo korozyon nedeniyle kolayca deliniyor. Deponun su korozyonuna karşı koyması, depo sacının kalınlığıyla değil içine kaplanan emayenin kalitesiyle sağlanır. Kullanım suyunun depolandığı tankların kaplanması kullanılan tüm emaye çeşitlerinin içinde titanyum malzemesi bulunur. Bu işlem, depo iç yüzeyinin camla kaplanması anlamına gelir. Böylece kullanım suyunun depolandığı ortamdaki hijyen en iyi şekilde sağlanır ve suyun içindeki korozif maddelerin depo sacına zarar vermesi önlenir. Baymak ayrıca emaye kaplı boylerlerini magnezyum anot çubuğu ile korozyon koruması altına alıyor.

Isı Yalıtımı Ustası

80-500 lt kapasite aralığındaki Baymak boylerlerde izolasyon malzemesi olarak poliüretan kullanılıyor. 800-6.000 lt kapasite aralığındaki boylerlerde ise izolasyon malzemesi olarak 100 mm sünger yalıtımı bulunuyor.

APARTMANIN EN TUTUMLUSU LECTUS

Siz de apartmanınızın eski kazanlarını,
Türkiye'nin en çok satılan* yeni nesil Baymak Lectus
yoğuşmalı kazanlarıyla değiştirin, doğalgaz faturalarının
%35'e kadar düştüğünü gözlerinizle görün.

MERKEZİ
SİSTEM
ISITMANIN
YENİ ADI

5 YIL**
GARANTİ

LECTUS

LECTUS

LECTUS

LECTUS

LECTUS



Üstün Hollanda
Teknolojisi ile
%111,3
Verim

15 KAZAN

Kaskad
Bağlanabilme



Yüksek
Dayanıklılık



Düşük
Emisyon



Enerji
Tasarruflu

www.baymak.com.tr

444 0 235 **7x24**
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 f /bonuscard

* 2013-2015 yılları arasında satılan toplam Baymak Lectus Yoğuşmalı Kazan adedi 18.873'tür.

** Sistemde kullanılan boiler, sirkülasyon pompası, genişleme tankı ve otomasyon ekipmanları Baymak ürünü ise Lectus Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazanlar 5 yıl garantilidir; aksi halde 3 yıl garantilidir.

KIŞI HATIRLAMAK

Evet, havalar soğudu; evet, insan kapıdan burnunu çıkarmak istemiyor ama kışın yağmurun çamurun dışında başka güzelliklerinin de olduğunu hatırlamak için kendinize ufak bir bütçe ayırın ve çocukluğunuzda kar yağdığında aldığınız saf mutluluğu bulmaya gidin!



Köyceğiz / Muğla

Mandalina Kokuları Arasında

İngilizlerin ağırlıklı olarak tercih ettikleri tatil destinasyonlarının seçildiği bir listede Türkiye üçüncü sırada yer alıyor.

Açıklama bölümünde ise "İngiltere kışı yerine Ege ve Akdeniz'in ılıman havasına sığınmak" yazıyor. Dalaman Havalimanı ile Marmaris arasında kalan Köyceğiz de bu ılıman mevsimin keyfini doya

doya sürebileceğiniz gizli bir cennet. Bol oksijenli havayı tüm hücrelerinizde hissetmek, mis kokulu organik ürünlerle hazırlanmış köy kahvaltısıyla güne uyanmak, mandalina kokusu eşliğinde yürüyüşler yapmak istiyorsanız rotanız belli...

Caretta caretta kaplumbağalarının yumurtladığı Köyceğiz Gölü, Ekincik Koyu,

Sultaniye Kaplıcaları ve ufak teknelerle sazlıklar arasından gideceğiniz Kaunos Antik Kenti, Köyceğiz'in cazibe noktalarından birkaçı.

Yemeklerin en popülerleri de kesinlikle kömür ateşinde yapılan kefal ızgara. Konaklamak içinse Köyceğiz'in ister göl ister deniz kenarındaki otel, pansiyon veya yazlıklarından birini seçebilirsiniz.



Amman / Ürdün

Binbir Gece

Ortadoğu'nun 'Levanten' bölgesinin kalbinde yer alan Ürdün için İsrail, Filistin, Lübnan ve Suriye'nin bir karışımı demek yanlış olmaz. Yani başkent Amman'da göreceğiniz, hızlandırılmış Ortadoğu kursu misali harmanlanmış bir miras. Hele bir de yemeğe meraklıysanız çok şanslısınız zira Ürdün inanılmaz zengin bir mutfak vaat ediyor. Amman'ın batı

kısmı lüks kafe ve restoranlarla doluyken doğu kısmında ise tarihi bölgeler ve geleneksel lokantalar yer alıyor. Ama nereye giderseniz gidin servis edilen ürünler aynı; Akdeniz usulü salatalardan ızgara kebaba, mezeden deniz mahsullerine kadar pek çok farklı kültür Ürdün'de aynı sofrada bulunuyor. Üstelik tüm bunlar sumak, zahter, çam fıstığı,

hurma, Antep fıstığı, gül suyu, bolca zeytinyağı, bulgur ve tahin gibi Osmanlı mutfağından aşına olduğumuz lezzetlerle tatlandırılıyor. Ağırıklık olarak kuzu etinin tüketildiği Ürdün sofraları tabii ki bol şerbetli bir baklava veya kadayıfla sonlandırılıyor. Sıcaklığın 25 derecenin altına indiği bu kış ayları, seyahatiniz için doğru zaman....



Demre / Antalya

Tarih Öncesi

Lıky'a'nın en önemli şehirlerinden, "Myra" olarak da bilinen Demre'de tarihi bir yolculuğa çıkmak için ideal zamandayız. Milattan önce beşinci yüzyılda kurulduğu tahmin edilen Demre özellikle Bizans'ın idari ve dini merkezi olarak adını dünyaya duyurmuştu. Finike ve Kaş arasında, Antalya'nın Teke Yarımadası'nda bulunmasına rağmen turistik tesislerin eksikliği sebebiyle Demre'de lüks oteller veya yıldızlı restoranlar ummayın. Sadece milattan önceye ait tarihin peşine düşün...



Abana / Kastamonu

Oksijen Turu

Batı Karadeniz'de yeşille mavinin iç içe olduğu bir cennet arıyorsanız Abana size istediklerinizi fazlasıyla verecek. Denizden doğup denizden batan güneşi, her daim tertemiz bol oksijenli havası ve su sırlılılarıyla gençleştirdiğinizi hissedeceksiniz. Avcılık ve olta balıkçılığı burada deneyimleyebileceğiniz aktivitelerden. Özellikle orman içindeki patikalar, derin vadi ve kanyonlar, Haciveli Koyu ile Yaralıgöz Dağı gibi gezi alanları ise trekking'den bisiklete kadar tüm doğa sporu tutkunlarını baştan çıkaracak cinsten...



Bratislava / Slovakya

Balkan Rüyası

Slovakya'nın başkenti Bratislava gezginleri ve kültür düşkünlerini kendine çeken pek çok özelliğe sahip... Örneğin kentin kalbinde Arnavut kaldırımli daracık sokakları ve Tuna Nehri'ne nazır kaleleri ile Ortaçağ'dan kalma bir bölgeye rastlayabileceğiniz gibi Komünizm döneminde inşa edilmiş blok beton

binalarla da karşılaşabiliyorsunuz. Tuna Nehri'ndeki yüzen restoranların birinde romantik bir akşam yemeği yemek, araç trafiğine kapalı eski kent bölgesindeki kafelerde oturmak sıcak çikolata içmek, Bratislava Botanik Bahçesi'ni gezmek ve elbette aralık ayında kurulan yeni yıl pazarlarından

alışveriş yapmak bu seyahatin olmazsa olmazlarından. Eğer Klasik müziğe düşkünlüğünüz varsa Ulusal Slovak Tiyatrosu'nun zengin programına göz atmayı ihmal etmeyin. Spor ve adrenalin tutkunları içinse meşhur Lafranconi Köprüsü'nden aşağı bungee-jumping de denenebilir.



Cervinia / İtalya

Kayakseverler İçin

Bir an evvel kendini pistlerden aşağı salmak isteyen kayak tutkunları için İtalya'nın kuzey batısındaki Cervinia bölgesi (Matterhorn) doğru adres. 3 bin 480 metreye ulaşan irtifası sayesinde kayak sezonu ekim sonunda başlayıp inanması güç ama Mayıs ayına kadar sürüyor. Dahası sadece bir teleferiğe binerek İsviçre sınırından geçip bu kez de bir diğer meşhur kayak merkezi olan Zermatt'ın pistlerini arşınlamanız da mümkün. Cervinia'nın orta ve ileri seviyede kayak tecrübesi gerektiğini de hatırlatmadan geçmeyelim.



Kartepe / Kocaeli

Kayak Kaçamağı

İstanbul'a bir saat uzaklıktaki Kartepe, Sapanca Gölü ve İzmit Körfezi'ni tepeden görüyor. Üstelik kayak parkurları fındık, meşe ve kestane ağaçlarıyla çevrili... Bin 700 metre yüksekliğindeki pistleri özellikle İstanbullular hafta sonu kaçamağı için tercih ediyor. Kartepe'de 12 ay açık olan beş yıldızlı tek otel Green Park. Burada outlet mağazalardan tutun da yemek katına kadar bir AVM'yi aratmayacak pek çok opsiyon sunuluyor. Kartepe'de aralık ortasından itibaren yağışlar başlıyor ve sezon şubat sonu bitiyor.



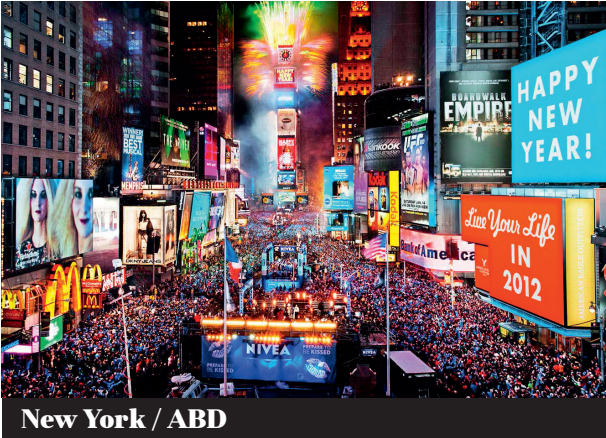
Sarıkamış / Kars

Bilinmeze Yolculuk

Sarıkamış Harekatı'nda şehit olan 90 bin asker için her yıl düzenlenen anma törenleriyle dünyaya adını duyuran Sarıkamış ile tarihi İpek Yolu'nun önemli duraklarından biri olan Kars'ın genelindeki turizmin yılda 12 aya çıkarılması için Kültür ve Turizm Bakanlığı bu yıl kolları sıvadı ve özel yatırımlara başladı. İnanc, sağlık, doğa, fuar, kongre ve elbette

kış sporları alanında Kars'ın hak ettiği ilgiyi görebilmesi için sadece Sarıkamış kayak merkezine 7 milyon 149 bin liralık bütçe ayrıldı. Zira otelden çıktığınız gibi binebileceğiniz telesiyajları ve her daim size eşlik eden kuş sesleri arasında kayak yapmak kolay bulunur bir lüks değil. Üstelik 2 bin 100 ile 2 bin 650 metre arasında değişen Sarıkamış pistleri günde 15

bin kişiye hizmet verebiliyor. Rus işgalinden kalma mimari eserlerden Türk-İslam ve Selçuklulara uzanan tarihi yapılar, donan Çıldır Gölü'nde balık avcılığından kızaklı fayton turuna kadar her zevke hitap edecek pek çok şey bulacağınız garanti. Kars kaşarı, gravyer peynir ve kaz eti gibi yerel tatlar ise lezzet peşinde koşanların aklını başından alabilir.



New York / ABD

2017'ye Merhaba

Aslında fazla söze gerek yok zira 'Alice Harikalar Diyarı'nı aratmayan büyümlü yılbaşı havası New York'u çoktan sardı. Tarçınlı sıcak şarap ve közde kestane satan el arabaları, etrafa ışıklar saçan süslü vitrinler, açık havada buz pateni yapanlar ve her yıl Rockefeller Center'da 45 bin LED ampulle aydınlatılan 24 metrelik dev yılbaşı ağacı sizi şimdiden yeni yıl havasına sokmaya yetecek.

Brooklyn Köprüsü üzerinde gerçekleşen havai fişek gösterilerini de kaçırmamanızı öneririz.



Napa Vadisi / California

Özel Bir Yolculuk

Şarapçılık geçmişi 1860'lara dayanan Napa Vadisi'nde bağbozumunun ardından kasım sonunda turuncuya dönen üzüm yaprakları toprakla bütünleşirken kış aylarının bereketli yağmurları bu sefer de vadideki diğer bitkileri diriltmeye başlıyor. Şaraphaneleri ziyaret eden bir Napa tren turuna çıkabilir, dev balonlarda kuşbakışı manzaranın keyfini çıkarabilir, golf oynayıp ata binerek doğa sporları yapabilirsiniz. Napa spa'larının olmazsa olmazı meşe küvetlerde yıkanıp ezilmiş üzüm çekirdekleriyle masajı atlamayın...

Başarının Kuralı: HİZMET KALİTESİ

Baymak Mersin Orange Store bayisi Arba'nın sahibi Yavuz Arıkan iş hayatı boyunca hizmet kalitesinin hep başarıyı getireceğine inandı ve bunu da tecrübe etti. 2011'de bu amaçla Baymak'ı seçti ve şimdi meyvelerini topluyor -yılda 1,5 milyon liralık ciroyla...





Arba Ticaret, Mersin'in merkez Yenişehir ilçesinde, kentin bir ucundan diğer ucuna uzanan Gazi Mustafa Kemal Bulvarı'nda faaliyet gösteriyor. Şık bir mağaza ortamında hizmet veren, ayrıca iki deposu bulunan Arba'nın sahibi Yavuz Arıkan, muhasebe ve idari işleri yürüten eşi Filiz Arıkan ile birlikte yönetiyor. 1962 Tunceli doğumlu Arıkan, ilkökul sonrası daha iyi bir eğitim alması için babası tarafından önce Ankara'ya ardından Diyarbakır'a gönderilmiş. 1980'de Dicle Üniversitesi Fen Fakültesi'ni kazanıp kayıt yaptırmış ama 12 Eylül darbesi nedeniyle okula hiç gidememiş.

Üniversite hayalini gerçekleştiremeyen Arıkan, 1986'da plastik işindeki ağabeyinin bulunduğu İstanbul'a gitmiş. Ağabeyinin misina, peruklar için plastik saç teli ve karayolları temizleme makinelerinin fırçalarını üreten Bayrampaşa'daki imalathanesine ortak olmuş. İşler büyüyünce Güngören'e taşınmışlar. 1992'de temizlik malzemeleri imalat ve ticaretine de başlamışlar.

Yavuz Arıkan 1998'de hayati bir karar almış. "İstanbul'un yoruculuğuna dayanamadım" diye anlatıyor ve ekliyor: "İstanbul'u seviyordum ama streten yorulmuştum. Yakınlarımla teşvikiyle Mersin'e yerleştim. Önce ders kitaplarının bayiliğini yaptım. Ayrıca bilgisayar satışına başladım, İnternet kafe açtım. Yayınevinde çok iyi durumdaydık ama devlet kitapları ücretsiz vermeye başlayınca o işi bıraktık. İnternet kafeyi ise kardeşime devrettim. 2011'de de Baymak bayiliğiyle yeni bir hayata başladım."

Beş yıllık Baymaklı Yavuz Arıkan, hizmet kalitesinin her zaman iş hayatının en önemli önceliği olduğunu vurguluyor ve bu nedenle Baymak ile çalışmak istediğini söylüyor. "İşlerimde Baymak'ın olmayan hiçbir ürünü, bir çivi bile kullanmam" diyor ve ekliyor: "Kalite arayan, beklentisi

yüksek olan tüketiciyi Baymak ile yakalıyorum."

BAYMAK İLE BİRLİKTE BÜYÜDÜK

■ **Baymak ile yollarınız nasıl kesişti?**

Mersin'e doğalgaz gelmesinin ardından, 2011'de bu iş ilgimi çekti. Hemen ön araştırma yaptım. İstanbul'da bir tanıdığımız vardı ve Baymak bayiliği yapıyordu. Onunla görüştüm, Mersin'i etüt ettik. Binalara baktık, sektörün burada geleceği olduğunu düşündük. İstanbul bayisi olan yakınımızın da tavsiyesiyle bu alana kurumsal bir markayla adım atmanın daha doğru olacağını düşünerek Baymak bayiliğine karar verdim. Gold Center statüsünde bayilik aldım. Güvenevler Mahallesi'nde, 120 metrekairelik tek katlı bir dükkan kiraladım. O mekanda tam beş yıl faaliyet gösterdik. Baymak ile birlikte Mersin'de çok iyi yerlere geldik. Bu sene şu anda bulunduğumuz işyerinin mülkünü satın aldım. Şimdi Orange Store statüsünde bir bayi olarak hizmet sunuyorum. Mersin'de bu işi en iyi yapanlardan biriyiz.

■ **Arba nasıl bir kadroya sahip?**

Şu anda toplam çalışan sayımız 30'u geçti. Bünyemizde bir de mühendis var. Ekiplerdeki arkadaşlarımız ayrı ayrı gruplar halinde çalışıyor. Kalorifer tesisatı, inşaatların pis su temiz su tesisatları, kombi, petek montajı, merkezi sistem, kazan dairesi, klima ve ısıtma-soğutmayla ilgili tüm hizmetleri veriyoruz. İnşaat işlerimiz de var ama bireysel dairede daha namlıyız. Petek ve kombi ağırlıklı satış yapıyoruz. Şimdiye kadar Mersin'de bin 500 kadar evin doğalgaz kurulumunu yaptık.

■ **İşe başladığınız 2011'e göre satışlar nasıl değişti? Hangi noktadan hangi noktaya geldiniz?**

Baymak bayiliğini aldığımız dönem, ayda beş kombi satabiliyorduk. Şimdi ise ayda 30-40 kombi satıyoruz. Kombi ve petekleri kendimiz monte ediyoruz. Yani bu işin satışını yapmıyor, tüketiciyle kendimiz buluşturuyoruz. Mersin'in



“Kurumsal firmayla çalışmak, kurumsal firmadan mal almak, benim için çok önemli. Ticarete başarının yolu bu. Baymak satışı yaptığım için kalite yönünden çok iyiyim. Hiç başım ağrıyor. Şikayet gelmiyor. Müşterime mahcup olmuyorum.”

hatta Çukurova'nın ilk Gold Center bayisiydim. Şimdi Mersin'in ilk Orange Store bayisiyim. Bu mağazaya 100 bin lira masraf ettim ve yıllık cirom 1,5 milyon lirayı buluyor. Kısacası işlerim yürüyor, sistemde aksayan bir şey yok. Eksik malım yok kısacası sıkıntım yok.

MÜŞTERİDEN ŞİKAYET GELMİYOR

■ Baymak ile çalışmanın bu başarıdaki payı nedir?

Mutlaka çok önemli bir payı var çünkü ciddi ve kurumsal bir marka. Ben de eskiden beri kurumsallığa önem veririm. Kurumsal firmayla çalışmak, kurumsal firmadan mal almak benim için çok önemli. Bu, ticarete başarının yolu. Baymak satışı yaptığım için kalite yönünden çok iyiyim. Hiç başım ağrıyor. Şikayet gelmiyor. Müşterime mahcup olmuyorum. O yüzden Baymak dışında çivi bile kullanmam. Baymak ürünleri gerçekten çok iyi. Peteği, vanası, kombisi... Zaten sıkıntı olması halinde servis hemen telafi ediyor.

Diğer taraftan Baymak'ın çoklu hizmeti var. Bir evde kullanabileceğiniz bütün ürünlere sahip. Bu diğer markalarda yok. Kombisi var peteği yok, peteği var vanası yok, vanası var kliması yok, o var güneş enerjisi yok. Ama Baymak'ta A'dan Z'ye her şey var. Bir evin bütün işlerini Baymak markasıyla yapabiliyorsun. Bu çok önemli bir avantaj.

■ Baymak'taki gelişmeleri nasıl görüyorsunuz?

Kalite artarak devam ediyor. İşler daha hızlı ve verimli yürüyor. Baymak'ın bayilere yönelik bireysel emeklilik sistemini çok anlamlı buluyorum. Her sattığımız kombi için bireysel emeklilik hesabımıza para yatıyor. Böylece Baymak başarılı bayilerini ödüllendiriyor.

MERSİN PAZARI 15 YILDA DOYMAZ

■ Sektörünüz açısından bakarsanız, Mersin'de iş hayatının durumunu nasıl özetlersiniz?

Doğalgaz Mersin'in geçeceği oldu. İnsanlar biraz geç anladı ama şu anda herkes doğalgazın öneminin farkında. Gün geçtikçe talep artıyor. Yani Mersin'e kombiye ilgi var. İnsanlar birbirinden görüyor, rahatlığı fark ediyor. Bu işi düzgün yapanlar ve kullananlar çoğaldıkça talep artıyor. Daha önce Mersinliler "Burası zaten sıcak bir yöre, doğalgaza gerek yok" diyordu. İnsanlara "Burası sıcak değil, gece her yer soğuk" diye anlattık. Genelde birçok kentte piyasa beş yılda doyar. Mersin'de bu süre 15 yıldır.

İLK GÜNDEN BU YANA BİRLİKTEYİZ

Yavuz Arkan Baymak bayiliğine, iki kızının annesi eşi Filiz Arkan ile beraber başlamış. "Daha önceki işlerime karışmazdı ama Baymak bayiliğinde ilk günden beri beraberiz. Aslında konservatuvarda sözleşmeli müzik öğretmeniymi. Müzikal formasyon konusunda eğitimler veriyordu. Zaten kendisi de konservatuvar mezunu. Aile olarak müzik ve diğer sanatlarla aramız iyidir."



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.

Güneş'in Şehri MERSİN

Akdeniz'in doğusunun sayfiyesi Mersin mutfağı, denizi, güneşi ve tarihiyle beklentilerinizin üzerinde bir dünya sunuyor. Yılın yaklaşık 300 günü güneş ışığı alan şehri her mevsim ziyaret edebilirsiniz.

Bayımız Arba Doğalgaz vesilesiyle bu sayımızdaki durağımız Akdeniz'in şirin şehri Mersin. Binlerce yıllık tarihi geçmişi ve yemekleriyle Akdeniz'in en önemli merkezlerinden olan Mersin'de tatil için aradığınız her şeyi bulmak mümkün. Yılın yaklaşık 300 günü güneş ışığı alan şehri her mevsim ziyaret edebilirsiniz. Tam 321 kilometre sahil şeridi bulunan Mersin'de palmye ağaçları, ilginç heykeller, parklar ve kafelerle süslenmiş olan sahilde yürüyüş yapanları, gezenleri ve günün yorgunluğunu, stresini üzerinden atmak için Akdeniz'in uçsuz bucaksız maviliğini seyredenleri görebilirsiniz. Özellikle deniz kum güneş üçgeninde, Batı Akdeniz'e veya Ege'ye kıyasla oldukça ekonomik maliyetlerle deniz tatili yapmanın mümkün olduğu Mersin'de klasik deniz

tatili anlayışının yanısıra tarihe tanıklık edebilirsiniz. Zira antik kentlerin birçoğu hala sapasağlam ayakta duruyor.

YAPMADAN DÖNME

Mersin denildiğinde ilk akla gelen cazibe merkezlerinden biri kuşkusuz Cennet-Cehennem Çökükleri. Silifke, Narlıkuyu Mahallesi'nde bulunan bu doğa harikası oluşumlar bugün Mersin'in en çok ziyaret edilen ören yerleri arasında. Çukurlardan birisine Cehennem denmesinin nedeni; tabanına ekipman yardımı olmadan inilememesi. Cennet Çukuru'nun olduğu çöküntüye bu ismin verilme nedeni ise çöküntüde tarihi bir kilisenin yer alması. Farklı efsanelere konu olan mağaralardan Cennet'in derinliği 70, Cehennem'in ise 128 metre. Yine Silifke'de Cennet-Cehennem



Çukurları'nın 300 metre güneybatısında bulunan Astım Mağarası, bölgenin coğrafi yapısını en iyi yansıtan yerlerden. Denizin ortasında yer alan Kızkalesi ise hem tatil hem de tarihi bir gezi için ideal.

Tarihi geçmişi Milat'tan Önce 7 bin yılına kadar uzanan ve dünyada tarımın ilk yapıldığı yerler arasına adı geçen Yumuktepe Höyüğü de mutlaka görülmeli. Erdemli, Şeytan Deresi Vadisi'nde bulunan ve Milat'tan Önce 1. ve Milat'tan Sonra 2. yüzyıl arasında yapıldığı tahmin edilen "Adam Kayalar" ise ülkemizin en özgün yapılarından. Mersin'e yolunuz düşerse; Tarsus'ta Tarsus Müzesi, St. Paul Kuyusu ve Anıt Müzesi, Roma Yolu, Nusrat Mayın Gemisi'ni ziyaret etmeden; Gülek Kalesi'ni görmeden; Karboğazi'nde kayak, piknik yapmadan; Gülek Beldesi'nde pırzola ve sucuk yemeden, Mut'ta Alahan Manastırı, Mut Kalesi ve Yerköprü Şelalesi'ni ziyaret etmeden sakın dönmeyin.

NE YENİR?

Mersin çeşitli et yemeklerinin, deniz ürünlerinin ve tabi ki 'yüce'

tantuninin şehri. Dolayısıyla aramadığınız kadar lokanta var. Tabi ki hepsi aynı kalitede değil. Ancak şunun garantisini verebiliriz: En ücra, en kıyıda köşede kalmış tantuniye bile girip tantuni yemenizde sakınca yok. Çok temiz ve lezzetli yapacaklarına şüpheniz olmasın.

Mersin için bir efsane olan Ciğerci Apo ve Ciğerci Bahattin, şiş kebab ve ciğer çeşitlerinin keyifle tüketildiği mekanlar. İki kardeş tarafından yürütülen bu işte yaşanan bir anlaşmazlık şehirdeki efsane ciğerci sayısını ikiye çıkarmakla sonuçlandığı söylentisi de vardır. Deniz ürünlerine gelince; "Jumbo" denilen iri karidesler, Doğu Akdeniz'in en beğenilen balığı lagos, çipura, kalamar, akya, eşkina, ahtapot, kalamar, subye mutlaka denenmeli...

NE ALINIR?

Mersin'de aradığınız her şeyi bulabileceğiniz çok geniş alışveriş olanakları mevcut. "Mersin'den ne alınır?" dersiniz, cezeryeyi tavsiye ederiz. Ayrıca ağaç işçiliği, iğne oyası, yöresel kilimler gibi ürünlere de bakılmalı...



Cennet-Cehennem Çökükleri, Mersin denildiğinde ilk akla gelen turistik cazibe merkezlerinden biridir.



Mersin ilinin en önemli sembollerinden biri olan Kız Kalesi'nin şekli sanki bir gemiyi veya tekneyi andırıyor.



Yakın tarihimizde önemli bir rolü olan Tarsus'un hemen girişindeki Nusrat Mayın Gemisi ziyaretçi akınına uğruyor.



Erdemli, Şeytan Deresi Vadisi'nde M.Ö. 1. ve M.S. 2 yüzyıl arasında yapıldığı tahmin edilen Adam Kayalar ülkemizin en özgün yapılarından.



Mersin mutfağı denince akla ilk gelen yiyecek tantuni ve cezeryedir.

TÜRKİYE'Yİ ISITIYORUZ

Türkiye genelinde gayrimenkul sektörü büyümesine tam gaz devam ederken, Baymak da sektörün önemli projelerine damga vurmaya devam ediyor. Hem İstanbul'daki hem de Anadolu'daki kurumsal projelerde ısıtma sistemleri sektöründe ilk tercih olan Baymak, Karadeniz'den, Güney Doğu Anadolu'ya, İç Anadolu'dan Ege'ye bütün bölgelerde bayrağını dalgalandırmaya devam ediyor...

GİRESUN'UN YILDIZI - Gedikkaya Konutları



Afta İnşaat'ın Giresun ilinin yükselen yıldızı Gedikkaya Konutları mimarisi ve yaşam alanı ile dikkat çekiyor. Toplam alan genişliği 9 bin metrekare olan projenin, 6 bin 150 metrekare yeşil alanlardan oluşuyor. Emlak sitelerinin editörleri tarafından tam not verilen projede ısıtma sistemi olarak Baymak duvar tipi Lectus kazanlar tercih edildi. 132 daireden oluşan Gedikkaya Konutları'nda 23 adet 115 KW Lectus kazan kullanılmıştır. Ayrıca projede sıcak su ihtiyaçları da Baymak şofbenler ile karşılandı.

ÇEVRECİ BAKIŞ - Panorama Konutları



Çanakkale'nin en prestijli projelerinden olan Panorama Konutları projesine de Baymak imzası atıldı. Panorama Konutları'nda, enerji verimliliği konusunda her zaman öncülük eden Baymak'ın en çok tercih edilen yenilenebilir enerji ürünlerinden olan 36 adet HP-RS 140 Isı Pompası tercih edilerek doğaya özdeş, çevreci bir bakış sergilendi. Öte yandan Mudanya'da inşaa edilen Gizem Park evleri de ısıtma sistemlerinde tercihini Baymak'tan yana kullandı. Projede, toplam 60 adet Baymak kombi kullanıldı.



Diyarbakır'ın modern yüzünün oluşmasında etkin rol oynayan Çeysa Yapı sizlere yaşamın ayrıcalığını sunmaya devam ediyor. Diyarbakır'da yaptığı inşaatlar ile adından söz ettiren şirket, Premium Park evleri ile de bu geleneğini sürdürmeye devam etti. Brüt 213.3 metrekare net ise 235.4 metrekare dairelerin yer aldığı projede ısıtma sistemleri Baymak'a emanet edildi. Dokuz bloktan oluşan Diyarbakır'ın gözdesi Premium Park projesinde merkezi sistemin yeni adı olan 55 adet Lectus duvar tipi yoğunlaşmalı kazan tercih edildi.



Osmangazi Belediyesi'nin ilçeye ve Bursa'ya değer katacak vizyon projelerinin başında gelen Soğanlı Kentsel Dönüşüm Projesi 35 hektarı rezerv, 7 hektarı ise riskli alan olmak üzere toplam 42 hektar alan üzerinde gerçekleştiriliyor. Rezerv alanda yer alan ve projenin 15 bin 95 metrekarelik alanını oluşturan 1. etap 1. kısımda inşa edilecek 10 bloktan oluşan 223 konut ve 17 ticari alan bulunuyor. Isıtma sistemi olarak Baymak ürünleri tercih edilen projede, 46 adet Lectus 115 kW duvar tipi yoğunlaşmalı kazan kullanıldı.



Heybetli duruşu ile görenleri kendine hayran bırakan Erciyes'in muhteşem manzarası eşliğinde sunduğu geniş ve ferah yaşam alanı ile Enlife projesi 60 bin metrekarelik bir yaşam alanı üzerinde kuruldu. Enlife, bir yapıdan öte sizlere 50 bin metrekarelik kısmı peyzaj alanından oluşan doğal bir yaşamın kapılarını aralıyor. İnsanlara en iyiyi sunmayı vaad eden bu dev proje ısıtma çözümlerini Baymak ile sağladı. Bu görkemli projede 33 adet Lectus duvar tipi yoğunlaşmalı kazan ve 8 adet boyler kullanıldı.



Kütahya Doğa Koleji, 9 bin metrekare kapalı alanı içerisinde düşler atölyesi (üç boyutlu laboratuvar), ekoloji, drama, satranç dersliği, fizik, kimya, biyoloji laboratuvarları, matematik dersliği, Oxford Street, resim ve müzik sınıflarının yanında kapalı spor salonu, kütüphane, kantin, doğa store, idari ofisleri, çok amaçlı atölye, 400 öğrenci kapasiteli yemekhane ve 400 kişilik konferans salonunu barındırıyor. Bu eşsiz projenin ısıtması da Baymak'a emanet edildi. Projede 21 adet Lectus 115 kW duvar tipi yoğunlaşmalı kazan kullanıldı.

Akıllı RÜZGARİ

Sonbahar akıllı telefon rüzgarıyla başladı. Samsung, Apple ve Google merakla beklenen yeni modellerini piyasaya sürdü. Ama Note7 piyasaya çıkmasının üzerinden kısa bir süre sonra pil sorunu nedeniyle büyük bir fiyaskoya dönüştü. Ama geçen ay Türkiye’de de piyasaya çıkan iPhone 7 fazlasıyla göz kamaştırıyor. Samsung ise kaybını Galaxy S8’in çıkış tarihini öne çekerek telafi etmeye çalışıyor.

Bu eylül ayı cep telefonu üreticilerinin en hareketli günlerine tanıklık etti. Akıllı telefon piyasasının iki devi Google ve Samsung, uzun süredir dedikoduları ortalığı saran son modellerini iki haftalık arayla piyasaya sürdü. Üzerine Google, bu rekabetteki konumunu güçlendirmeye aday modeli Pixel’i satışa sundu. Diğer üreticiler ise

örneğin HTC ise 2011’den bu yana ilk kez tasarım anlamında bir değişime gittiği yeni modeli Bolt’u çıkarmaya hazırladığını duyurdu. Bu yazın başında ise Huawei’nin iddialı modeli P9 gelmişti. Bu cihazlardan Galaxy Note 7 pil sorunu nedeniyle piyasadan çekildi. Böylece rakipsiz kalan iPhone 7’yi Baymaklife okurları için inceledik.

iPhone’un merakla beklenen yeni modeli “7” ve “7 Plus” eylül ayında satışa sunulmaya başlandı. Yeni iPhone teoride öyle devrimci bir cihaz değil. Suya dayanıklı ilk iPhone olan cihazlar tasarım olarak radikal bir değişim sunmuyor. Apple, iPhone 6’dan bu yana sürdürdüğü tasarım anlayışını genel hatlarıyla yeni iPhone’da da koruyor. Ancak

tasarımda değişiklikler yok değil. Örneğin anten şeritleri kasanın alt ve üst bölümüne saklanmış. Bu da arka tarafın daha sade olmasını sağlamış. Yeni iPhone’da tasarım noktasında dikkat çeken bir diğer nokta ise 3.5 mm kulaklık girişinin kaldırılması. Bunun yerine ikinci bir hoparlör çıkışı gelmiş. Bu da ses kalitesinin stereo seviyesinde olmasını sağlıyor. Öte yandan “iPhone 7 Plus” çift kamera var, “iPhone 7”de ise bu sayı bir. iPhone 7 selevi gibi 12 megapiksel çözünürlüklü bir kameraya sahip. Sensör de daha büyük, böylece daha iyi renk ve alan derinliği sağlıyor. Ayrıca lens de büyüdü ki bu sayede özellikle karanlık ve düşük ışık koşullarında daha

iyi çekimler mümkün. Android tarafında yıllardan beri kullanılan suya dayanıklılık nihayet iPhone modellerinde yer aldı. Telefon maksimum 1 metre derinlikte 30 dakika boyunca su sızıntılarına karşı dayanıklı. Apple yeni iPhone’da her ne kadar ekran boyutu ve çözünürlük seviyesini artırmasa da, görüntü kalitesinde önemli iyileştirmeler sağlamış görünüyor -daha iyi bir renk kalitesi ve yüzde 25 oranında daha fazla parlaklık...

Yeni iPhone ile birlikte nihayet depolama tarafında önemli bir gelişme oldu. Artık 16 GB’lık iPhone modellerini görmeyeceğiz. Giriş modelde 32 GB dahili depolama kullanılacak. Telefonun diğer depolama seçenekleri 128 /256 GB şeklinde olacak.

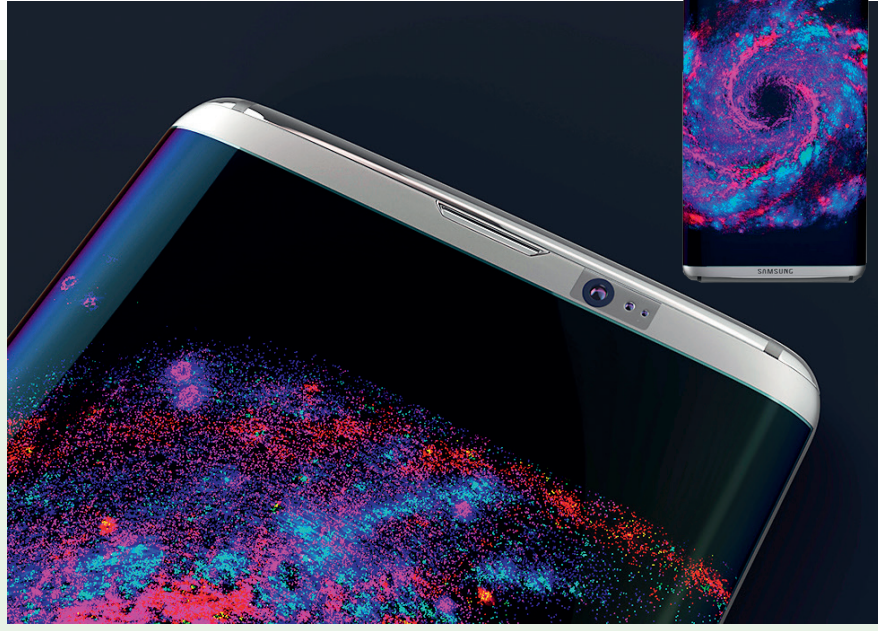


Boyutlar:	138,3 x 67,1 x 7,1 mm, 138 gram
Ekran:	4.7 inç 1334 x 750 piksel çözünürlük
İşlemci:	Dört çekirdekli 64 bit A10 Fusion işlemci
RAM:	2 GB
Depolama:	32 / 128 / 256 GB
Kamera:	12 MP arka kamera (f/1.8 lens, OIS, dört LED’li True Tone Flash, 4K 30 fps video kaydı), 7 MP ön kamera (Full HD video kaydı, f/2.2 lens)
Batarya:	1960 mAh

TELAFI MODELİ

Note 7 fiyatı sonrası Samsung 2 milyar telefonu çöpe atmak zorunda kaldı. Bu birkaç milyar dolarlık kaybı Samsung'un amiral gemisi Galaxy S8'in çıkış tarihini öne çekerek telafi edeceği yönünde dedikodular artmış durumda. Zaten şimdiden cihazın özellikleri netleşmiş durumda ve ROM geliştirme sürecine de başlandı.

Samsung Galaxy S8'in özelliklerine gelince... Şimdiye kadarki sızıntılar akıllı telefonun iki versiyonla geleceğini söylüyor. Bunlardan birisinin 2K çözünürlükte 5.1 inçlik kavisli Super AMOLED ekranlı olacak. Diğerininse 4K çözünürlükte 5.5 inçlik panelle geleceği konuşuluyor. Cihaz gücünü Qualcomm Snapdragon 830 işlemciden alacağı ancak bazı pazarlarda Exynos 8895 işlemci



ile de sunulacağı gelen bilgiler arasında. Ek olarak çift kameralı sistem ve S Voice'un yerini alacak yeni bir yapay zeka tabanlı asistan da beklentilerden...12 megapikselli kamera taşıyacak cihazın ikinci kamerası ise 8 MP olacak. Ekranda Corning Gorilla Glass 5 kullanılmış. Tasarım detayları henüz net değil şimdilik beş farklı renk seçeneğiyle geleceği biliniyor.

Kasım - Aralık 2016
55
baymakife

GOOGLE'İN DEVRİMCİSİ

Google, Android işletim sistemiyle bugün akıllı telefon işindeki en büyük oyuncu. Bugün mevcut akıllı telefonların yüzde 65,5'inde Android işletim sistemi kullanılıyor. Google 2012'de Nexus serisiyle kendi markasını üretmişti. Ama istenilen başarı pek gelmedi. Bu ailenin yerini alacak "Pixel" ise piyasadaki en iyi kamereye sahip cihazlar olarak tanıtıldı.

Google Pixel ve Pixel XL sırasıyla, 5-inç 1080p ve 5.5-inç Quad HD ekranlara sahip. HTC tarafından üretilecek olan iki cihaz da güçlerini Snapdragon 821 yonga setinden alıyor. Bunların dışında Pixel'de 4GB RAM, 256GB dahili hafıza, 12MP/8MP kamera kombosu ana özellikler...

Pixel ve Pixel XL, yeni Google Asistan'a sahip ilk telefonlar. Eğer ana ekran tuşuna dokunur ve elinizi basılı tutarsanız yeni ve çok akıllı Google Asistan devreye giriyor. Sonsuz bulut depolama ve sanal gerçeklik özelliği ise önemli artılar...



UÇACAĞIZ

Alfa Romeo'nun sıradışı spor otomobili "4C Competizione" özel siparişle satılmaya başladı. Kalkış kontrol sistemine sahip otomobil, fabrika verilerine göre 4,5 saniyede 0'dan saatte 100 km hıza ulaşabiliyor.

4C Competizione" yeniden yapılanan Alfa Romeo'nun yeni yüzünü temsil eden bir otomobil. Aslında ilk üretim tarihi 2013 ama bu asfaltlara ancak üç yıl sonra gelebildi. 4C Competizione, Alfa logosu ve V formu girişiyle klasik Alfa Romeo çizgilerini taşıyor. Farlarsa modifiye dünyasından fırlamış gibi. Alışılmış far boşluğuna yerleştirilen küçük aydınlatmalarla sportif bir görünüm kazandırılmış. 4C'nin yan tasarımı ise biraz Lotus modellerini andırıyor. Alçak burun ve yükselen arka bölüm sık bir bütünlük oluştururken kapı üstlerinde hava girişleri bulunuyor.

Alfa Romeo 4C, sadece 65 kg'lık karbon fiber, tek parça bir şasi üzerinde yükseliyor. Ayrıca aracın dışı SMC ismi verilen, çeliğe göre yüzde 20 daha hafif bir kompozit malzemeden imal edilmiş. Tüm bu düşük ağırlıklı parça kullanımı sonucu araç sadece 895 kg.

4C'nin iç mekanında da hafiflik ön planda. Bu nedenle sade bir iç mekana sahip. Malzeme kalitesi yeterli ama iddialı değil. Direksiyonun arkasında dijital bir kadran var. Ve bu, otomobildeki tek dijital ekran. Vites sistemi de sıradışı. Klasik vites kolu

yerine dört adet buton bulunuyor. Bu butonlar sayesinde aracı; geri, ileri, boş ve park modlarına alabiliyorsunuz. Koltuklarda yan destekleri var; pedal seti ise yarış otomobillerindeki gibi zemine bağlantılı ve metal kaplamalı.

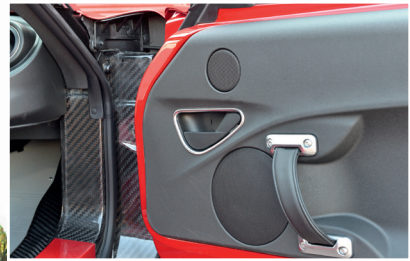
KÜÇÜK AMA TURBOLU

Kalkış kontrol sistemine sahip otomobil, fabrika verilerine göre 4,5 saniyede 0'dan saatte 100 km hıza ulaşabiliyor. Turbo gecikmesine yakalanmadıkça iddialı bir şekilde hızlanan aracı otomatik şanzıman biraz engelliyor. Şanzımanı kulakçıklarla manuel olarak kontrol etmenizi tavsiye ediyorum. Yarış egzoz kiti sayesinde Alfa Romeo 4C, 60'lı 70'li yılların spor otomobillerini andıran bir sesle hızlanıyor. Araçta sunulan "D.N.A" sürüş modları sayesinde vites değişim hızından gaz pedalı tepkilerine kadar pek çok kriteri ayarlamak mümkün.

Alfa Romeo 4C çok güzel görünen bir otomobil. Ancak motor ve şanzıman uyumunun daha iyi olmasını beklerdik. Diğer bir handikapı ise 420 bin liralık fiyatı. Ne yazık ki bu fiyat en büyük rakibi Porsche Cayman'dan fazla.



Alfa Romeo 4C'nin olabildiğince hafif tasarlanması büyük bir motor ihtiyacını ortadan kaldırmış. 4C'nin motoru arkaya konumlanmış ve 1,7 litre hacminde, turbo beslemeli bir ünite görev yapıyor. Bu motor 6000 devirde 240 beygir güç, 2200 ile 4250 devir arasında 350 Nm tork üretiyor. Güç markanın "TCT" ismini verdiği çift kavramalı otomatik şanzımanla arka lastiklere aktarılıyor.



"Brembo" marka fren sistemi etkileyici bir performansla sahip ve aracı saatte 100 km hızla giderken 36 metrede durdurabiliyor. Zaten 4C hafif olmanın avantajını çeviklikte ve yol tutuşta gösteriyor. ESP sistemine çok az ihtiyaç duyuyorsunuz.





Çağatay KIZIL

İstanbul Avrupa Bölgesi Satış Sorumlusu

Müzik Hayattır

İlk ve ortaokul yıllarındaki standart müzik dersleri dışında müzik ile hobi olarak ilk tanışmam lise yıllarının başında gittiğim bağlama kursuyla başladı. Nota ve solfej bilgisinin verildiği kursa üç sene devam ettim. Artık belli başlı türkülerini çalabiliyor, notalarını bulduğum besteleri az bir uğraştan sonra çalabiliyordum. Sınavlara hazırlık döneminde yaşadığım stresli zamanları hatırı sayılır şekilde bağlama çalarak atlattım diyebilirim.

Üniversiteye başladığım ilk sene klasik müziğe pek meraklı bir eczacı arkadaşım sayesinde az da olsa klasik Batı müziği dinlemeye başladım. Bu bestelerin en çok hoşuma giden yanı defalarca hatta yıllarca dinleseniz bile orkestra yorumuna bağlı olarak arada küçük yeni melodiler duyabilmeniz... Mozart, Beethoven, Vivaldi ya da Shubert gibi klasik Batı müziği bestecilerinin de hayat hikayeleri okunmaya değer doğrusu...

Antonio Vivaldi'nin Mevsimler Senfonisi'nde dört mevsimi ayrı ayrı nasıl notalara döktüğünü, yaz sıcaklığında hayvanlarını otlatırken uykuya dalan çobanın uçan sineklerden duyduğu rahatsızlığı, ardından çıkan fırtınayla beraber duyulan gök gürültülerini 'yaz' bölümünün presto kısmını dinlerken hayal etmenizi tavsiye ederim. Bir güzel örnek de Beethoven'dan: Besteci; insanlığın yıllar boyunca "başımıza gelenler kader mi

yoksa kendi kararlarımızın bir sonucu mu?" sorusuna "5. Senfoni'sinde cevap aramış ve bu senfoniye "Kader Kapımı Çaldı" ismini vererek parçayı 4'lü do vuruşlarıyla süslemiş. Ünlü şairimiz Necip Fazıl Kısakürek ise aynı soruya "Çile" ismini verdiği şiirinde cevap aramış ve bu şiiri seslendirdiği kayıtta fon müziği olarak 5. Senfoni'yi çaldırmış.

Klasik müzik sayesinde yine hobi olarak icra ettiğim yan flüt ile tanıştım. Genellikle pek çok kimsenin üflemekte zorlandığı bu müzik aletini hiç düşünmeden bir müzik marketten alıp bağlamayla çaldığım türkülerini çalmaya başladığımı hatırlıyorum. Yan flüt üflemeyi başardıktan sonra çalması kolay bir müzik aleti. Parmak dizilimi ve notalara basma şekli ilkokulda çaldığımız blok flüt ile aynı. Tek farkı pes ve oldukça yumuşak çıkan dinlendirici sesi.

Hobi olarak çaldığım müzik aletlerini en etkin şekilde askerliğimi yaptığım Şanlıurfa, Ceylanpınar hudut karakollarında kullandım. İki ay boyunca tabur komutanının isteğiyle kurulan moral ekibinde her akşam başka bir karakolda askerlerimizin istek yaptığı türkü ve şarkıları çalarak hafıza ve kulaklarda silinmeyecek güzel ve duygu yüklü anılar bıraktık.

Parçası olmaktan sevinç duyduğum Baymak Ailesi çalışanlarına sevgi ve saygılarımla...

Teknoloji huzura erdi!

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



NOVA DENS
EXTRA

% 109,1^{*}
VERİM

3 YIL^{**}
GARANTİ



*EN 677 standartlarında, %30 kısmi yükteki verimliliğidir.

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

www.baymak.com.tr

444 0 235 ^{7x24}
7x24 çağrı merkezi

BRÖTJE 
HEIZUNG

Bonus'a özel **9 taksit**

 **bonus** ^{Garanti}
bonus.com.tr f t /bonuscard

Yuvanızı Isıtan Ufaklık

4 YIL
GARANTİ

Üstün Hollanda teknolojiyi yoğuşmalı kombi **idee**
ultra küçük, ultra sessiz ve ultra verimli yapısı ile yuvanızı ısıtıyor.



Sıra dışı Idee

- Çok **küçük**
- Çok **sessiz**
- Çok **güçlü** ve **verimli**



- Kompakt ölçüler 54,1 cm x genişlik 36,8 cm x derinlik 36,4 cm **
- Sadece 38 desibel ***
- 4 yıl garanti ****

* Merkezi ısıtma kısmi yükte verim değeridir. (92/42/EEC'ye göre dönüş suyu sıcaklığı = 30°C için) ** Verilen boyut alt bağlantı seti hariç değerlerdir.

*** Ses değeri 24-28 kW modeller için maksimum güçteki ses seviyesidir. **** 4 yıl garanti süresi yetkili servis tarafından ilk çalıştırma işlemi yapılan **idee** yoğuşmalı kombilerde geçerlidir.

www.baymak.com.tr

444 0 235 **7x24**
7x24 çağrı merkezi

baymak
BDR THERMEA GROUP



Bonus'a özel 9 taksit

bonus
Garanti
bonus.com.tr f /bonuscard