

baymak'ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymak.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:3 SAYI:15 OCAK - ŞUBAT 2017

BAYİLERİMİZ

Güler Mühendislik
Özcan Doğalgaz

HABER

Baymak'ın
2017 Yol Haritası

İÇİNİ AÇTIK

Tüm Yönleriyle
Aqua Prismatic Jet

Simge Sağın

FARK YARATMAK

TEB AYRICALIKLARI Hiç BİTMEZ.

SİNEMA VE TİYATRO BİLETİNİZİN %50'Sİ TEB'DEN

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



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



TEB

teb.com.tr / 0 850 200 0 666

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.

ENDER ÇOLAK

Baymak CEO



Umut Dolu Bir Yıl Bizi Bekliyor...

Ülkemiz ve dünya için fazla hareketli bir yılı geride bıraktık. Dünyaya baktığımızda, İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden ayrılma sürecini (Brexit) başlatması, ABD seçimlerini alışılagelmiş devlet gelenekleri dışında bambaşka bir profilin kazanması, başta Fransa olmak üzere bir çok ülkenin ortak sorunu haline gelen terör saldırıları, yavaşlayan küresel ticaret, artan petrol ve hammadde fiyatları, yükselen milliyetçilik ve daha onlarcası... Ülkemizde ise başta 15 Temmuz hain darbe girişimi, terör saldırıları, döviz piyasasındaki büyük dalgalanma, yanibaşımızdaki ve bizi de derinden içine çeken Suriye savaşı... Bunlardan sadece bir tanesi bile başka bir ülkede olsa, çok büyük hasarlar bırakacak gelişmeler. Türkiye, birlik ve beraberlik ruhuyla bütün bu olumsuzlukları aşmayı başardı.

Bu kadar zor bir yılda Baymak ailesi olarak biz de daha çok çalıştık. Çalışmamızın ödülünü de her aşamada aldık. Yılı karlılığımızı da artırarak çift haneli büyümeyle tamamladık. Kombide, klimada, termosifonda ciddi büyümeler kaydettik. Bu başarı bayilerimiz, yetkili servislerimiz ve çalışanlarımızla tüm Baymak ailesinin.

2017 yılına ilişkin beklentilerimizi dopdolu olan bu sayımızda okuyabilirsiniz. 2017 ülkemiz için kolay bir yıl olmayabilir, ancak bize düşen daha çok çalışarak bu zorlukları aşmak. Bunu gerçekleştirmek için yatırımlarımıza tam gaz devam ediyoruz. 2017 Baymak tarihinin en önemli yapılanma yıllarından birisi olacak. Baymak markamızı ülkemizin her köşesinde hakettiği en üst değerde yapılandırmaya

devam edeceğiz.

Dedik ya, biz zoru severiz. 2017'de tüm Baymak ailemizle pazar payımızı hızla büyütüp Avrupa'nın sektöründe finansal açıdan en güçlü firmalarından birisi olarak gerçek gücümüzü ortaya koyacağız.

2017 yılının elinizdeki ilk sayısı öncelikle tasarım olarak yenilendi. İçerik olarak da yine her zamanki gibi dopdolu. Bu sayımızda 26'ya ulaşan ve 2017'de sayısını ikiye katlayacağımız Orange Store konseptimizle ilgili haberleri okuyabilirsiniz. Bir yandan servis ailemiz de büyüyor. "Müşteri Memnuniyetindeki En Başarılı Marka" seçildikten sonra servislerimizin hizmet kalitesini ve görünen yüzlerini daha da yukarı taşıdık. Baymak'ın yönetim kadrosu da giderek güçleniyor, yeni atamalarımızı okuyabilirsiniz. Ekim ayında, bayilerimizle Beşiktaş'ımız için çok keyifli bir Kiev çıkartması yaptık, detayları iç sayfalarda okumak mümkün. Ayrıca iki iddialı bayimiz, Güler Mühendislik ve Özcan Doğalgaz'ın keyifli röportajları da sizleri bekliyor.

Elbette ekonomide neler olacağını merak edenler için öneriler yine Stratejist Fatih Keresteci'den geliyor, verdiği tüyolarla yatırımcılara katkı sağlıyor. Türkiye'nin sektöründe önde gelen şirketlerinden olan Özak GYO CEO'su Fatih Keresteci ise keyifli röportajı ile bizi gayrimenkul piyasasının içine çekiyor.

Bu sayıda dergimize renk katan ünlü isim ise Simge Sağın oldu, popüler müzikte fark yaratan bir isim. Kısaca çok keyifle okuyacağınız,

herkesin içinde kendinden bir şeyler bulabileceği, renkli bir dergi hazırladık sizler için. Dileğimiz keyifle okumanız...

Ülkemize ve ailemize huzur ve mutluluklar getiren bir yıl olsun 2017...

2017

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Tuğçe Savaş

Yayına Hazırlayanlar
Şahin Özkan
Alp Korkmaz

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

Fotoğraflar
Coşkun Çeler

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

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

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

Yayın türü
Yerel Süreli
Ocak - Şubat 2017 (2 Aylık)

Basıldığı tarih
Aralık 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 yayınıdır.

BDR THERMEA GROUP

32. 'Ferrari'sini Satan Bilge'nin Avrupa Fethi

Bir takım düşünün ki; Süper Lig'e çıktığı ilk yıl fırtına gibi essin, dört büyüklere kör söktürerek UEFA biletini kapsın. Bir takım düşünün ki; tarihinde ilk defa bir Avrupa organizasyona katılın ve "çıkılmaz" denilen gruptan lider çıkınsın.



06. Kod Adı: Operasyon Turuncu

Eylül ve ekim aylarında altı Orange Store açılmıştı. Aralıkta ise Ankara ve Eskişehir'de iki yeni mağaza hizmete girdi.

08. Servis Ailemiz Büyüyor

Baymak'ın servis ailesine İstanbul'da iki, Ankara'da bir yeni servis katıldı.

10. Baymak Üst Yönetimi Güçleniyor

Baymak üst yönetim kadrosu yeni transferler ve atamalarla daha da güçlendi.

11. Kiev Çıkarması

Baymak yine süper bir kampanyaya imza attı ve ekim ayında bayiilerini Ukrayna'nın başkenti Kiev'e Beşiktaş'ın Şampiyonlar Ligi maçını izlemeye götürdü.

12. Zirve 20, Belgrad'ta Buluşuyor

Bu yıl ikincisi düzenlenecek "Baymak Zirve 20" toplantısı, ocak ayında Sırbistan'ın başkenti Belgrad'ta toplanıyor.

13. Kombilerimize Güvenimiz Tam

Baymak tüm yoğunmalı kombilerinde herhangi bir ek ödeme talep etmeden yedi yıl garanti sundu.

14. Lectus Şov

Son dönemin iki büyük projesi Fortis İstanbul ile Antalya, Belek'teki Maxx Royal ısıtma sistemlerinde Lectus'u seçti.

16. Ekonomide Bizi Neler Bekliyor?

2017 ekonomik açıdan nasıl bir yıl olacak?

18. Gümbür Gümbür Geliyoruz

2016 zor bir yıldır, 2017'de de öyle olacak. Ama herşeye rağmen Baymak ülkesine, bayisine, servisine ve müşterilerine tam güven duyuyor.

22. Ruhumuzda Mücadele Var

Henüz genç bir mühendisten Baymak bayiliği alarak kendi işini kuran Sinan Güler, şirketi Güler Mühendislik'i 23 yılda 20 alt bayiiye sahip, İstanbul, Anadolu Yakası'nın en büyük ana dağıtıcılarından biri haline getirdi...

26. Başka Türlü Birşey

Türkiye'nin ilk çift ısıtıcı termosifonu Aqua Prismatic Jet, Baymak'ın 'rakipsiz' ürünler portföyündeki eşsiz parçalardan biri. Akıllı, süper hızlı ve sağlığını en ince detayına kadar düşünüyor.

30. Daha Yakınız

Baymak Bayi Otomasyon Sistemi, kısa adıyla BBOS, bayilerin hayatını kolaylaştıracak birçok özelliğe sahip. Örneğin artık siparişler İnternet'ten verilebilecek.

40. Yeni Bölgeler Değer Kazanacak

Özak GYO Genel Müdürü Mehmet Fatih Keresteci, İstanbul'daki yeni bölgelerinde ciddi yatırım fırsatları olduğunu düşünüyor.

48. Yeni Başlangıç

Baymak'ın 15 yıllık bayiliğini yapan Ankaralı Özcan Doğalgaz, Baymak ile yaptığı yeni anlaşmayla artık geleceğe çok daha umutlu bakıyor.

52. Sinan'ın Şehri

Türkiye'nin ağırlıkla müzesi Edirne hem ruhunuza hem de midenize iyi gelecek.



54. Statü Sembolleri

İyi bir saatten söz ettiğinizde, bileğinizde yalnızca el yapımı bir sanat eseri değil, aynı zamanda gustonuzu yansıtan bir statü sembolü, dahası miras bırakılacak bir koleksiyon parçası taşıyorsunuz demektir.

58. Sağlık Köşesi

Artan reklam ve pazarlama faaliyetlerinin etkisiyle son dönemde hızla artan vitamin kullanımının ne kadar iyi bir fibrir olduğu konusunda tip dünyasında hala ortak bir fibrir yok.

36. Fark Yaratmak

Simge Sağın Türk Popüler Müziği'nin yeni yıldızı. Onun hikayesi, "fark yaratmanın" hem ne kadar zor hem de ne kadar işine kendini adayarak olabileceğini anlatıyor.



44. Sömestr Tatili

Sömestr yaklaştı. Bu 15 günde kısa kaçamaklar yapmak isteyenler için Türkiye'deki ve dünyadaki kış sporu merkezleri hazır ve nazır. Tabii soğuktan bunaldıysanız ve denizi özlediyseniz ilginç bir tatil sizi bekliyor olabilir.



56. Farklı Görünmek İsteyenlere

Herşeyin bir dönemi var. Bugünlerinki Coupe görünümülü SUV'lar... GLC 250 Coupe bu kombinasyonun en güzel görünenlerinden biri.



Kod Adı: OPERASYON TURUNCU

BAYMAK'IN ORANGE STORE'LARI TÜM YURDU SARMAYA DEVAM EDİYOR. EYLÜL VE EKİM AYLARINDA ALTI ORANGE STORE AÇILMIŞTI. ARALIKTA İSE ANKARA VE ESKİŞEHİR'DE İKİ YENİ MAĞAZA HİZMETE GİRDİ.

Baymak'ın sadece yüksek enerji verimli ve yenilenebilir enerjiye yoğunlaşan ürünleri sunduğu Orange Store konsepti, adım adım tüm Türkiye'yi sarıyor. Güz başındaki altı açılışa aralık ayında Ankara ve Eskişehir eklendi. Böylece modern mağaza tasarımı, ürün teşhiri, eğitimli 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 26'ya ulaştı.

25'İNCİ ORANGE STORE

İlk olarak aralık ayı başında Ankara'da Hazal Doğalgaz'ın ev sahipliğinde Türkiye'nin 25'inci Ankara'nın ise dokuzuncu Orange Store'u Mamak'ta açıldı. Hazal Doğalgaz'ın Orange Store'a temsil eden açılışa aralarında

Baymak CEO'su Ender Çolak'ın da bulunduğu yaklaşık 150 kişi katıldı. Kurdele kesimini Ender Çolak ile birlikte Hazal Doğalgaz'ın sahibi Hasan Bozkurt, Ak Parti Sincan İlçe Başkanı Fatih Omaç, Ak Parti Mamak İlçe Başkanı Muhammed Abdullah Özer yaptı. Açılışa kısa bir konuşma yapan Ender Çolak, ülkemizde ve bölgemizde yaşanan olumsuzluklara rağmen Türkiye ekonomisine olan inançlarını kaybetmeden, daha çok çalışarak yatırımlara devam edeceklerini söyledi. "Bu hususta bayilerimizin payı çok büyük" diyen Çolak şöyle devam etti: "Çünkü gücümüzü özellikle bayi kanadımızdan alıyoruz ve bu da Baymak'ın gün geçtikçe daha güçlü ve istikrarlı bir büyüme yakalamasını sağlıyor." Aralık ayındaki ikinci durağımız Eskişehir'di. Kadir İmce'nin kurucusu olduğu ve kentin Tepebaşı semtinde yerleşik İmce Mühendislik de Orange Store'u seçti. 21 Aralık'taki açılışa Baymak Satış Müdürü Çetin Bitirgiç katıldı.



ANKARA - HAZAL DOĞALGAZ



Türkiye'nin 25'inci Ankara'nın ise dokuzuncu Orange Store'u Sincan'da açıldı. Hazal Doğalgaz'ın Orange Store'a temsil eden açılışa aralarında Baymak CEO'su Ender Çolak'ın da bulunduğu yaklaşık 150 kişi katıldı. Kurdele kesimini Ender Çolak ile birlikte Hazal Doğalgaz'ın sahibi Hasan Bozkurt, Ak Parti Sincan İlçe Başkanı Fatih Omac, Ak Parti Mamak İlçe Başkanı Muhammed Abdullah Özer yaptı.



ESKİŞEHİR - İMECE ORANGE STORE



Kadir İmce'nin kurucusu olduğu Eskişehir, Tepebaşı'ndaki İmce Mühendislik'e ait Orange Store 21 Aralık'taki Baymak Satış Müdürü Çetin Bitirgiç'in katılımıyla açıldı.



Servis Ailemiz BÜYÜYOR

BAYMAK'IN SERVİS AİLESİNE İSTANBUL'DA İKİ,
ANKARA'DA BİR YENİ SERVİS KATILDI.

BDR Thermea satın alması sonrasında ortaya koyduğu yeni stratejiyle satış sonrası hizmetlerde çitayı 'bambaşka' bir noktaya çeken Baymak, çıktığı bu yolda yaptığı hamlelerin meyvesini 2015'te ısıtma-soğutma sektörünün "müşteri memnuniyetinde en başarılı markası" seçilerek almıştı. Bu süreçte bir yandan "şirketin ilk yüzü olarak" gördüğü servislerinin hizmet kalitesini daha yukarı çekmeye odaklanan Baymak diğer taraftan servis ailesine yeni üyeler katmaya başladı. Son olarak İstanbul'da Çekmeköy ile Esenyurt ve Ankara'da olmak toplam üç yeni firma Baymak'ın servis ağına dahil oldu. Bu yeni katılımlarla Baymak'ın toplam servis sayısı 283'e yükseldi.

Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Betül Başkır, yeni servis seçimine öncelikle teknik eğitim süreciyle başladığını, hem firma sahibinde hem de çalışanlarda belli bir yeterlilik aradıklarını anlatıyor: "Servis adayları gerek teknik gerekse müşteri ilişkileri konusunda eğitime tabi tutuluyor. Eğitim sürecince başarılı olan firma yetkilileri ve personeli Baymak tüketicilerine



hizmet vermek için hazır hale geliyor. Sadece firma yetkilileri değil, yetkili servis bünyesinde çalışacak tüm personel Baymak tarafından özenle seçilip, yetiştiriliyor. Ayrıca her bir personelin Mesleki Yeterlilik Belgesine sahip olması konusunda destek veriliyor" diyor

YENİ BİR DÖNEM: SOS MOBİL UYGULAMA

Diğer taraftan Baymak, servislerinin hizmet verdikleri ortamda TSE standartlarına uymasını istiyor. Müşteri karşılama bölümü, cihazların atölye şartlarında yapılmasını gerektiren test, bakım ve onarım

Ankara, Mamak'ta bulunan Aser Isıtma Soğutma 15 Kasım'da yapılan açılışı ile faaliyetine başlamıştır.

İstanbul, Esenyurt'ta hizmet verecek olan Global İklimlendirme'nin açılış kurdelesini Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Betül Başkır ile Satış Sonrası Hizmetler Derneği Başkanı Bülent Mataracı ve firma sahibi Uğur Zavotçu yaptı.



Fatih Yıldız'ın sahibi olduğu Analiz Teknik Servis İstanbul, Çekmeköy ve Sancaktepe bölgesinde hizmet verecek.



işlemlerinin yapılmasını gerektiren hallerde kullanılmak üzere atölye ve yedek parça bölümü isteniyor. Uzun bir hazırlık sürecinin olduğunu belirten Başkır, dükkanların ise yaklaşık 200-250 metrekare büyüklüğünde olmasını istediklerini söylüyor.

Öte Yandan Baymak Yetkili Servisleri SOS adı verilen servis otomasyon sisteminin mobil uygulama sisteminin aktif kullanılacağı bir döneme giriyor. Baymak servis teknisyenlerinin her birinde tablet ve mobil yazıcı bulunuyor. Müşteri bilgileri anlık olarak tablet üzerinden alınabiliyor, servis teknisyeni sahada ihtiyacı olan her türlü bilgiye yine tablet üzerinden anlık erişim sağlayabiliyor. Diğer yandan tüketiciye mobil yazıcı üzerinden servis fişi veriliyor. Hizmet tamamlandıktan sonra işlemin bittiğini tablet üzerinden genel merkeze bildiriliyor. Bunun ardından memnuniyet kontrolü amacıyla tüketici aranarak alması olduğu hizmetten memnuniyetinin ölçümü yapılıyor.

Betül Başkır, 2017 için de oldukça heyecanlı konuşuyor ve bu sene içinde Baymak servis ailesine yeni katılımların olacağını sinyalini veriyor.

HİZMETE GİREN YETKİLİ SERVİSLERİMİZ

GLOBAL İKLİMLENDİRME

■ Uğur Zavotçu'nun sahibi olduğu Global İklimlendirme, İstanbul Esenyurt'ta ısıtma ve soğutma grubu alanında uzman kadrosu ile hizmet vermeye başladı.

AŞER ISITMA SOĞUTMA

■ Soner Yılmaz'ın liderliğindeki Aşer Isıtma Soğutma, Ankara, Mamak'ta faaliyete geçti. SFirma ısıtma-soğutma-su grubu ve güneş enerjisi sistemlerinde uzmanlaşmış ekipleri ile hizmet verecek.

ANALİZ TEKNİK SERVİS

■ Analiz Teknik Servis altyapısını İstanbul, Çekmeköy ve Sancaktepe bölgesinde hizmet vermek üzere oluşturdu. Fatih Yıldız'ın sahibi olduğu Analiz Teknik Servis, ısıtma-soğutma, su grubu ve güneş enerjisi sistemlerinde uzman ekipleriyle Baymak kullanıcılarına destek verecek.

Baymak Üst Yönetimi Güçleniyor

BAYI KANALI BİTİRİÇİ'E EMANET



Baymak'ta 2011'de proses mühendisi olarak işe başlayan sonrasında sırasıyla Proses Müdür Yardımcılığı, vekaleten Satış Sonrası Hizmetler Müdürlüğü yapan Kocaeli Üniversitesi, Makine ve Endüstri Mühendisliği mezunu Çetin Bitirgiç, Haziran 2015'te de Satış Sonrası Hizmetler Müdürü olarak atanmıştı.

Yüksek lisansını Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Tasarım ve İmalat Mühendisliği'nde tamamlayan Bitirgiç, 16 Kasım itibarıyla da Baymak Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürlüğü görevini üstlendi. Satış sonrası hizmetlerde Baymak'ın sektörünün lideri olmasında önemli bir rol üstlenen Bitirgiç, kariyerine Unifo Gıda'da üretim sorumlusu olarak başlamış, ardından Rözmaş firmasında üretim mühendisliği görevini yürütmüştü.

DOĞTAŞ KELEBEK'TEN TRANSFER



Baymak'ın yeni Mali ve İdari İşler Direktörü olarak 19 Eylül'de göreve başlayan Uğur Şeker, 1994'te Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi Bölümü'nden

mezun. 1994'te Anadolu Endüstri Holding'de Finans Kontrol Uzmanı olarak iş hayatına başlayan Şeker, 1996'da Dışbank'a Teftiş Kurulu Üyesi olarak geçti. 1998'de Danone'de çalışmaya başlayan Uğur Şeker, bu firmada 2010'a kadar son üç senesi Finans Direktörlüğü olmak üzere çeşitli görevlerde bulundu. 2010 yılında Münir Şahin & Betasan'da Grup CFO olarak çalışmaya başladı. 2011-2012 döneminde Mobilera Holding'de Grup CFO ve son olarak 2012-2016 arasında Doğtaş Kelebek'te CFO olarak görev yaptı.

SATIŞ SONRASI HİZMETLER YENİ LİDERİ



Baymak'ın Satış Sonrası Hizmetler Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Betül Başkır Albayrak, 16 Kasım'da

Satış Sonrası Hizmetler Müdürü görevine atandı. Kocaeli Üniversitesi'nde iklimlendirme ve soğutma alanında ön lisans yapan ardından Anadolu Üniversitesi'nde işletme eğitimi alan Başkır, Baymak öncesinde Shell'de görev yapıyordu.

ODTÜ'LÜ VE TURKCELL'Lİ



Baymak'ın yeni Pazarlama ve Satış Direktörü Umud Erişen, ODTÜ İşletme mezunu. Profesyonel hayatına

Investthink'te içerik pazarlama uzmanı olarak başlayan Erişen, 2002-2004 arasında Iveco'da pazarlama uzmanlığı yaptı. Sonrasında Turkcell'e geçen Erişen son üç senedir şirketin pazarlama müdürlüğü görevini yürütüyordu.

Yılmaz Erdoğan'da Buluştuk

"Çalışmak İçin En İyi Şirketler'den biri olmayı önemli hedeflerinden biri olarak gören Baymak, şirket içi etkinliklerle hem ekip ruhunu güçlendiriyor hem de çalışanlarının mutluluğunu sağlamaya çalışıyor. Baymak ekibi bu kez ünlü sanatçı Yılmaz

Erdoğan'ın "Münasaka" isimli oyununun ilk gösterimine katıldı. Pazar akşamı, Baymak CEO'su Ender Çolak'ın katılımıyla gerçekleşen yemekle başlayan gece Yılmaz Erdoğan'ın yeni stand up gösterisiyle devam etti.



Kiev Çıkarması

BAYMAK EKİM AYINDA BAYİLERİNİ
UKRAYNA'NIN BAŞKENTİ KİEV'E
BEŞİKTAŞ'IN ŞAMPİYONLAR LİĞİ MAÇINI
İZLEMeye GÖTÜRDÜ.



Baymak'ın bayilerine yönelik gezileri son sürat devam ediyor. Bunun son örneği aralık ayında düzenlenen Ukrayna'nın başkenti Kiev gezisiydi. Ekim ayı içinde düzenlediği kampanya çerçevesinde 5-7 Aralık tarihleri arasında 52 Baymak bayisi Kiev'de harika bir üç gün geçirdi.

Bu özel gezi, 5 Aralık sabah saatlerinde Kiev'e varılıp özel tur otobüsüyle şehir turu yapılmasıyla başladı. Panoramik şehir turunun ardından "Mikro Minyatür Müzesi" ziyaret edildi. Dünyanın en ilginç müzelerinden olan Kiev Mikro Minyatür Müzesi, Ukrayna'nın başkentinde turistlerin en çok ilgi gösterdiği yerlerden biri... Dünyaca ünlü Ukraynalı minyatür ustası Nikolai Syadrysty'nin özel bir teknolojiyle yaptığı el ürünü eserler, yalnızca mikroskop yardımıyla görülebiliyor. Dünyanın en küçük kemani, kitabı, saati, kilit ve anahtarı, uzaya çıkan ilk insan

olan Yuri Gagarin'in güvem eriği çekirdeğinden yapılan portresi, dünyadaki en küçük elektrik motoru, toplu iğne deliğinde deva kervanı, satranç tahtası görenleri hayran bıraktı.

Öğle yemeğini geleneksel bir Ukrayna restoranında yedikten sonra otelde dinlenmeye çekilen Baymak bayileri, akşam yemeğini geleneksel kıyafetler içindeki çalışanlar ve yerel müzik eşliğinde yine bir Ukrayna restoranında yedi. Ertesi sabah kahvaltı sonrası Kiev'in sembollerinden İkinci Dünya Savaşı Müzesi ziyaret edildi. Beşiktaş'ın Şampiyonlar Ligi'nde Dinamo Kiev ile oynayacağı maç öncesi akşam yemeğini güzel bir Brezilya restoranında yiyen Baymak bayileri Şampiyonlar Ligi maçını izlemek için 70 bin 50 kişi kapasiteli Kiev Olimpiyat Stadı'na hareket etti. Maç sonucu beklendiği gibi olmasa da Baymak bayileri, Beşiktaş'ı sonuna kadar destekledi. Baymak'ın bu müthiş gezisi ertesi gün İstanbul'a dönüşle tamamlandı.

Baymak bayileri, ilk günün akşamında akşam yemeklerini geleneksel kıyafetler içindeki çalışanlar ve yerel müzik eşliğinde bir Ukrayna restoranında yedi. Ertesi sabah ise kahvaltı sonrası Kiev'in sembollerinden İkinci Dünya Savaşı Müzesi ziyaret edildi.



Zirve 20, Belgrad'ta Buluşuyor



Baymak'ın ülke geneline yayılmış en büyük 23 bayisinin katıldığı "Zirve 20" toplantısının ilki İstanbul, Swissotel'de yapılmıştı. Baymak CEO'su Ender Çolak'ın 2016'nın ilk yarısında gerçekleşen yüzde 17'lik büyüme rakamını da açıkladığı konuşmasıyla başlayan Baymak Zirve 20 toplantısında geleceğe yönelik planlamalar da değerlendirilmişti. BDR Thermea'nın yapısı ve Baymak'ın Avrupa'da geldiği yeni konumun da ele alındığı toplantıda, gelecek vizyonu, hedefler ve büyümeyi destekleyecek stratejiler tartışılmıştı. Ayrıca HSBC Hazine Grup Müdürü Fatih

Keresteci de toplantıda dünyanın ve Türkiye'nin ekonomik ajandası ve beklentiler konusunda bir konuşma yapmıştı.

İkinci yarıyılın değerlendirileceği ikinci Zirve 20 ise çok farklı olacak. Sırbistan'ın başkenti Belgrad'ta toplanacak Zirve 20 üç gün sürecek. İlk gün Belgrad şehir turuyla başlayacak Zirve 20'de ertesi gün yoğun bir toplantı trafiği olacak. Saat 09.00'da başlayacak ikinci yarıyıl değerlendirme toplantısı 17.00'ye kadar sürdürecektir. Toplantı sonrası keyifli bir akşam yemeği yiyecek katılımcılar ertesi gün ise Karlofça-Novi Sad turu yapacak. Öğle yemeğinin ardından Petrovaradin Kalesi ziyaret edilecek.

Uzmanlığımız Yine Belgelendi

Baymak çalışanları, Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından ikinci kez mesleki yeterlilik belgesi almaya hak kazandı. Baymak, ürün ve hizmetlerini geliştirirken çalışanlarının eğitim ve gelişimine yaptığı yatırımlarla da sektöre öncülük ediyor. 2015'te mesleki yeterliliğin zorunlu hale gelmesiyle bu konudaki çalışmalarına hız kazandıran Baymak, bu yıl ikinci kez ulusal ve uluslararası standartlarda belgelendirme yapma yetkisine sahip Uluslararası Gaz Eğitim Teknoloji ve Araştırma Merkezi (UGETAM) tarafından mesleki yeterlilik belgesi almaya hak kazandı.

Mesleki yeterlilik değerlendirme sürecinde, çalışanların mesleğini başarıyla yerine getirmesi için sahip olmaları gereken bilgi ve beceri



yetkinlik kriterleri dikkate alınıyor. Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da değerlendirme sürecinde gösterdikleri yüksek performansla mesleki yeterlilik sertifikalarını alan Baymak ekibi, müşterilerine her aşamada yüksek kalitede hizmet verdiklerini bir kez daha gösterdi.

Sertifikaların verildiği

UGETAM merkezinde düzenlenen törene bu yıl Baymak çalışanları geniş bir katılım gösterdi. Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Betül Başkır, Satış Sonrası Hizmetler Müdür Yardımcısı Mustafa Bozkurt ve Baymak'ın satış sonrası destek takımı "Dr. Teknik" personelleri Baymak adına törene katıldı.



**İDDİALİYIZ,
BİR'E
YEDİ VERİYORUZ**

Üstün Alman ve Hollanda teknoloji **Brötje** ve **Baymak**
Tam Yoğuşmalı Kombiler şimdi; **7 YIL GARANTİLİ!**

*7 yıl garanti süresi 31.10.2016 – 31.12.2016 tarihleri arasında yetkili servis tarafından ilk çalıştırma işlemi yapılan Duotec, Novadens, Novadens Extra ve Idee model tüm yoğuşmalı kombilerde geçerlidir.



Kombilerimize GÜVENİMİZ TAM

2016 YILININ KASIM-ARALIK AYLARINDA UYGULANAN
BAYMAK VE BRÖTJE TAM YOĞUŞMALI KOMBİLERE 7 YIL
GARANTİ KAMPANYASI BAŞARIYLA SONUÇLANDI.

Baymak'ın en başından beri stratejisinin merkezinde hep yoğuşmalı kombiler oldu. Bunun temel nedeni Baymak'ın ruhunda gizli. 47 yıllık mazisinde Baymak her zaman tüketicilerin ve ülkesinin yanında oldu. Bu nedenle de her zaman en verimli ve çevreye en az zarar veren cihazların kullanımını teşvik etti. Zaten tüketicilere yönelik tüm reklam kampanyalarının sadece yoğuşmalı kombiler özelinde yapılması da bunun en büyük kanıtı.

2016'nın kasım-aralık aylarında Baymak, Idee, Duotec ve Brötje Novadens Extra serisi

tam yoğuşmalı kombiler için ek ödeme talep etmeden yedi yıl garanti sundu.

Türkiye'de enerji tasarrufunu desteklemek için yoğuşmalı kombilerin kullanım oranının artması gerektiğini söyleyen Baymak CEO'su Ender Çolak, bu alanda tüketiciye fayda sağlayacak her türlü projeyi hayata geçirmeye devam edeceklerini ekliyor. Yedi yıl garanti kapsamındaki kombiler, Türkiye genelindeki Baymak bayilerinde büyük talep gördü.

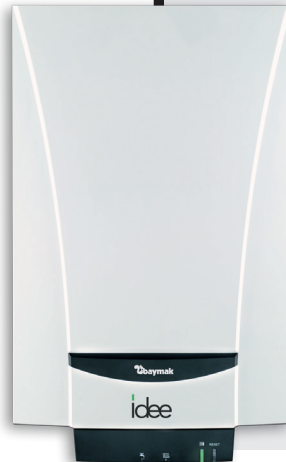
ALMANYA'NIN EN İYİSİ

Almanya'nın "En İyi Ürün" ödülüne sahip markalarından Brötje Heizung'un Novadens ve Novadens Extra modelleri, Premix yanma teknolojisi ve yüzde 109,1 verimliliğe sahip. Brötje Novadens serisi aynı zamanda "Cold Burner Door" teknolojisi sayesinde ısı kayıplarına karşı maksimum verim sağlıyor. Novadens Ekstra ise taşınabilir LCD ekranıyla evin istenilen noktasından kombinin kontrol edilmesine imkan veriyor.



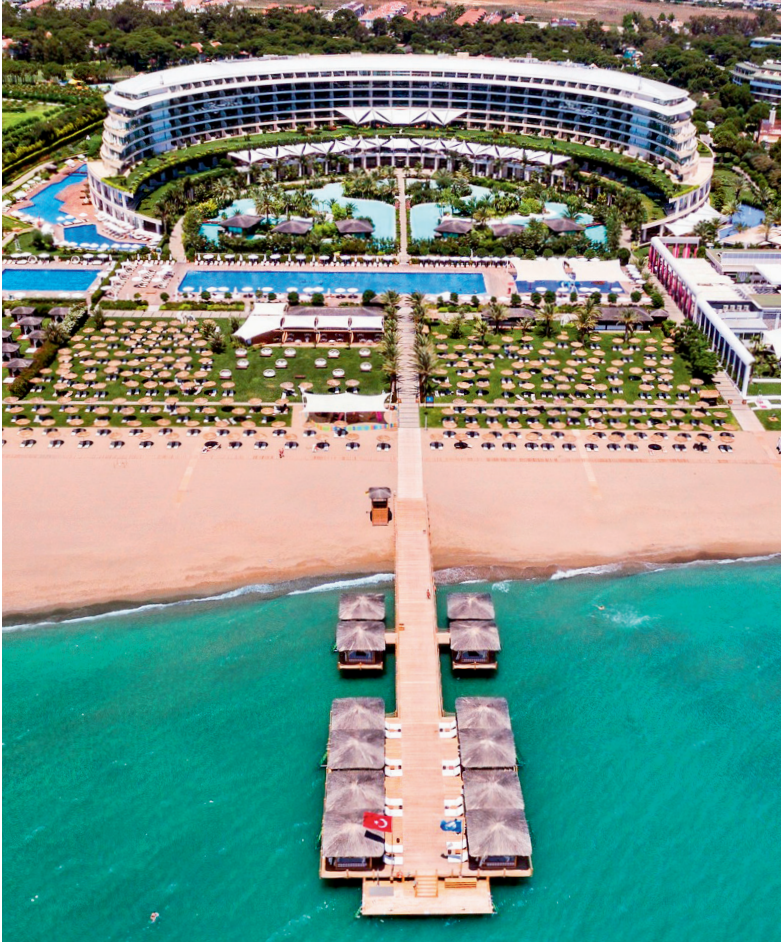
HOLLANDALI TEKNOLOJİ HARİKASI

Yüksek performans ve enerji tasarrufu, küçük tasarımı ve sessiz çalışma özelliğine sahip Idee sadece 26 kg ağırlığında ve 54 cm yüksekliğinde. Ayrıca 24-28 kw modellerinde maksimum güçte dahi 38 desibel (fısıltı) ses seviyesinde çalışıyor. Oda termostatlarıyla opsiyonel olarak kullanılabilen Idee çok sayıda gelişmiş fonksiyona sahip Opentherm kontrol cihazlarıyla da hassas kontrole olanak veriyor.



Lectus ŞOV YAPTI

GÜÇLÜ VE GENİŞ ÜRÜN GAMI BAYMAK'I
BÜYÜK İNŞAAT PROJELERİNİN
VAZGEÇİLMEZ TEDARİKÇİSİ HALİNE
GETİRMİŞ DURUMDA.



Baymaklife'in ilk sayısından bu yana "Kurumsal Projeler" sayfasında gerçekleştirdiğimiz büyük inşaat projelerinin haberlerini veriyoruz.

BDR Thermea sonrası kurumsal projeleri stratejik iş alanlarından biri olarak belirleyen Baymak, geçen üç yılda yurt sathındaki konut, okul, kamu binası, otel gibi büyük ölçekli projelerde, başta Lectus ile olmak üzere güçlü ve yüksek teknoloji cihazlarıyla ciddi bir etkinlik hatta hegemonya kurdu. Artık yapılan her dev projede, müteahhitlerin ilk düşündüğü marka haline geldi. Bunun son örnekleri ise geçen iki ayın büyük projesi Fortis İstanbul ile Maxx Royal Otel oldu.

Yiğit Group – Fortis İstanbul LECTUS CENNETİ

İstanbul, Sefaköy'de Yiğit Group tarafından hayata geçirilen Fortis İstanbul, Basın Ekspres Yolu üzerinde yükseliyor. Fortis İstanbul 20 katlı üç blok ve 705 konuttan oluşuyor. 69 bin metrekare inşaat alanı bulunan projede rezidans ve mağazalar yer alıyor. Fortis İstanbul havaalanına olan yakınlığı, çevresinde bulunan alışveriş merkezleri ile yatırım amaçlı konut almak isteyenlerin yanısıra iş ve turistik amaçlı İstanbul'u sık ziyaret edenler için bir alternatif durumunda. Yiğit Group, bu dev projesinde ısıtma sistemlerinin kurulumu için Lectus'u seçti. Baymak, projede 40 adet 115 kW Lectus yağışmalı duvar tipi kazanın kurulumunu yaptı.

Maxx Royal Belek LÜKS OTELLERİ ISITIYORUZ

Turizmin göz bebeği Antalya, Belek'teki Maxx Royal gerçekten dev bir otel. Ana binada 100 metrekarelik 133 süit, yamaçlarda 185 metrekarelik 84 aile süiti, sahilde ise 59 laguna, 15 tane de beach villa bulunuyor. Toplam 291 odalı otelde ayrıca altı alakart restoran ve dört bar yer alıyor. Kalitenin oldukça önemsendiği bu projenin de tercihi Baymak oldu. Otelin yeni bölümleri için altı adet 65 kW Lectus duvar tipi yağışmalı kazan, emaye kaplı hijyenik boyler, DAB markalı frekans konvertörlü EVOPLUS sirkülasyon pompası kullanıldı.

Sessizlięi Seven **Teknoloji!**



Minimum enerji ile maksimum verimlilik sağlayan **DAB** E.sybox hidroforlar, yer kaplamayan ödüllü tasarımı, fısıltı kadar sessiz (45 dB) çalışma prensibi ve ilave ekipman gerektirmeyen kompakt yapısı ile evlerin su ihtiyacını karşılama konusunda rakip tanımıyor.

Baymak **E.sybox Hidrofor**





2017'de Ekonomide Bizi Neler Bekliyor?

2017 YILINDA TÜRK MALİ PİYASALARINI 4 ÖNEMLİ OLAY ŞEKİLLENDİRECEK. BUNLARI, ABD'DE TRUMP'IN KOLTUĞA OTURDUKTAN SONRA İZLEYECEĞİ POLİTİKALAR, FED'İN ATACAĞI ADIMLAR, AVRUPA'DAKİ SEÇİMLER VE İÇERİDEKİ ANAYASA DEĞİŞİKLİĞİ REFERANDUMU OLARAK SIRALAMAK MÜMKÜN.

Bu satırları, çabucak bitmesini arzuladığım 2016 yılının son günlerinde kaleme alıyorum. Yeni yılın 2016'dan daha iyi geçeceğini umarak. Aslında bu umudumun biraz nafile bir niyet ürünü olduğunu da bilerek. Çünkü yeni yılın bir öncekinden kopuk yepyeni bir gündem ile geleceğini beklemek hayalperestlik ötesine geçmez. Zira, akıp giden zaman süreklilik arzeder. Dünden devralırız, bugün yaşarız ve yarına devrederiz. Bu nedenle de bu satırları okuma fırsatı bulacağınız 2017 yılının ilk günlerinde 2016'dan farklı bir tablo ne yazık ki görmüyor olacaksınız. Sonuç itibarıyla, 2017, bir önceki yıldan devraldığı olaylarla birlikte evrilecek ve o da ürünlerini 2018'e devredecektir.

KOLTUĞA OTURACAĞI 20 OCAC VE SONRASI ÇOK ÖNEMLİ

Uzun yıllar önce Türkiye ekonomisini okumak için sadece Türkiye'ye bakardık, incelerdik. Ama artık sınırlar arası etkileşim o kadar kuvvetlendi ki dünyadaki gelişmeleri anlamadan ya da doğru okumadan Türkiye ile ilgili yapılacak en ufak bir değerlendirme dahi sorunlu bir hal almaya başladı. Bu da bizi Türkiye ekonomisini anlamak için iç kaynaklı gelişmelerle birlikte

dış kaynaklı olay ve gelişmeleri de okumaya itiyor. Bu yazımızda 2017 yılını anlamaya çalışırken böyle bir strateji izleyeceğiz.

Bu kapsamda, 2017 yılında 4 önemli olayın Türk mali piyasalarını şekillendireceği kanaatindeyim:

1. ABD Başkanı Donald Trump'un resmen koltuğa oturacağı tarih olan 20 Ocak ve sonrası finansal piyasalar açısından büyük bir önem arz ediyor. Trump'un hem seçim öncesi kampanyalarında dile getirdiği politikalar hem de 8 Kasım'daki seçim zaferinin ardından gündeme taşıdığı ekonomik vaatler mali piyasalarda büyük bir dalgalanmaya neden olmuştu. Zira, harcamaların artırılacağı, vergi oranlarında indirimle gidileceği, ticarette korumacı adımların atılacağı gibi adımlar ekonomik manada oldukça radikal politikalar anlamına geliyor. Bu süreç boyunca söylem düzeyinde kalan bu politikaların uygulamaya dönüşüp dönüşmeyeceğini 20 Ocak sonrasında test edebileceğiz. Genel söylem, Trump vaat ettiği düzlemde hareket etse bile adımlarının klasik Amerikan politikalarından çok da ayrılmayacağı yönünde. Ancak, bu hususta ciddi kaygılarımız var. Öncelikle, Trump, önceki başkanların aksine seçim dönemindeki harcamaların tamamını kendi cebinden yaptı ve kurduğu ekip ile mevcut siyasi ve bürokrasi yapısını derinden değiştirdi. Bu hali ile hiçbir çıkar grubuna karşı sorumluluk hissetmeyen Trump'un daha bağımsız bir politika uygulamasına gitmesi ve

kendi ekibi ile de öncekilerden daha özgün adımlar atabilmesi mümkün. Bu da mali piyasalar açısından bir miktar beklenmedik bir duruma işaret ediyor. Buna dikkat etmekte yarar var.

FED RADİKAL BİR DEĞİŞİKLİĞE GİTMEK ZORUNDA KALABİLİR

2. 14-15 Mart tarihlerinde yapılacak olan Amerikan Merkez Bankası FED'in faiz toplantısı önemli olabilir. Zira Trump'un mali genişleme yönündeki politikalarının netleşmesi sonrasında FED'in de para politikası denkleminde radikal bir şekilde değişikliğe gitmesi gerekebilir. FED Başkanı Janet Yellen Aralık ayı faiz toplantısı sonrasında gerçekleştirdiği basın toplantısında bu hususta üstü kapalı da olsa bir miktar ipucu verdi. Öncelikle, herhangi bir maliye politikası genişlemesi olmaksızın Amerikan ekonomisinin hedeflerine hızla yaklaştığını belirtti. Yani, 'ekonomi zaten hedeflerle uyumlu bir şekilde ilerliyor' dedi. Bu durumda gelebilecek bir genişlemeci maliye politikası Amerikan ekonomisinde hedeflerin üzerinde bir ısınmaya dahi sebebiyet verebilir. Başkan Yellen bu konuşmasında Ağustos ayında dile getirdiği bir hususu da düzeltmek zorunda kaldı ve dedi ki: Amerikan ekonomisinin hedeflerinin üzerinde ısınmasına müsaade edebiliriz mealinde bir taahhütte bulunmadık! Halbuki, enflasyonun yüzde 2'nin üzerine çıkmasına politika tepkisini bir miktar

geciktirerek müsaade edebiliriz demişti! Bu düzeltme ihtiyacı gösteriyor ki FED enflasyon ile ilgili birkaç ay öncesine oranla daha kaygılı. Bu iki hususu bir arada ele aldığımızda Trump'un genişlemeci para politikası FED'in faiz artırımı tahminlerini daha da yukarı çekebilir. Bu da küresel piyasalarda derin bir satış baskısını beraberinde getirebilir.

İÇERİDE GÖZLER REFERANDUMDA OLACAK

3. Türkiye cephesinde yakın gelecekteki en önemli husus Mart sonu ya da Nisan ayı başında düzenlenmesi planlanan referandum olacak. Meclis'te ele alınmaya başlanan paketin kuvvetle muhtemel 2 ya da 9 Nisan tarihlerinde halkoylamasına sunulması bekleniyor. Bu husus mali piyasalar açısından da önemli bir kilometre taşı niteliği taşıyor. Öncelikle referanduma kadar Türk siyaseti büyük bir belirsizlikle birlikte yaşayacak. Sonrasında ise a) Anayasa değişiklik paketi kabul edilirse sistem değişikliği yaşanacak; b) Anayasa değişiklik paketi reddedilirse genel seçim ihtiyacı ortaya çıkacak.

Bu süreçte mali piyasaların belirsizlik nedeniyle göreceli olarak zayıf bir performans kaydetmesi olası. Referandum sonrasında ise yukarıda belirtilen senaryo analizleri paralelinde bir piyasa yansıması göreceğiz. Ancak, net olan bir şey var ki, seçim ya da referandum olsun, Türk mali piyasaları bu tarz belirsizliğin olduğu dönemleri göreceli olarak daha zayıf bir performans ile kat ediyor. Hele ki küresel ekonomik risklerin arttığı, jeopolitik ve güvenlik kaygılarının zirve yaptığı bir dönemde.

AVRUPA'DA SEÇİMLER BELİRLİYİCİ OLACAK

4. Avrupa'da 2017 seçim yılı olacak. Bu seçimler içerisinde Almanya ve Fransa'nın seçimleri ön plana çıkıyor. Almanya'da tam tarihi belli olmamakla birlikte yaz sonu, sonbahar başı; Fransa'da ise Nisan-Haziran arası hem cumhurbaşkanlığı hem de milletvekili seçimlerine sahne olacak. Bu seçimlerde aşırı sağcı partilerin iktidara gelme ya da siyasetteki ağırlıklarını kuvvetlendirme ihtimalleri var. Dünyada milliyetçi söylemlerin kuvvet kazandığı bir dönemde Avrupa'da aşırı sağcı partilerin siyaset sahnesinde güç kazanmaları AB'nin geleceğini etkileyebilecek önemde bir siyasi değişime yol açabilir.

2017'DE YATIRIMCILAR TEMKİNLİ VE TEDBİRLİ BİR POLİTİKA İZLEMELİ. LİKİDİTE KOŞULLARINA DİKKAT EDİLMELİ VE FİNANSAL VARLIKLAR LİKİT ARAÇLARA PARK EDİLMELİ.

14-15 Mart tarihlerinde yapılacak olan FED'in faiz toplantısı önemli olabilir. Zira Trump'un mali genişleme yönündeki politikalarının netleşmesi sonrasında FED'in de para politikası denkleminde radikal bir şekilde değişikliğe gitmesi gerekebilir.

Bu değişim AB-Türkiye ilişkilerini dahi derinden etkileyebilir. Bu nedenle Avrupa seçimlerine gidilirken küresel mali piyasaların baskı altında olmasını beklemek doğru bir tespit olacaktır. Seçim sonuçları ise önümüzdeki birkaç yılı etkileyebilecek potansiyeller içerebilir.

GELİŞMELER KUVVETLİ BİR BELİRSİZLİĞE İŞARET EDİYOR

Ana hatlarıyla ön plana çıkardığımız bu dört hususun tamamı ya "olumsuz bir hikayeye" ya da "kuvvetli belirsizliğe" işaret ediyor. Böyle bir ortamda Türk mali piyasalarının olumlu bir eğilim kaydetmesini beklemek fazlaca iyimser olacaktır. Muhakkak ki 2016 yılında dünyanın geri kalanından negatif ayrıştık. Bu da hem Türk Lirası'nın hem de hisse senedi, bono ve tahvil piyasalarının ciddi manada ucuzlamasını beraberinde getirdi. Ancak, ucuzun da ucuzu vardır! Mevcut görünümü olumluya çevirecek bir olay ya da gelişme olmaksızın TL cinsi finansal varlıklarda fırsat olduğunu söylemek oldukça aceleci bir yaklaşım olacaktır. Ama, oldu ki, gündem olumlu manada netleşmeye başladı... Yukarıda vurguladığımız dört madde üzerinden somutlaştırsak: Trump dönemi ile birlikte atılacak adımların mevcut politikaların çok dışına çıkmaması; FED'in 2017 yılı için tahmin ettiği faiz artırımı sayısını 3'ten 2'ye revize etmesi; Referandum sonrasında Türk siyasi hayatına normalleşme gelmesi; AB seçimlerinden milliyetçi partilerin güçlenmeden çıkması... Bu yönde ya da buna yakın bir gerçekleşme Türkiye ekonomisi ve piyasaları için o kadar olumlu bir tablo getirecektir ki finansal varlık fiyatlarındaki ucuzluk algısını daha da pekiştirecektir. Ancak, aksi yönde bir gerçekleşme ise oldukça sorunlu ve tehlikeli bir gündemi beraberinde getirebilir. Bu nedenle: a) Temkinli ve tedbirli bir politika duruşu izlenmeli; b) Likidite koşullarına dikkat edilmeli ve finansal varlıklar likit araçlara park edilmeli; c) Ortaya ciddi fırsatlar çıkabileceği düşünülüp acele edilmemeli; d) Uzun vadede Türkiye'nin muhakkak iyi fırsatlar sunabileceği göz ardı edilmemelidir. Herkese iyi bir yıl dilerim.



ABD Başkanı
Donald Trump

FED Başkanı
Janet Yellen



Gümbür Gümbür GELİYORUZ

2016 ZOR BİR YILDI, 2017'DE DE ÖYLE OLACAK. AMA HERŞEYE RAĞMEN BAYMAK ÜLKESİNE, BAYİSİNE, SERVİSİNE VE MÜŞTERİLERİNE TAM GÜVEN DUYUYOR. BU BAKIŞ AÇISIYLA 2017'DE YATIRIMLAR YAKLAŞIK 40 MİLYON LİRA SEVİYESİNDE OLACAK. DAHA DA HEYECANLI, İNANÇLI VE GÜÇLÜ GİRDİĞİMİZ 2017'DE BİZİ BEKLEYENLERİ BAYMAK CEO'SU ENDER ÇOLAK ANLATIYOR.

2016, dünya ve Türkiye için hem ekonomik hem de siyasi olarak oldukça zor bir yıl oldu. Yıl boyunca yaşanan gelişmeler göz önüne alındığında 'dokuz ayın çarşambası biraraya geldi' dersek yanlışmış olmayız. Dünya ekonomisi bir yandan İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkma hazırlıklarıyla sarsılırken bir yandan da ABD Merkez Bankası FED'in faiz artırımı hazırlıkları yıl boyunca 'Demokles'in Kılıcı' gibi ekonomi yönetimlerinin tepesinde gezindi. ABD Başkanlık seçimlerini sürpriz bir şekilde Donald Trump'ın kazanması sonrasında doğan belirsizlik ise adeta diğer gelişmelerin tuzu biberi oldu. Tüm ülke ekonomileri ve küresel ticaret bu gelişmelerden olumsuz etkilenirken Türkiye bir yandan da kendine has sorunlarla boğuşmak durumunda kaldı. Başta 15 Temmuz'daki darbe girişimi ve onun artçı etkileri olmak üzere artan terör saldırıları, sınır komşumuz Suriye'de yaşanan savaşın olumsuz yansımaları siyasi ve ekonomik olarak Türkiye'yi zorlayan unsurların başında geldi.

Tüm gelişmeler sonucunda da yıl genelinde dolar yüzde 20, euro ise yüzde 15 civarında arttı. Hem küresel ekonomide hem de Türkiye ekonomisinde volatilitenin bu kadar yüksek olduğu bir yılda birçok sektörde, bırakın büyümeyi mevcut kazanımları korumak bile büyük kazanç sayıldı. Ancak bütün bu yaşananlara rağmen stratejisini doğru kuran, risk analizini iyi yapan, ekip ruhuyla birlikte hareket eden ve güçlü vizyona sahip şirketler büyümelerine devam etti.

HIZLI BÜYÜME ÜÇ YILDIR SÜRÜYOR

Isıtma-soğutma sektörünün öncüsü Baymak da bu şirketlerden biri. Baymak son üç yıldır devam eden hızlı büyümesini, dünya ve Türkiye için bu kadar zorlu bir yıl olan 2016'nın ilk 11 ayında da sürdürmeyi başardı. İlk 11 ayda yüzde 12'lik büyüyen Baymak için 2017 yeni atılımların yılı olacak. Baymak'ın ana hissedarları Hollandalı BDR Thermea'nın Türkiye ekonomisine güveninin tam olduğunu söyleyen Baymak CEO'su Ender Çolak, "2017'de yatırımlar katlanarak devam edecek. Önümüzdeki yıl içinde yatırım tutarı yaklaşık 40 milyon lira olacak" diyor. 2017 yılındaki büyüme hedeflerinin yüzde 18 olduğunu belirten Çolak, yoğunlaşmış kombide ise pazar payını en az 3 puan artırmayı

GEÇEN YIL SEKTÖRÜNDE BİR İLKE İMZA ATARAK BAYİ VE TESİSATÇILARI ADINA BİREYSEL EMEKLİLİK (BES) HESABI AÇMAYA BAŞLAYAN BAYMAK'IN **BES'Lİ SAYISI 2 BİN KİŞİYE ULAŞTI.** İSTEYEN KATILIMCININ EŞİ VEYA ÇOCUKLARI ADINA DA HESAP AÇABİLMESİYLE **BAYMAK AİLESİ'Nİ DAHA DA BÜYÜTEN PROJE BAYMAK'IN GURUR KAYNAĞI.**

hedeflediklerini ifade ediyor. Ender Çolak, Baymak'ın 2016'yı nasıl geçirdiğini ve 2017'ye ilişkin beklenti ve hedeflerini Baymaklife'a anlattı.

■ Baymak olarak 2016 gibi zorlu bir yılı nasıl geçirdiniz?

Gerçekten de 2016 hem dünyada hem de Türkiye'de kolay bir yıl olmadı. Ancak Baymak bütün olumsuzluklara rağmen son üç yıldır devam eden hızlı büyümesini sürdürmeyi başardı. Henüz yılsonu rakamları belli olmamakla birlikte 2016'da ciro bazında yüzde 12 seviyesinde büyüdüğümüzü söyleyebilirim. Bu büyümede en önemli pay kombi ve klimadan kaynaklandı. Kombi pazarının aynı kaldığı bir yılda biz adet bazında OEM dahil yüzde 10'un üzerinde büyüdük.

Klimada ise pazar payı artışımız 2016'da da devam etti. Pazar adetsel olarak yüzde 9 civarında büyürken Baymak satışlarını bunun tam dört katı, yüzde 36 artırdı. Bayilerimiz için 12 ay boyunca kesintisiz kazanç anlamına gelen klima işinde Baymak artık pazarın en önemli oyuncularından biri haline geldi. Duvar tipi yoğunlaşmış kazanın markalaşan adı Lectus ise liderliğini sürdürdü. Lectus ailesine bu yıl kattığımız 160 kw kapasiteli yeni ürünümüzle pazardaki liderliğimizi çok uzun yıllar sürdüreceğimizi düşünüyorum. Diğer taraftan termosifon/termoboyler ürün grubunda da pazar yüzde 5 adetsel büyüme gösterirken biz yüzde 10 büyüme rakamı yakaladık.

Ama tüm bunların ötesinde

YENİLENEBİLİR ENERJİDE BEREKET VAR

Baymak'ın geleceğe yönelik önem verdiği iş alanlarından biri yenilenebilir enerji. 2016'da çok önemli projelerde roller almaya başlayan Baymak, 2017'de bu alanda daha büyük bir atılım bekliyor.

- Bayyapı İnşaat, Ankara' da yükleniciliğini üstlendiği Emlak Konut Projesi "Sofa Loca"nın 25 kW kapasiteli PV sistem işi için Baymak'ı tercih etti. Projede, EDAŞ ile yürütülecek yasal işlemler dahil A'dan Z'ye tüm süreçler Baymak tarafından yönetilecek.
- Baymak ayrıca bir sözleşme aşamasında olan Türkiye

genelinde 15 farklı Emlak Konut projesini de aktif olarak takip ediyor.

- Bireysel ve tüzel tüm yatırımcıların korkulu rüyası haline gelen yasal işlemlerin takibi hizmetini de kendi bünyesindeki tecrübeli teknik kadrosuyla çözerek yatırımcıları bu yükten kurtarıyor.
- Baymak PV Ürün Müdürlüğü

2016'da araştırma kuruluşu GFK tarafından yapılan pazar ve marka araştırmasının sonuçlarıydı. Kuşkusuz en çarpıcı olan nokta; "kombi denince aklınıza hangi marka geliyor" sorusunun cevabıydı. Tüketiciler bu soruya herhangi bir şık görmeden dahi, yani yardımsız olarak "Baymak" yanıtını verdi. Bizim için bu sorunun cevabından daha önemli bir araştırma verisi ve gurur kaynağı olamaz.

■ Böyle zor bir yılda hiç de azımsanmayacak bu büyümeyi nasıl yakaladınız?

Bu büyümeye kaynak oluşturan adımlar çok sağlam atıldı. Hedefe ulaşmanın ve onu daha ileriye taşıyabilmenin temelinde yatırım ve altyapı desteği yatıyor. Baymak olarak başarı için ürünlere odaklanmanın ötesinde ürünün banttan, kurulumuna ve sonrasında kullanıma kadar tüm yaşam sürecinin iyileştirilmesine yatırım yaptık. 2016'da Türkiye'de daha güçlü bir yapıya ulaşmak için yatırım ve hizmet kalitesini geliştirecek birçok projeyi hayata geçirdik.

■ Bu projelerden bahsedebilir misiniz?

Bunların başında üç ay gibi kısa bir sürede tamamlanan lojistik projesi geliyor. Proje çerçevesinde lojistik altyapımızı bölge depolarıyla güçlendirdik. Diyarbakır, Erzurum, Ankara, Adana, İzmir ve Samsun bölge depolarıyla altı noktada yapılanmamızı tamamladık. Bu sayede teslimat sürelerimizi en aza indirmeyi başardık; dağıtım sürecinde hizmet kalitemizi yükselttik.

Diğer taraftan yeni mağaza konseptimiz Orange Store'lar giderek yaygınlaşıyor. 25'inci mağaza hizmete girdi. Orange Store'lar

BAYMAK, BDR
THERMEA GROUP'UN
BIOMAS KAZANIN
YANISIRA KOMBİ VE
GÜNEŞ KOLEKTÖRÜ
TEDARİKÇİSİ HALİNE
GELDİ. 2017'DE DE
İHRACATTA ALMANYA,
YENİ ZELANDA, ÇİN,
İSPANYA, RUSYA VE
UKRAYNA PAZARLARI
ÖNE ÇIKACAK. 2017'DE
BDR THERMEA
GROUP'A KOMBİ SATIŞI
ARTMASIYLA DA
İHRACATTA

%30
BÜYÜME HEDEFLENİYOR.

ürün teknolojisi ve hizmet yapısıyla tüketici, 12 ay satış yapabilecek ürün gamı ve taahhüt avantajlarıyla da bayiler için avantajlı. Zaten açılışı yapılan her yeni Orange Store'un sağladığı başarı, yeni başvuruları tetikliyor. Amacımız 2017 sonunda Orange Store sayımızı ikiye katlamak...

Bunlara ek olarak satış sonrası hizmetlerde katettiğimiz yol, pazara sunduğumuz üstün Hollanda teknolojiyi yeni ürünler, büyük projelerde yaptığımız hamlelerle aranan marka haline gelmemiz, hem yurtiçi hem de yurtdışı fuarlardaki atılımlarımız, eğitim ve tanıtım toplantılarımız, bayilere sunduğumuz finansman destek ve kampanyaları gibi birçok proje ve çalışmamız bizi başarıya götüren yolun mihenk taşları oldu.

2017'DE BAYİ YAPILANMASI

■ 2017 için konuşursak... Bu sene hangi projeleri göreceğiz ve öncelik neler olacak?

Bilindiği üzere bayi organizasyonumuzda taahhütçü bayileri yeniden ele aldık. Bu bayilerin tabela ve teşhirlerinin yenilenmesini sağlayacağız. Şu ana kadar 75 bayiden tabela değişimiyle ilgili dönüş aldık. Buna ek olarak bayi organizasyonumuzun genelinde 2017'de önemli adımlar atacağız. 2017 bayi yapılanmasına hem nitelik hem de nicelik açısından çok önem vereceğimiz bir yıl olacak. İsteddiğimiz yerde olmadığımızı düşündüğümüz bölgelerde hızlıca yapılanmaya gideceğiz. Tüm bayilerimizin markamızı en iyi şekilde temsil etmesi adına belli standartlar getireceğiz. Bu standartlar çerçevesinde bayi statülerini yalınlaştıracacağız. Ayrıca bayi yapılanmasında seçici olacağız. Diğer taraftan ödeme sistemlerinde, alacak yönetimi gibi konularda yani finansal anlamda destek olup çok daha yakın olmaya devam edeceğiz. Bayi prim sistemimizde

ve Bilgi İşlem Departmanı işbirliğiyle yürütülen ve kısa süre içinde hayata geçirilmesi planlanan proje kapsamında son kullanıcılar ve bayiler, Baymak kurumsal internet sitesi üzerinden ihtiyacı olan PV sistem kapasitesini kendisi hesaplayabiliyor ve talebini direkt bu yolla Baymak'a

iletebiliyor.

- Baymak kendi enerji ihtiyacının bir kısmını karşılamak amacıyla fabrika çatısına kurmayı planladığı 20 kW sistem için gerekli başvuruları yaptı ve ön onay aldı.
- EPDK tarafından çalışmaları devam eden düzenleme ile kendi çatısına öztüketim amaçlı

PV Sistem kurmak isteyen bir yatırımcının önündeki engeller kaldırılarak kısa süre içerisinde yasal sürecinin tamamlanması planlanıyor. Bu düzenlemenin Haziran 2017'ye kadar tamamlanması öngörülüyor. Bu sayede bireysel kullanıcının önündeki en büyük engel ortadan kalkmış olacak.

ise yalınlaşma ve iyileşme devam edecek.

■ Satış sonrası hizmetlerde 2016 çok önemli adımların atıldığı bir yıldır. 2017'de bu alana yönelik yenilikler olacak mı?

Markamızın adını taşıyan her ürünün kullanıcılarımızın hayatına konfor ve kolaylık sağlamasını hedefliyoruz. Bunun için sadece ürünün teknolojisini güçlendirmek yeterli değil. Bu nedenle büyümemizin en önemli destekçisi satış sonrası hizmetler. Bu alanda yurtiçinde ödül aldık, aday olduğumuz European Business Awards yarışmasında ise yarı finale kaldık. Bir kere bunu koruyacağız. Bunun için de servis yapılanmamızı güçlendirdik ve buna devam edeceğiz. Türkiye genelinde 25 firma, yetkili servisimiz olarak ailemize katıldı. Yetkili servislerimizde kurumsal kimlik çalışması başlatıldı. Buna bağlı olarak birçok bölgede yetkili servislerimizin mağaza düzeni yenilendi. Yetkili servislerimiz SOS (servis otomasyon sistemi) kullanımına geçti. 2016'da yılında başlatılan mobil donanım geçiş sürecine 2017'de devam edeceğiz.

■ Geçen yılın önemli gündem maddelerinden biri de dijital altyapı yatırımlarıydı. Örneğin Bayi Otomasyon Sistemi, 2016 sonunda devreye alındı. 2017'de bu konuda neler planlanıyor?

Bayi Otomasyon Sistemi bu noktada önem verdiğimiz bir konu. Bu sistem sayesinde bayilerimiz Baymak ile ilgili sipariş dahil tüm işlemlerini online takip edebilecek, tüm kampanyalarımızı anında hayata geçirebilecek ve kendi ödeme-teminat dengelerini kolaylıkla takip edebilecek. Bu durum bayilerimizin Baymak ile ilişkilerinde hız ve kolaylık sağlarken bayilerimiz de satış ve bölgelerindeki fırsatlara odaklanabilecek. Servis otomasyon

**BDR THERMEA'YA BAĞLI
ŞİRKETLER ARASINDA
GELENEKSEL HALE
GELEN EXCELLENCE
AWARD'DA
(MÜKEMMELLİK
ÖDÜLÜ), 2016 YILININ
BİRİNCİSİ OLDUK.**



sistemi de kullanıma açtık. Artık yetkili servislerimiz Baymak ile ilgili tüm işlemlerini online yapabiliyor. Ancak en önemlisi, yetkili servisimizin müşteri memnuniyetini anında ölçebiliyoruz.

Diğer büyük dijital yatırımımız ise SAP yazılımımız. Milyonlarca dolar harcadığımız bu yazılımla Baymak artık yepyeni bir döneme girmiş oluyor. Bu yazılımın hayata geçişini Nisan 2017 olarak planladık. Bu yazılımımız sonrasında verimliliğimiz ve hızımız artacak böylece paydaşlarımızla olan ilişkilerimiz çok daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşacak.

■ Eğitimler, kampanyalar ve geziler... 2017'de geçen sene gibi hareketli geçecek mi?

Elbette... Kısaca hatırlarsak; 2016 boyunca eğitim, tanıtım ve iftar yemeği vesilesiyle 13 kez bayilerimizle biraraya geldik. İstanbul ve Ankara dışında Samsun, Ordu, Antalya, İzmir, Zonguldak, Aydın, Bolu, Samsun'a tüm ekibimizle gittik. Yeni ürünlerimizi tanıttık, bayilerimizin sorularını yanıtladık. 2016 ilk yarıyı değerlendirme için ülke geneline yayılmış en büyük 23 bayimiz ile biraraya geldiğimiz Zirve 20 toplantımız çok verimli geçti. İkincisini ocak ayı içinde Belgrad'da yapacağız.

Diğer taraftan Umre ve iki Kiev seyahat kampanyası yaptık. Yine bayilerimiz için iPhone 6s kampanyası gerçekleştirdik. Kredi kartıyla ödeme uygulamasıyla bayimize nakit yönetimi konusunda büyük kolaylıklar sağladık. Türkiye'nin önde gelen bankalarıyla anlaşmalar yaparak, uygun taksit ve fiyat avantajları sunuyoruz. Bunun yanında bankacılık sisteminin bayi işlemlerinde etkin kullanımı için DBS sisteminde desteklemeye devam ettik.



Ruhumuzda MÜCADELE VAR

İSTANBUL ANADOLU YAKASI'NIN EN BÜYÜK
ANA DAĞITICILARINDAN GÜLER MÜHENDİSLİK'İN
KURUCUSU SİNAN GÜLER, "BAŞKA BİR FİRMANIN
ANA BAYİLİĞİNİ YAPMAM" DİYOR.

Güler Mühendislik'in İstanbul, Ataşehir'de bulunan Karaman Caddesi'ndeki altı katlı şık plazası yanındaki Optimum AVM'ye

rağmen hemen fark ediliyor. Isıtma - soğutma sektöründe 23 yıllık deneyime sahip olan Güler Mühendislik'in kurucusu Sinan Güler ile yaklaşık bin metrekarelik plazanın yönetim katındaki odasında bir araya geliyoruz.

İTÜ mezunu bir makine mühendisi olan ve şirketi iki kardeşiyle birlikte yöneten Sinan Güler, iş hayatına İstanbul, Erenköy'de bir Baymak bayisinde genç bir mühendis olarak atılmış. Kısa süreli profesyonel deneyim sonrası, 1991'de, kendi işini kurmuş ve tercihi de Baymak bayiliği olmuş. Taahhüt ile başlamış, 2000'de de Baymak'ın toptancı dağıtıcı bayisi haline gelmiş. "Baymak, istikrarın ön planda olduğu bir şirket... Güler Mühendislik olarak bu sisteme sonuna kadar destek veriyoruz" diyor Sinan Güler, "Bizim en önemli özelliğimiz mücadeleci oluşumuz. Bu mücadeleyi de genel merkezimize destek vererek yaparız."

Bugün 20 alt bayisi ve 10 kişilik ekibiyle faaliyet gösteren Güler Mühendislik aynı zamanda kentsel dönüşüm çerçevesinde inşaat projeleri de gerçekleştiriyor. 2016 için koydukları hedefleri yakaladıklarını anlatan Sinan Güler, 2017'de hedeflerinin satışları iki katına çıkarmak olduğunu söylüyor. Bu noktada da güvencesi Baymak'ın geniş ürün yelpazesi. "Susuzluk oluyor hidrofor satışı artıyor, sıcak oluyor klima satışları pathyor. Bu sayede hiç olmazsa ayakta kalma şansınız oluyor" diyor ve ekliyor: "Ama sadece klima satan bir firmanın bayisi olsanız ve klima satışları dursa, sistemi döndüremezsiniz. Dolayısıyla 23 yıldır bu sektörde faaliyet gösteren biri olarak başka bir firmanın ana bayiliğini yapmak istemem."

Hem Baymak'ın hem de ısıtma sektörünün serüvenini yakından bilen Sinan Güler, Baymaklife'a kendi yolunu anlattı.

■ İş hayatına nasıl başladınız?

1988'de İTÜ Makine



Sinan Güler'in, ressam kuzeni Hüseyin Söylemez'in tabloları ofisinin duvarlarını süslüyor.

Mühendisliği'ni bitirdikten sonra kısa süreli birkaç firmada çalıştım. Bunlardan biri Erenköy'deki Baymak bayisiydi. Zaten Baymak ile burada tanıştım. Daha sonra ise askere gittim. Döndüğümde, 1991'de, kendi işimi kurmaya karar verdim. O yıllarda Bostancı'da bir dükkan kiraladık. Sonra hangi firmanın bayisi olacağımıza karar verdik. Bu dönemde Baymak'tan bir bölge sorumlusu bizim ile görüşmek için geldi. Gelen kişi de tesadüfen Erenköy'deki Baymak bayisinde beraber çalıştığımız bir arkadaşım çıktı. O dönemde Baymak'ın yaşadığı bazı sorunlardan dolayı piyasada tereddüt vardı. Hem şirketi hem de ürünleri yakından tanıdığım için hiç o tereddüdü yaşamadım.

■ O dönemde İstanbul'da doğalgaz yoktu, değil mi?

Evet, o nedenle aslında risk alarak başladık. Önce İstanbul genelinde taahhüt ağırlıklı işler yaptık. Çok hızlı büyüdük. Öyle ki İstanbul'da almadığımız taahhüt işi kalmadı. Hatta 1993'te Anadolu Yakası'nın en çok taahhüt işi yapan firmasıydık. 2000'in başında

Sinan Güler'in (en sağda) ekibinde şu anda 10 çalışanı var. 2017'de bu sayıyı 15'e çıkarmayı hedefliyor. Ayrıca mevcut 20 alt bayi sayısı da artırarak bayilik sistemlerini daha iyi çalışır hale getirmeyi hedefliyor.

"İNŞAAT SEKTÖRÜNDE BİRİNCİ SINIF BİNALAR YAPIYORUZ"

Güler Mühendislik aynı zamanda inşaat sektöründe de faaliyet gösteriyor. Şirket, kentsel dönüşüm çerçevesinde İstanbul, Suadiye ve Erenköy civarında binalar yapıyor.

"Ama" diyor Sinan Güler, "İnşaat sektöründe bazı problemler var. Eğer finansmanınız iyi değilse çok büyük zorluk yaşayabileceğiniz bir alan. Biz kendi sermayemizle yola çıktık. İnşaatlarımızda da tamamen Baymak ürünleri kullanıyoruz." Baymak'ın bu alandaki etkinliğinin artmasına yardımcı olduklarını ekleyen Güler, "Hem inşaatçı hem pazarlama yapıyor ayrıca kendi ürünlerimizi kullanıyoruz."

Şu ana kadar üç büyük hacimli bina yaptık ve hepsi teslim edildi. Yeni birine de başlamak üzereyiz" diyor.

■ Son dönemde ekonomik gelişmelerden nasıl etkileniyorsunuz?

Piyasalardaki, kurdaki hareketlerden çok, halkın buna olan tepkisinin daha önemli olduğunu düşünüyorum. Vatandaş ürünü talep etmediği zaman problem

çıkıyor. Bence piyasada büyük bir problem yok. Türkiye geçmiş dönemlerde de bu tür sorunlar yaşadı ve hepsi geçti. Bugün yaşananlar da bitecek. Ancak vatandaş cebindeki parayı saklarsa, harcamaları kısırsa, piyasadaki hareket durursa o zaman işler kötü olur. Mevcut durumun geçeceğini ama biraz zaman alacağını düşünüyorum.



taahhüt işlerini azaltıp Baymak'ın toptancı dağıtıcı bayisi olduk. İşlerimiz iyice büyünce hem riskleri hem maliyetleri azaltmak için dört yıl önce Yenisahra Mahallesi'nde inşa ettiğim bu plazaya taşındık.

SATIŞLARI İKİ KATINA ÇIKARACAĞIZ

■ 23 yıl gibi oldukça uzun bir süredir Baymak bayisisiniz. Geçen bu süreçte şirketin geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Baymak'ı, BDR Thermea gibi Avrupa'da sektörün en önemli şirketlerinden birinin satın



alması, bayiler için çok önemli bir avantaj oldu. Böylece ürün kalitesi, teknoloji ve çeşitliliği önemli ölçüde arttı. Bir başka önemli fark da eskiden bir ürünü almak istediğimizde, ürünün yenilenmesi ve gelişi zaman alıyordu. Ama şu anda çok hızlı hareket ediliyor.

■ 2016 hedeflerini yakaladınız mı ve 2017 beklentileri nedir?

2016 için koyduğumuz hedeflere çok yakınız. 2017'de ise hedefimiz satışları 2 katına çıkarmak. Tabii ekonominin içinde bulunduğu genel durum itibarıyla genel giderlerimiz

İTÜ mezunu bir makine mühendisi olan ve şirketi iki kardeşiyle birlikte yöneten Sinan Güler, iş hayatına İstanbul, Erenköy'de bir Baymak bayisinde genç bir mühendis olarak atılmış.

çok artmış durumda. Ama bir yolunu bulup ciromuzu iki katına çıkaracağız. Altyapımızı bu hedefler doğrultusunda oluşturduk. Ama sadece bir noktada çekincemiz var. Piyasada evrakların geç dönmesiyle ilgili bir sorun var. Mesela istesek bu yıl da hedefimizin bir buçuk katına çıkarabilirdik. Ancak piyasaya olan güvensizliğimiz mal satışlarımıza engel oldu.

■ Isıtma-soğutma sektörü rekabetin çok yoğun olduğu bir alan. Pazardaki koşulları değerlendir misiniz?

Baymak köklü bir firma. Mazotlu, kömürlü kazanlardan gelen, bu işin genlerine kadar işlediği bir firma... Dolayısıyla sektördeki diğer firmalar ne kadar yaparsa yapsın belli segmentleri kurtarabiliyor. Bazen yılı kurtarıyorlar, bazen iki yıl öne geçiyorlar. Sonra tekrar Baymak gelip tecrübesiyle ve birikimiyle bir yere oturuyor. Çünkü Baymak'ın ürün yelpazesi çok geniş. Sektördeki birçok firma bir ya da birkaç ürün grubuyla gidiyor. Ama Baymak o kadar geniş bir yelpazeyle ilerliyor ki, bu da çok büyük bir avantaj. Bir dönem klimada, bir dönem hidroforda, olmuyor bazen başka bir ürün grubu devreye giriyor. Bu da bayileri müthiş rahatlatıyor, hiç olmazsa ayakta kalma şansınız oluyor. Sadece belli ürünlerin olduğu bir şirketin bayiliğini yaparsanız, bu rahatlıkta olamazsınız. Örneğin sadece klima satsanız ve klima satışları dursa, sistem dönmez. 23 yıldır bu sektörde faaliyet gösteriyorum, başka bir firmanın ana bayiliğini yapmak istemem. İşimi, bu ürün yelpazesinin olduğu, çeşit yaratabildiğim ve ürünlerin hepsine hükmedebildiğim yerde yapmak isterim.

GENEL MERKEZ'İN KLİMA HAMLESİ TADİMİZİ YERİNE GETİRDİ

■ 2016'da en çok hangi ürünleri sattınız?

Her zaman çok satılan ürün kombidir. Ama bu sene tadımızı yerine getiren klima satışları oldu. Ürünün çok iyi olması ve genel merkezin bu konuda çok vizyoner hamleler yapması klima satışlarımızın beklentilerin çok üzerinde gerçekleşmesini



Güler Mühendislik'in İstanbul, Ataşehir'de bulunan altı katlı şık plazası yaklaşık bin metrekare. Şirketin aynı zamanda bir de deposu bulunuyor.

sağladı. Baymak Genel Merkezi de çok iyi hamlelerle süreci çok iyi yönetti. Ürün seçimi, fiyat politikası adımlar çok olumlu yansıdı. Dolayısıyla 2017'de de satışlarımızda klimanın çok önemli bir yeri olacağını ve bu yıla göre daha da artacağını düşünüyorum. Klima bize iyi bir gelir kaynağı oluşturacak. Bunun yanı sıra Lectus da bu yıl çok sattığımız ürünler arasında yer alıyor.

■ Baymak'ta özellikle satış sonrası hizmetlerde ciddi bir atılım var. 23 yıllık bayi olarak size nasıl yansıyor?

İki türlü söyleyebilirim. Sizin de söylediğiniz gibi 23 yıldır bu işi yapıyorum. Böyle bakarsak servis tarafında bence en iyi günleri yaşıyoruz. Ama Güler Mühendislik özelinde daha da memnunum. Çünkü bu servis işlerinden çok yorulmuştum. Eskiden servislerle olan işler çok bürokratikti. İş yapacak servise ulaşmak zordu. Ama şimdi ilişkilerimiz ve iletişimimiz çok iyi... Bence bu çok önemli. Zira sorunlarını halledecek kişiyi buldun mu, iletişim kurdun mu zaten sorun kalmıyor. İletişim problemi yaşadığınız zaman ise sorun çözülüyor. Şimdi servislerde bütün iletişim kanalları açık. Özetle servis kalitemize 10 üzerinden 10 veriyorum.

BAŞKA TÜRLÜ BİRŞEY

TÜRKİYE'NİN İLK ÇİFT ISITICILI TERMOSİFONU AQUA PRISMATIC JET, BAYMAK'IN 'RAKİPSİZ' ÜRÜNLER PORTFÖYÜNDEKİ EŞSİZ PARÇALARDAN BİRİ. AKILLI, SÜPER HIZLI VE SAĞLIĞINIZI EN İNCE DETAYINA KADAR DÜŞÜNÜYOR.

Termosifon hem donanım hem de çalışma prensibi itibarıyla kullanımı, sıcak suyun en kolay şekilde hazırlanmasını sağlayan bir cihazdır. Elektrikle çalışır,

bu sayede deposundaki suyu ısıtır, muhafaza eder yani kullanım sıcak suyunu sağlar. Soğuk su girişi, sıcak su çıkışı ve elektrik girişi vardır. Elektrik verdiğinizde cihazın içinde çalışma termostatu devreye girer ve deposunda bulunan suyu ısıtır. Belirlenen sıcaklık elde edildiğinde ise çalışma termostatu suyun sıcaklığını algılar ve rezistansı otomatikçe alır.

Baymak, termosifon ile ilgili bilinen tüm bu gerçekleri Aqua Prismatic Jet ile değiştiriyor. Öncelikle çok hızlı... Türkiye'deki ilk çift ısıtıcı termosifon unvanını taşıyan Aqua Prismatic Jet, 2x2 kw gücündeki çift rezistansıyla piyasadaki en yüksek teknolojiyi temsil ediyor. Öyle ki rakipleri güç açısından yanına bile yaklaşmıyor. Diğer taraftan Aqua Prismatic Jet akıllı. Evden çıkarken şık LCD kullanım paneli ve gelişmiş programlama özellikleri yardımıyla yapacağınız ayarlamayla eve geldiğinizde sıcak suyunuz hazır oluyor. Ve sağlık açısından en üst korumayı sağlıyor. Anti Lejyon özelliği ve titanyum katkılı çift emaye kaplı deposu bakteri oluşumuna izin vermiyor. Başka?

Çocuk kilidi, dört katmanlı güvenlik koruması, susuz çalışmama, arıza oluştuğunda kullanıcıyı uyarma...

Aqua Prismatic Jet, gerçekten bir termosifondan fazlasını ve geleceği temsil ediyor. Daha fazlası için Baymak Ürün ve Eğitim Müdürü Şahin Özkan eşliğinde Aqua Prismatic Jet içinde tura çıktık.

SÖYLEMESİ AYIP JET GİBİYİM

Aqua Prismatic Jet adından anlaşılacağı üzere piyasadaki en hızlı su ısıtma süresine sahip termosifon. Piyasadaki çoğu cihaz 1800-2000 watt gücüne sahip. Aqua Prismatic Jet ise içinde bulunan 2+2 kw rezistansla yüksek güçte çalışabiliyor böylece su ısıtma süresini yarı yarıya azaltabiliyor. Örneğin 65 litrelik bir suyun ısınması (25 derece) diğer cihazlarda 60 dakikayı bulabilirken Prismatic Jet, bu süreyi 30 dakikanın altına çekiyor. Bu da kullanıcıya yüksek konfor sağlıyor. Öte yandan termosifon istenildiği takdirde tek ısıtıcı ile çalışma imkanı da sunuyor. Üstelik cihazın dış yüzeyinde 20 mm kalınlığında poliüretan izolasyon malzemesi bulunuyor. Bu da ısınan suyun uzun süre sıcak kalmasını sağlıyor.

ÇOK AMA ÇOK AKILLIYIM

Teknolojinin ilerlemesiyle artık evdeki cihazların da akıllandığı,



TÜRKİYE'DEKİ İLK ÇİFT
ISITICILI TERMOSİFON
UNVANINI TAŞIYAN
AQUA PRISMATIC JET,
2X2 KW GÜCÜNDEKİ
ÇİFT REZİSTANSIYLA
PİYASADAKİ EN
YÜKSEK TEKNOLOJİYİ
TEMSİL EDİYOR.

uzaktan programlanabildiği bir döneme giriyoruz. Baymak Aqua Prismatic Jet, işte bu yeni dünyanın termosifonu. Cihazda bulunan "Akıllı Programlanabilme" özelliği sayesinde sıcak suyunuzu istediğiniz zaman hazır olacak şekilde belirleme şansına sahip olabiliyorsunuz. Örneğin evden çıkarken Aqua Prismatic Jet'i ayarladığınızda, akşam geliş saatinizde sıcak suyunuz hazır olabiliyor. Böylece suyun ısınması için beklemek zorunda kalmadığınız gibi gün içinde cihazın boş yere çalışmasını da engellemiş oluyorsunuz. Üstelik tüm bu ayarlama işlemini gelişmiş ve basit kullanımlı LCD ekranı üzerinden rahatlıkla yapabiliyorsunuz. Ayrıca Aqua Prismatic Jet, arızası olduğunda kullanıcıyı uyuracak kadar da akıllı.

SAĞLIĞINIZ EMİN ELERDE

Durgun ılık suda bilimsel olarak ispatlandığı üzere bakteri oluşur. Bu bakterilerden korunmak için



Baymak Ürün ve Eğitim Müdürü Şahin Özkan, cihaz kullanımında aç-kapa yapılmasının sadece suyun değil deponun da ısınmasını gerektirdiği için ekstra enerji maliyeti yarattığını dolayısıyla termosifon kullanılmadığında düşük sıcaklıklarda tutulmasının en ideal çözüm olduğunu anlatıyor.

suyun belli bir sıcaklıkta olması gerekir. Aqua Prismatic Jet, "anti Lejyon" özelliğiyle eğer kullanıcı altı gün boyunca suyunu 65 derecenin üzerine çıkarmadıysa otomatik olarak çalışır ve suyu ısıtır. Böylece bakteri oluşumunu engeller. Öte yandan Aqua Prismatic Jet'in deposunun içi titanyum katkılı çift kat emaye kaplıdır. Baymak tesislerinde ciddi kalite kontrol testlerinden geçen cihaz bu özelliğiyle muhafaza ettiği suyun temiz kalmasını ve bakteri oluşmasının önüne geçer.

SÜPER GÜVENLİYİM

Bu nedenle genelde güvenli bir cihazdır. Ancak Baymak, Aqua Prismatic Jet'te güvenlik konusunu birkaç adım ileri taşıyor ve dört ayrı emniyet sistemiyle maksimum güvenlik sunuyor. Bunlardan ilki, basınç yükselmelerine karşı çekvaflı emniyet ventili. Buna ek olarak aşırı sıcaklığı önleme fonksiyonu bulunuyor. Emniyet termostatu ve 25 amperlik sigorta da ürünle beraber geliyor. Üstelik Baymak tüm ek koruma ekipmanlarını da ürün kutusuyla beraber gönderiyor ve tüketicilere ekstra bir maliyet yaratmıyor. Ayrıca termosifon da yan bir özellik olarak donma koruması bulunuyor. Tüm bu güvenlik tedbirlerine ek olarak Aqua Prismatic Jet susuz çalışmama ve çocuk kilidi özelliğine sahip...

GENİŞ AİLE

Baymak'ın sıcak su grubundaki ana markası Aqua Ailesi altında Prismatic Jet dışında dört model daha bulunuyor. Bunlardan ilki Aqua LCD Prizmatik, hem dış görünüm hem de teknik özellikler açısından Prismatic Jet ile benzerlik gösteriyor. Aradaki tek fark, çift ısıtıcının olmaması. Ailenin diğer üyesi Prizmatik Konfor ise kumanda panelinin daha sade olduğu, görünüm ve teknik açıdan yine ailenin standart özelliklerini barındıran bir termosifon. Tabii LCD panelin olmadığı cihazda ailenin diğer iki üyesinde bulunan akıllı kumanda, anti Lejyon gibi üst özellikler yer almıyor. Aqua Konfor serisinin ayrıca silindirik bir modeli de bulunuyor.

Aqua Termoboyler ise hibrit bir model. Ailedeki mevcut elektrikli termosifonlardan farklı olarak ilave bir serpantinle ek enerji kaynaklarından istifade edilebiliyor. Yani güneş kolektörü, merkezi sistem, kazan, kat kaloriferi hatta jeotermal enerjilerini kullanabiliyor. Örneğin kat kaloriferiyle ısınan bir dairede son radyatörden Aqua Termoboyler'e yapılan bir bağlantıyla kışın kat kaloriferi çalıştığı süreçte elektrik kullanmadan ihtiyaç duyulan sıcak su sağlanabiliyor. Yazları ise Güneş enerjisi varsa kolektör ile entegre edilebiliyor.

HERKESİN İHTİYACINA CEVAP VERİRİM

Sıcak su ihtiyacı doğalgazın olduğu yerlerde genellikle kombiler ya da hermetik şofbenler aracılığıyla sağlanır. Ama doğalgazın olmadığı özelliklerle Türkiye'nin kıyı şeridinde termosifon sıcak su ihtiyacının bir numaralı tedarikçisi. Buna ek olarak bazı merkezi sistem ısıtma kullanılan binalarda da termosifona ihtiyaç duyulabiliyor. Baymak Aqua Prismatic Jet tüm bu ihtiyaçları karşılayabilecek kapasitelerle geliyor. Montajı da çok kolay olan cihazın, 50, 65, 80 ve 100 litrelik kapasitelere sahip.

TERMOSİFON KULLANMA KILAVUZU

Çoğu tüketici termosifonu yanlış kullanıp normalden fazla enerji tüketiyor. Normal koşullarda insan vücudu en fazla 42-43 derece su sıcaklığına dayanabilir ve kullanım olarak 40 derece idealdir. Bu sıcaklığın sağlanabilmesi için 50-60 derece yeterlidir. 70-80 dereceyle çalıştırıldığında ise su sıcaklığını dengelemek için soğuk su açılır. Bu hem su hem de enerji kaybı anlamına geliyor. Diğer taraftan termosifonun aç-kapa yapılması da sadece suyun değil cihazın deposunun da ısınması gerektirdiği için ekstra enerji maliyeti yaratır. Cihaz kullanılmadığında düşük sıcaklıklarda tutulması en ideal çözüm.

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.





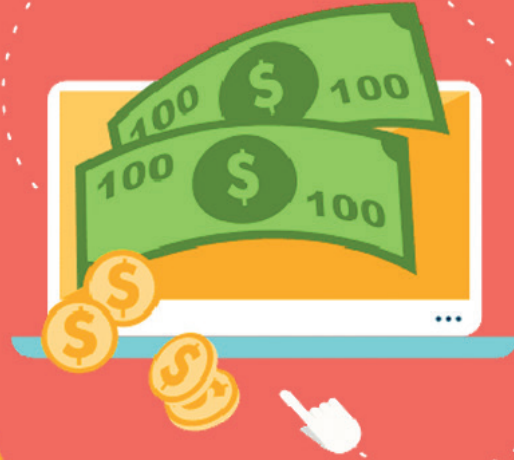
DAHA YAKINIZ

BAYMAK BAYİ OTOMASYON SİSTEMİ, KISA ADIYLA BBOS, BAYİLERİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRACAK BİRÇOK ÖZELLİĞE SAHİP. ÖRNEĞİN ARTIK SİPARİŞLER İNTERNET'TEN VERİLEBİLECEK.

Baymak Üst Yönetimi için 2017, bayi yapılanmasına hem nitelik hem de nicelik anlamında çok önem vereceği bir yıl olacak. Coğrafi yapılanma daha etkin olunmak istenilen bölgeler ön planda tutularak ele alınacak ve hızlı yapılanmaya gidilecek. Ayrıca tüm bayilerin 'Baymak markası'nı en iyi şekilde temsil etmesi adına belli standartlar getirilecek. Zira artık Baymak, bağımsız araştırma şirketlerinin de onayladığı üzere ısıtma ve soğutma

sektörünün üst düzey bir markası. Ve bu noktadan geriye dönülmesi söz konusu bile değil.

İşte bu yapılanmanın en önemli ayaklarından biri "Bayi Otomasyon Sistemi". Kısaltması BBOS... Baymak CEO'su Ender Çolak, 2016 içinde düzenlenen bayi buluşmalarında vurguladığı üzere "daha etki bir organizasyonun anahtarı" olacak. Zira bayiler bir ekrandan siparişlerini, risk teminat bilgilerini, hedef ve gerçekleştirmelerini görebilecek. Bu sistemle kampanyalardan haberdar olabilecek, ürün ve stok takibini yapabilecek. Diğer taraftan Baymak

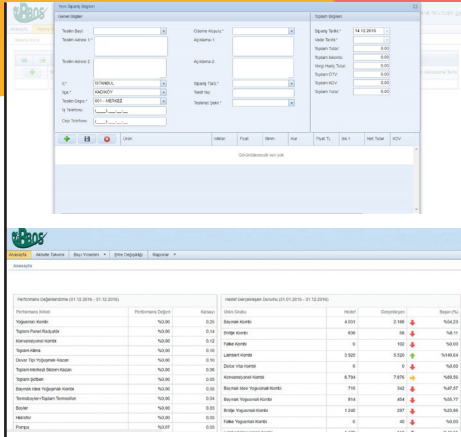


satış ekipleri ziyaretlerini ve bölge hedeflerini artık online takip edebiliyor böylece daha çok ziyaret yapabilecek; bayilerle daha etkin çalışabilecek.

BBOS yazılımı altı ay süren yoğun bir çalışmanın sonucunda hazırlandı. Baymak proje ekibi ile bu alandaki önemli yazılım firmalarından Infoera arasında gerçekleştirilen işbirliğiyle başlatılan BBOS'un geliştirme ve test sürecine bayiler de dahil edildi. Bayilerle yapılan bire bir görüşmelerden elde edilen öneriler ve test süreçlerinden çıkan sonuçlar, Baymak ve bayilerinin ihtiyaçlarına uygun olarak geliştirilmesine olanak verdi. BBOS'a geçiş sürecinde hatayla karşılaşmamak için de test süreci farklı bölümlerin katılımıyla iki ayda tamamlandı. Aralık ayının ilk haftası içinde de İstanbul, Adapazarı ve İzmit pilot bölgelerinde kullanımına sunuldu. Aralık ayının son haftasına kadar pilot bölgeden gelen öneri ve değerlendirmeler gözönünde bulundurularak geliştirme süreci devam etti. Aralık ayı son haftası yazılımın kullanım bölgesi genişletilerek Bursa, Ege Bölgesi ve Antalya bayilerine hizmet vermeye başlandı. Ocak ayı itibarıyla da tüm Baymak bayilerine açılması hedefleniyor.

BBOS NASIL KULLANILIR?

Öncelikle BBOS'a Baymak kurumsal Web adresi üzerinden yer alan bayi giriş alanından erişiliyor. Ayrıca bir kuruluşa ihtiyaç yok böylece İnternet olan her ortamdan 7/24 ulaşmak mümkün. Tabii şifreyle... BBOS kullanıcı adı ve şifreleri, bayiler adına özel olarak



BBOS ana giriş ekranında; bayilerin yıllık ve aylık olarak gerçekleşen satışları ve hedefleri, güncel risk ve bakiye durumlarıyla çek bilgileri paylaşıyor.

belirlendi. Bayiler, belirli kullanım süresinden sonra bilgi güvenliğini sağlamak amacıyla BBOS'taki "şifre değiştirme alanı"nı kullanarak yeni şifrelerini kendileri oluşturabilecek.

İÇİNDE NELER VAR?

BBOS ana giriş ekranında; bayilerin yıllık ve aylık olarak gerçekleşen satışları ve hedefleri, güncel risk ve bakiye durumlarıyla çek bilgileri paylaşıyor. Diğer ekran ise sipariş işlemleriyle ilgili. "Sipariş giriş ekranı"nda kolay ve hızlı ürün bulma fonksiyonuyla ürün seçimi yapılabilir. Alt bayi sevkiyatlarında otomatik teslim yeri bilgisi oluşturma, ürün kodu ya da adıyla arama yapabilir, depo kodu ve ödeme koşul alanlarının tek seferde kayıt edilebilmesi gibi özellikleriyle BBOS, sipariş giriş işleminin kısa sürede tamamlanmasını sağlıyor. "Sipariş durum raporu" ile BBOS üzerinden Baymak sistemine gönderilen siparişlerin güncel

risk ve sevkiyat durumu takip edilebiliyor. "Sipariş durum raporu", Excel formatında bir rapor olarak alınabiliyor. "Kampanya ekranı"ndan ise duyurusu yapılan genel ve özel kampanya bilgilerine ulaşılabilir.

EĞİTİM VIDEOSUNU İZLEYİN!

BBOS içinde ayrıca bir kullanıcı eğitim videosu bulunuyor. Kullanıcı eğitim videosu, BBOS kullanımı hakkında detaylı bilgi edinilmesi amacıyla hazırlandı. BBOS kullanıcı videosu; ana ekrandan sipariş giriş ekranına, kampanyalar ve şifre değiştirme alanlarına kadar yazılım içindeki her bir alanın detaylı açıklanmalarını içeriyor. Ayrıca kullanıcı videosunda sipariş girişiyle ilgili tüm aşamalar açıklayıcı bir biçimde anlatılıyor.

Özetle Bayi Otomasyon Sistemi, Baymak ile bayileri arasında kesintisiz ve güçlü bir iletişim sağlamayı hedefliyor. Bununla birlikte daha basit ve fonksiyonel hale getirilen sipariş ekranı sayesinde sipariş giriş işlemi daha kolay hale geliyor. Sürekli olarak güncellenen risk, bakiye ve çek bilgileri de, Baymak bayilerinin finansal tablolarını çok daha etkin yönetmelerini sağlayacak.

BBOS yazılımı Baymak tarafından kullanılmakta olan CPM yazılımı ile iki yönlü olarak bütünleşmiş (entegre) şekilde çalışmaktadır. Bütünleşmiş olarak çalışan BBOS ve CPM yazılımları arasındaki veri alışverişi kısa süre içerisinde gerçekleşmektedir. CPM yazılımında işlenen sipariş, bakiye, risk ve çek bilgileri kısa süre içerisinde BBOS sisteminde güncellenmektedir. Bu sistem etkileşimi ile bayilerimizin BBOS yazılımı üzerinden Baymakta ki güncel bilgilerine erişimi mümkün olmaktadır.

'Ferrari'sini Satan Bilge'nin AVRUPA FETHİ



BİR TAKIM DÜŞÜNÜN Kİ; SÜPER LİG'E ÇIKTIĞI İLK YIL FIRTINA GİBİ ESSİN, DÖRT BÜYÜKLERE KÖK SÖKTÜREREK UEFA BİLETİNİ KAPSIN. BİR TAKIM DÜŞÜNÜN Kİ; TARİHİNDE İLK DEFA BİR AVRUPA ORGANİZASYONA KATILSIN VE "ÇIKILMAZ" DENİLEN GRUPTAN, GEÇEN YILIN UEFA AVRUPA LİG'İ YARI FİNALİSTİ VİLLARREAL'İ DE GERİDE BIRAKIP LİDER ÇIKSIN.

A

vrupa UEFA Ligi L grubunu lider bitiren ve son 32 takım arasına girme başarısını gösteren Osmanlıspor'un bu muazzam

başarısı birçok kişiye 'şans' gibi gözükebilir. Ancak gerek Süper Lig'de gerekse UEFA maçlarında süper bir disiplin ve oyun anlayışıyla mücadele eden başkent ekibinin bu başarısında şans faktörü yok denecek kadar az. UEFA Avrupa Ligi'nde üç ön eleme turu oynayan Osmanlıspor, altı karşılaşmada da yenilgi yüzü görmedi. Eleme turlarında çıktığı altı karşılaşmadan beş galibiyet ve bir beraberlikle ayrılan Osmanlıspor, bu maçlarda rakip fileleri 13 kez havalandırırken kalesinde ise sadece iki gol gördü. Mücadele ettiği L Grubu'nda ise oynadığı altı maçta üç galibiyet bir beraberlik iki mağlubiyet aldı. Rakip fileleri 10 kez havalandırırken kalesinde yedi gol gördü. Osmanlıspor, şimdi ise UEFA'da yeni bir tarih yazmak için 16-23 Şubat 2017 tarihlerini bekliyor. Üst turdaki rakibi ise Yunan futbolunun meşhur takımı Olympiakos. Başkent ekibinin, kendi ligini 2011'den bu yana şampiyon tamamlayan Olympiakos karşısında yeni bir zafere imza atması ise artık hiç kimse için sürpriz olmayacak.

OTOMOBİL GİTTİ AMA...

Osmanlıspor'un başarısının ardında yıldız futbolculara harcanmış milyonlarca euro'lar değil, tam anlamıyla bir takım ruhu yatıyor. Malmecenesinden masörüne, kalecisinden yedek futbolcusuna, teknik direktöründen antrenörüne kadar kuşkusuz herkes bu 'mucizede' pay sahibi. Ancak bir isim var ki, aslan payını ona vermek gerekiyor: Teknik Direktör Mustafa Reşit Akçay. Çünkü o kelimenin tam anlamıyla bir 'Avrupa Fatih'i. Trabzonspor'u çalıştırdığı dönemde çıktığı 12 Avrupa maçında dokuz galibiyet, üç beraberlik alan Akçay, Osmanlıspor ile çıktığı 12 Avrupa maçında ise sekiz galibiyet iki beraberlik alırken sadece iki kez sahadan boynu bükük ayrıldı. Akçay'ın bu başarısının altında ise öğrenme isteği, çalışma ve asla pes etmeme yatıyor.



Osmanlıspor'un başarısının ardında yıldız futbolculara harcanmış milyonlarca euro'lar değil, tam anlamıyla bir takım ruhu yatıyor.

Onun hikayesi biraz da, 3 milyondan fazla satarak tüm dünyada büyük yankı uyandıran Robin Sharma'nın "Ferrari'sini Satan Bilge" kitabı gibi. Teknik direktörlük kariyerinde pek çok ilginç olay yaşayan ve basamakları sabırla çıkan Akçay'ın kariyerindeki dönüm noktası ise kendi ifadesiyle 1996'da Hollanda'nın ünlü takımı Ajax'ın altyapısında yedi ay boyunca aldığı eğitim. Dünyanın en iyi altyapı okulu olarak bilinen Ajax'ta eğitim alabilmek için parası yeterli olmadığı için otomobilini bile satmak zorunda kalan Akçay, Utrecht'e bir yakının yanında kalarak eğitim için her gün Amsterdam'a gidip geliyor. Luis Van Gaal'ın yanında staj yaparak Ajax'ta uygulanan antrenman teknikleri üzerinde çalışmalar yürüten Akçay, bu eğitimin meyvelerini ise sonraki yıllarda yavaş yavaş topluyor.

LAKABI "FİLOZOF MUSTAFA"

Her ne kadar Türkiye, Akçay'ı, 2012'de çalıştırdığı 1461 Trabzon'un Galatasaray'ı kupanın dışında bıraktığı maçtan sonra tanısa da, gerçek futbolseverlerin gözünde çok farklı bir yeri vardı Mustafa Reşit Akçay'ın. Galatasaray maçıyla ülkenin gündemine oturmayı başarması birilerinin dikkatini çekmesi açısından faydalı oldu belki ama onun hikayesi çok daha eskilere dayanıyor. Vanspor, Göztepe, Sakaryaspor, Antalyaspor, Gümüşhanespor, Elazığspor, Ofspor, Beylerbeyi



UEFA Avrupa Ligi'nin son maçında Osmanlıspor Zurich'i 2-0 yenerek gruptan lider olarak çıkmayı başardı. Osmanlıspor'un resimdeki ilk golünü Adam Maher kaydetti.





14 Aralıkta oynanan Ziraat Türkiye Kupası 2. hafta karşılaşmasında Osmanlıspor deplasmanda, 2. Lig ekiplerinden Kırklarelispor ile karşılaştı. Rakip oyuncular Osmanlıspor'u çiçeklerle ve alkışlarla karşıladı.

ve Pazarspor gibi birçok takımı çalıştıran tecrübeli hoca, 2009'da Tavşanlı Linyitspor'u çalıştırmaya başladı. Gerçek başarı hikayesi de orada başlar. Kötü bir durumda aldığı Tavşanlı Linyitspor'u önce Bank Asya 1. Lig'e çıkaran Akçay, daha sonra bu ligde de kimsenin beklemediği şekilde üst sıralara hatta şampiyonluğa oynayan bir takım yaratmayı başardı. Tavşanlı Linyitspor taraftarları, dış görünümüne özen göstermeyen rahat tavırları ve aykırı açıklamaları nedeniyle ona "Filozof Mustafa" lakabını taktı. "Bu ülkede dış görünüşe gereğinden fazla önem veriliyor. Buna bir tepki olarak anarşist bir görüntüm var" sözleri onu daha iyi anlatıyor.

Tavşanlı'daki başarılarıyla bir anda herkesin ilgisini çekmeyi başaran Mustafa Hoca, yine herkesi



Tavşanlı Linyitspor taraftarları, dış görünümüne özen göstermeyen rahat tavırları ve aykırı açıklamaları nedeniyle ona "Filozof Mustafa" lakabını taktı.

şaşırtacak bir kararla memleketinin takımı 1461 Trabzon'un başına geçerek bir alt lige dönüş yaptı. Bu kadar popüler olmuşken bir alt lige dönmesine kimse anlam veremiyordu ama onun tarzı buydu ve düşündüğünü yine başaracaktı. Trabzonspor'un -herkesin umudunu kestiği- pilot takımı 1461 Trabzon'u alt ligden çıkarıp PTT 1. Lig'de de şampiyon yaptı ancak statü gereği Trabzonspor ile aynı ligde oynayamadığı için Süper Lig'e çıkamadı. Ancak Trabzonspor'a Yusuf Erdoğan gibi önemli bir oyuncu kazandırdı. Tıpkı yıllar önce Fatih Tekke ve Gökdeniz Karadeniz'i kazandırdığı gibi... Daha sonra başına geçtiği ve 12 Avrupa maçında galibiyet 3 beraberlik aldığı Trabzonspor yönetimiyle görüş farklılığına düşen Akçay rotasını çevirdiği Akhisarspor'da da önemli başarılarla imza attı.

Ege temsilcisiyle yolları ayırıp başkent ekibinin yolunu tutan Akçay'ın Osmanlıspor'u 2015-2016 sezonunda ilk kez mücadele ettiği Süper Lig'de fırtına gibi eserken topladığı 52 puanla ligi beşinci sırada tamamlayıp Avrupa kupalarına katılmaya hak kazandı. Bu yıl ise Avrupa nedeniyle Çarşamba-Pazar maç temposuna rağmen 14 maçta topladığı 22 puanla liderin 10 puan gerisinde yedinci sırada yer alıyorlar. Yukarıda okuduğunuz bu nedenlerle de futbolseverler Osmanlıspor'un değil, Yunan ekibi Olimpiykos'un kötü bir kura çektiğine inanıyor.

MERKEZİ SİSTEMİN KRALLARI KAZAN'DIRIR

Baymak **Yer Tipi Magnus** ve **Duvar Tipi Lectus / Lectus Plus 160** yoğunluğalı kazanlarla aradığınız mükemmel verimliliğı sağılayın



Lectus Duvar Tipi Premix Yoğuşmalı Kazan	Kapasite: 65 kW, 90 kW, 115 kW Modelleri	15 Kazana Kadar Kaskad Çalıştırma	%111,3'e Varan Yüksek Verim (DIN 4702-8 Normuna Göre)
--	--	---	---



Lectus Plus 160 Duvar Tipi Premix Yoğuşmalı Kazan	Kapasite: 161,6 kW	15 Kazana Kadar Kaskad Çalıştırma	%108,5 Verim (92/42/EEC Kısmi yükte dönüş suyu sıcaklığı 30°C merkezi sistem verimi)
---	-----------------------	---	--



Magnus Yer Tipi Premix Yoğuşmalı Kazan	Kapasite: 285 - 1300 kW arasında
Al-Mg-Si Döküm Dilimli Eşanjör ile Yüksek Isıl İletkenlik	%109,6 Yüksek Verimli (DIN 4702-8 Normuna Göre)

1981'de İstanbul'da doğan Simge Sağın müzisyen bir babanın kızı. Bu sayede müzikle iç içe büyümüş. 12 yaşında gitar çalmaya ve besteler yapmaya başlamış.



FARK YARATMAK

SİMGE SAĞIN TÜRK POPÜLER MÜZİĞİ'NİN YENİ YILDIZI. ONUN HİKAYESİ, "FARK YARATMANIN" HEM NE KADAR ZOR HEM DE NE KADAR İŞİNE KENDİNİ ADAYARAK OLABİLECEĞİNİ ANLATIYOR.

Simge Sağın, Beyazıt Öztürk girişiyle "O son dönemin en popüler şarkıcılarından biri" diyerek başlayalım yazımıza... "Miş, Miş" ve "Yankı" isimli şarkıları şu sıralar her yerde karşınıza çıkıyor. Eğer bir şekilde müzik kanallarından biri açıksa televizyonunuzda Türk müzik piyasasında ne kadar çok yeni ismin çıktığını fark edeceksiniz. Üretimin görece kolaylaşması sebebiyle tek şarkılık albümler yapmak ve bu şarkıya klip çekmek artık 10 değil beş yıl öncesine göre bile artık zor işler değil. Hiç paranız yoksa bile amatörce bile olsa bir klip çekip ardından Youtube'da yayınlayıp popüler olmak ihtimal dahilinde.

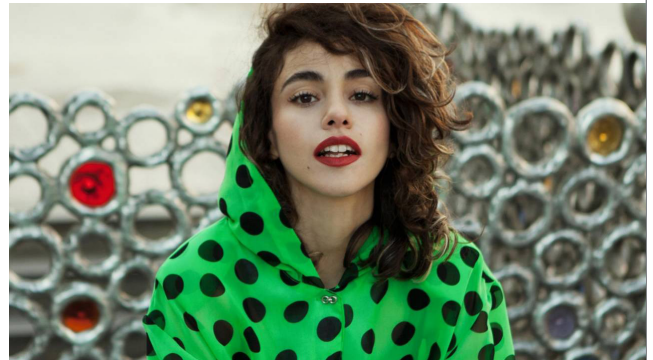
Simge Sağın'ın farkı bu popülerliğe tam 24 yıllık bir emeğin ardından ulaşması. 35 yaşındaki şarkıcı Devlet Konservatuarı mezunu. Zeynep Dizdar orkestrasıyla başladığı profesyonel kariyerinde Gülşen'e dört, Yaşar'a iki ve Serdar Ortaç'a iki sene sahnede vokalist yaptı. Bu süreçte 2007 yapımı Vahide

Perçin, Talat Bulut ve İlhan Şeşen'in başrollerini paylaştığı "Annem" dizisi için Kırac ile düet yaptı. "Annem" şarkısı 2010'da 818 bin 316 dinlenmeyle dijital ortamda en çok dinlenen 20 şarkı arasına girdi - 17'inci sıra... Ayrıca Süper FM'inki gibi pek çok jenerik ve dizi müziği çalışmasında katkıda bulundu.

İlk albümünü ise ancak 2011'de yapabildi. Ama müzik piyasasının önemli isimlerinden Erdem Kınay

RIFF COHEN İLE BİRLİKTE...

Evinde Youtube'da gezinirken şans eseri rastladığı "Dans Mon Quartier" şarkısının orijinali Fransız şarkıcı Riff Cohen'e ait. Şarkının Türkçe versiyonu için Sağın ve Cohen birlikte çalışmış.



90'LAR VE TÜRK MÜZİĞİ

Simge Sağın hem müzisyen bir aileden gelmesi hem de çocukluğunun 90'larda geçmesi nedeniyle hem 90'ların müziğine çok aşina hem de Türk müziğinin yakın tarihine henüz 35 yaşında olmasına rağmen oldukça hakim. Yani Türk müziğinin gelişimini iyi biliyor. Ona bu çerçevede iki soru sorduk.

■ **90'larda olsaydınız ve kiminle çalışmak isterdiniz?**

Onno Tunç.. Kendisi bu ülkenin bu zamana kadar gördüğü en büyük müzik dehalarından... Vefat etmeseydi, Türk müziği şu anda çok daha farklı bir noktada olabilirdi.

■ **10 sene öncesine göre değerlendirirsek müzik sektöründe özellikle dijital sisteme geçilmesiyle neler değişti ve bu değişim müziği nasıl etkiledi? Diğer taraftan bu dinleyici kitlesi profilini nasıl değiştirdi?**

Teknoloji çok hızlı ilerliyor. Aslına bakarsanız sadece müzikte değil her alanda değişimler yaşanıyor. Bu değişime ayak uydurmak ve yeniliklere açık olmak gerekiyor. İstedikimiz her şeye erişimin bir tık ötesindeyiz. Bir günde onlarca yeni single veya albüm çıkıyor. Dinleyici kitlesi de buna göre daha seçici davranıyor. Her şeyin çok hızlı tüketildiği bir çağıdayız.

prodüktörlüğünde çıkardığı "Yeni Çıktı" isimli ilk albümü pek başarılı olmadı. O da üç sene sonra prodüktörlüğünü kendi üstlenip yayımcı olarak Doğan Music Company ile anlaşıp "Bip Bip" isimli ikinci albümünü çıkardı. Albümle aynı adı taşıyan şarkısına çekilen klip YouTube'da 30 milyon üzerinde izlenmeye ulaştı. Başarı gelmişti. Ertesi sene Fransız şarkıcı Riff Cohen'in "Dans Mon Quartier" şarkısının "Miş Miş" adlı Türkçe versiyonunu single olarak çıkardı. Şarkı, Türkiye resmi müzik listesinde bir numaraya kadar yükseldi. Ocak 2016'da da ikinci single'ı "Yankı" yayımladı. Şarkının söz ve müziği Sezen Aksu desteğiyle hazırlandı. Şarkı iki numaraya kadar yükseldi. Bu kez temmuzda ikinci single, Hinduça bir şarkıdan Türkçeleştirilen "Kamera" geldi.

Sezen Aksu'nun da büyük desteğini alan Simge Sağın, bugün birçok müzik eleştirmeni tarafından ses kalitesinin yüksekliği, konservatuvar eğitimi ve önemli isimlere vokalist



yapması nedeniyle Türk müziğinin gelecekteki önemli vokalleri arasında gösteriliyor.

Yoğun konser trafiği ve yeni müzik çalışmalarının yoğunluğu arasında Baymaklife'in sorularını yanıtlayan Türk Popüler Müziği'nin yeni yıldızı Simge Sağın'ın hikayesi, "fark yaratmanın" hem ne kadar zor hem de ne kadar işine kendini adanarak olabileceğini anlatıyor.

■ **İstanbul Teknik Üniversitesi Devlet Konservatuvarı'nda ses eğitimi bölümünden mezun olmak kariyerinize neler kazandırdı?**

Konservatuvar'da Klasik Türk Müziği eğitimi aldım. Şan bölümü öğrencisiydim. Konservatuvarda çok şey öğrendim. Müzisyen olmak için eğitimin önemli olduğunu düşünüyorum. Tabii eğitim sürecim boyunca aynı zamanda vokallik yaptım dolayısıyla

sahnelerle okuldayken tanıştım.

■ **Popüler müzikte alaylı ile eğitilmiş olmak arasında bir fark var mıdır?**

Eğitimin bu konuda çok önemli olduğunu düşünüyorum. Aynı zamanda alaylı olmanın da birçok faydası var. Ben hem okullu hem alaylı olarak müzik kariyerime başladım.

■ **12 yaşında gitar öğrendikten sonra besteler yapmaya başladınız. Nasıldır o yaşlarda müziğin içinde üretici olmak? İlham kaynağınız ne oluyordu ve nasıl besteler üretiyordunuz?**

Müzisyen bir aileden geldiğim için hayatımın büyük bir kısmı müzikle geçti. Çocukluğum boyunca evde babamın gitar sesleri vardı. Babam evde gitar çalarken ben de şarkı söylerdim. Birçok anılarımız vardır bununla ilgili. Şarkıcı olmamdaki en önemli etkenlerden biri babamdır.

Türk müziğinin çok değerli üstatları Alaattin Yavaşca ve Selahattin İçli ile çalışma fırsatı yakaladınız. Artık böyle ustalar gelmeyecek gibi görünüyor. Bu usta isimlerden aldığınız eğitim size neler kattı?

Alaattin Yavaşca ve Selahattin İçli gibi çok ama çok değerli üstatlar ile çalışmak büyük bir mutluluk ve onur. Bugün geldiğim noktada Alaattin Yavaşca ve Selahattin İçli'nin büyük emeği var.

■ **Bazı popüler müzik sanatçıları belli bir zaman sonra Klasik Türk Müziği albümleri çıkarıyor. Sizin böyle bir planınız var mı?**

Konservatuvarda Klasik Türk Müziği Eğitimi aldım ve çok keyifli zamanlardı. Karşıma bir fırsat çıkarsa ve içime sinen güzel bir proje olursa neden olmasın. Sadece şu an için erken olduğunu düşünüyorum.

■ **İlk albümünüzü 2011'de Erdem Kınay prodüktörlüğünde çıkardınız ve daha sonra prodüktörlüğünü yaptığınız "Bip bip" albümü, ardından "Miş Miş" şarkısıyla her müzikseverin beğenisi kazandınız. Bu şarkıyla çıkmaya nasıl karar verdiniz?**

Geçen sene haziran ayında evimde



Temmuzda çıkan ikinci single'ı Kamera, 2013'te Hindistan'da yayınlanan Yeh Jawaani Hai Deewani filmine ait "Badtameez Dil" in Türkçe sözlerle yorumlanmış hali.

Youtube'da gezinirken şans eseri "Dans Mon Quartier"e rastlayıp kendimi salonun ortasında dans ederken bulmamla doğdu... İlk iş şarkının haklarını satın almak. Sonrasında Fransa'da, Riff Cohen ile dokuz ay götüşmeler sürdü. Ve nihayetinde Cohen ile işbirliği içinde - böylece şarkının ruhundan çıkmadan- Sibel Algan'ın ustalıkla yazmış olduğu sözler ve Ozan Bayraşa prodüktörlüğünde Türkçe versiyonu oluşturuldu. Şarkının isim annesi Sezen Aksu'dur. Miş Miş'i duyduğum ilk anda başarılı olacağını bekliyordum ve hiç şaşırmadım.

■ **2016 iki single çıkardınız. Albüm çıkarmayı düşünüyor musunuz yoksa artık böyle mi devam edeceksiniz?**

Bundan sonra bir single, daha sonrasında albüm düşünüyoruz. Fakat her zaman için planlar değişebiliyor. Şu an tam olarak net değil. Çalışmaya devam ediyoruz ve şarkılarımızı dinleyicilerin keyifle dinlemesi için elimizden geleni yapıyoruz.

■ **Kariyerinizdeki hedefleriniz, gerçekleştirmek istediğiniz hayalleriniz nelerdir?**

Hayalimi yaşıyorum ve yaşamaya da devam ediyorum açıkçası. Herkes gibi ben de daha çok başarılı olmak istiyorum. Elimizde çok güzel şarkılar var bu şarkıları çıkartmak için sabırsızlanıyorum.

■ **Yaşamınızda müzik olmasaydı, başka bir yapmayı düşünür müydünüz?**

İç mimar olurudum sanırım.



Yeni Bölgeler DEĞER KAZANACAK

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE ZORLU BİR YILI GERİDE
BIRAKTIĞIMIZI VURGULAYAN ÖZAK GYO GENEL
MÜDÜRÜ FATİH KERESTECİ, 2017'DE SEKTÖRDEKİ
BÜYÜMENİN 2016'YI GEÇEBİLECEĞİNİ SÖYLÜYOR.

inşaat sektörü açısından 2016 zor bir yılı. Tüm konjonktürel olumsuzluklara rağmen Hükümet'in ve inşaat şirketlerinin müdahaleleri sayesinde konut alıcısı için önemli fırsatlar sunuldu. İyi projelere yönelik talep canlılığını kordu. Özak GYO da mevcut koşulları doğru stratejiyle sorunsuz geçiren firmalardan. Şirketin 2016'daki gündemi en büyük payla pilot ortağı olduğu "Büyükyalı" projesiydi. Özak GYO Genel Müdürü Mehmet Fatih Keresteci, Emlak Konut'un eylül ayı satış rakamlarında kırdıkları rekorun projeye ve ekonominin lokomotifini emlak sektörüne olan güvenlerini perçinlediğini söylüyor. "Dış konjonktür farklı bir boyuta gitmez, ülke gündeminde büyük değişiklikler olmazsa sektör 2017'de yüzde 4 büyüyebilir. Konut kredilerinde faizin düşmesi, taksit ve senetle konut satın alan kitleyi de kredi kullanmaya iter" diyor ve

ekliyor: "Zaten üçüncü çeyrekte yaklaşık 3 milyar lira artış gösteren konut kredisi kullanımı da bu görüşü destekliyor." Özak GYO Genel Müdürü Mehmet Fatih Keresteci, gayrimenkul sektörünün 2017'deki muhtemel görünümünü Baymaklife için yorumladı.

■ Gayrimenkul sektörü 2016'yı nasıl geçirdi ve önemli gelişmeler nelerdi?

İnşaat, 2016 son çeyreğin dahil edilmediği veriler dikkate alındığında yüzde 6,7, gayrimenkul sektörü ise yüzde 3,5 büyüdü. 2016 ikinci çeyrekte inşaat yüzde 70 ile genel ekonominin (yüzde 3,1) üzerinde bir performans gösterdi. Buna rağmen İnşaat açısından zorlu bir yılı geride bırakıyoruz. Zira her yaz yaşadığı durgun döneme, 15 Temmuz darbe girişiminin eklenmesi sektörü etkiledi. Darbe girişiminin ardından ilk günden itibaren gerek Hükümet'in gerekse inşaat müteahhitlerinin



İTÜ mezunu olan Mehmet Fatih Keresteci yaklaşık 10 yıldır inşaat sektöründe üst düzey yöneticilik yapıyor.

müdahaleleri sayesinde konut alıcısı için önemli fırsatlar sunuldu. Emlak Konut GYO ve GYODER'in başlattığı kampanyalar ve sonrasında bankaların konut kredisi faiz oranlarını yüzde 1'in altına çekmesi doping etkisi yarattı ve bir ivme yakalandı. 150 metrekareden büyük konutlarda KDV'nin yüzde 8'e düşürülmesi de yatırımcıları pozitif etkiledi.

EV ALMA KLAVUZU HAZIRLADIK

■ 2017'ye dair beklentileriniz ne yönde, yeni projelere başlayacak mısınız?

Gerçek yatırımcılar, gelecekteki getiri potansiyelini görerek yatırım yapıyor. Bu bakış açısıyla yüksek yatırım potansiyeline sahip ve değer artışı vaad eden projeler geliştiriyoruz. Büyükyalı'da bu anlayışla hayata geçirdiğimiz bir proje. Gayrimenkul sektöründe doğru stratejiyle proje geliştirmek, hedef kitleyi doğru tanımlayarak, ihtiyaç ve beklentilerini doğru analiz etmek eskiye oranla çok daha fazla önem taşıyor. Gayrimenkul yatırımcısı artık daha bilinçli ve uzun vadeli bir öngörü sahibi. Biz de, projelerimizi geliştirirken bu bilinçle uygun hareket ediyoruz. Yatırımcılar artık konutların, "konfor" ve "güvenliği" yaratan donanımsal özellikleriyle birlikte yatırımcısına sunduğu yaşam biçimiyle de yakından ilgileniyor. Bu noktadan hareketle, konut almak isteyenlerin dikkat etmesi gereken tüm konuları içeren bir "Ev Alma Klavuzu" hazırladık. Bu kılavuzda, yatırım yapılacak konutun lokasyonundan ulaşım olanaklarına, değer artışı potansiyelinden sosyal yaşam donatılarına kadar birçok önemli nokta mevcut. Ayrıca kılavuzda, ev alırken insanların kafalarını en çok karıştıran ve doğru kıyaslama yapılmadığında zarar etmenize sebep olabilecek net-brüt metrekare farkı konusu da yer alıyor. Tüketicilerimize ev alırken ödedikleri metrekarenin içine nelerin dahil olduğunu çok iyi analiz etmelerini öneriyoruz.

■ **2017'de sektörü etkileyecek önemli gelişmeler neler olacak, sektöre ilişkin yeni düzenlemeler bekliyor musunuz?**

Dış konjonktür farklı bir boyuta gitmez, ülke gündeminde büyük değişiklikler olmazsa, FED etkisi de sınırlı kalırsa, sektör 2016'dan daha fazla, yüzde 4 seviyesinde büyüebilir. Konut kredilerinde faizin düşmesi, taksit ve senetle konut satın alan kitleyi de kredi kullanmaya iter. Zaten üçüncü çeyrekte yaklaşık 3 milyar lira civarında artış gösteren konut kredisi kullanımı da bu görüşü destekliyor.

■ **2017'de konut fiyatlarında bir artış öngörüyor musunuz?**

Dünyanın birçok büyük şehrinde toplu ulaşım olanaklarının çeşitlenmesi ve yaygınlaşması, yeni bölgelerdeki konut fiyatlarını diğerlerine oranla çok daha hızlı artırıyor. Buradan hareketle Kazlıçeşme sahil bandının önümüzdeki yıl İstanbul'un en çok değer artışı vaadeden bölgesi olacağını öngörüyoruz.

■ **Önümüzdeki yıl İstanbul'da yıldızı parlayacak yeni yerler olacak mı?**

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ulaşım başta olmak üzere farklı altyapı yatırımlarının gerçekleştiği bölgeler, hızlı gelişme ve değer artışı potansiyeli taşıyor. İşte Büyükyalı'nın da yer aldığı Kazlıçeşme bölgesi, tam da bu özellikleri taşıyor. Kamu, Kazlıçeşme bölgesini, İstanbul'un tüm ulaşım akslarının kesiştiği bir merkez olarak tasarladı. Kamunun planladığı bu altyapı ve ulaşım çalışmaları hızla hayata geçiriliyor ve Kazlıçeşme, İstanbul'un kara, deniz, raylı sistem ulaşım akslarının birbirine entegre edildiği bir cazibe merkezi haline geliyor.

KAZLIÇEŞME YENİ MERKEZ OLACAK

Yapımı devam eden ve Avrupa ile Anadolu yakasını birbirine bağlayan Marmaray ve 20 Aralık'ta hizmet vermeye başlayacak Avrasya Tüneli, bölgenin en önemli ulaşım yatırımlarının başında yer alıyor. Tarihi yarımada, Nişantaşı, Taksim gibi şehir merkezlerine yakınlığı ve kamunun hayata geçirdiği tüm bu yeni yatırımlarla Kazlıçeşme, İstanbul'un yeni merkezi haline gelecek.



Ayrıca yine kamu tarafından planlanan ve tamamlandığında, 500 bin metrekareyle İstanbul'un en büyük halka açık park alanını oluşturacak Şehir Parkı da Kazlıçeşme'nin yatırım değerini artırıyor. Sirkeci'den başlayan ve Yeşilköy-Florya hattını takip ederek Çekmece'ye kadar uzanacak olan yeni yaya-bisiklet yolunun uzunluğu 30 kilometreyi bulacak. Böylece Kazlıçeşme bandı, tıpkı Miami'de olduğu gibi insanların yürüyüş ve koşu yaptığı, su sporlarıyla uğraştığı, bisiklete bindiği, kaykayla gezdiği bir sahil şeridine dönüşecek.

Keresteci, Büyükyalı projesinin, Emlak Konut'un eylül ayı satış rakamlarında rekor kırmamasının emlak sektörüne olan güvenlerini perçinlediğini söylüyor.



BÜYÜKYALI EN GÖZDE PROJE

Özak GYO'nun şu andaki gündeminde 2016'nın ilk çeyreğinde yapımına başlanan ve en büyük payla pilot ortağı oldukları Büyükyalı projesi. İstanbul'un Boğaz hattının devamı haline gelecek Kazlıçeşme'de yer alan Büyükyalı, sahil yolunda Emlak Konut güvencesindeki tek proje olma özelliğini taşıyor. Büyükyalı, bir kent kesiti sunması ve mahallelerden oluşmasıyla farklılaşıyor. Fatih Keresteci, "Sadece içinde yaşayanlara değil, bulunduğu bölgeye de önemli değerler katacak, çevresiyle uyumlu ve bütünlük yeni bir deniz semti yaratmayı hedefliyoruz" diyor ve ekliyor: "Büyükyalı, bir deniz semti olmasının avantajını sadece manzarasıyla değil, deniz ulaşımını günlük hayatın bir parçası haline getirerek de sunuyor.

Marina alanı ve deniz shuttle'larıyla Büyükyalı, sakinlerine istedikleri zaman istedikleri yere hızlı ve kolay ulaşma imkanı sunuyor. Böylece günümüzün en büyük problemlerinden biri olan trafiği sorun olmaktan çıkarıyor."



Keresteci, konut kredilerinde faizin düşmesi, taksit ve senetle konut satın alan kitleyi kredi kullanmaya iteceği düşünüyor.

YABANCILARIN SAYISI ARTIYOR

■ Sektörde yabancı yatırımlarının artmasını bekliyor musunuz?

İstanbul başta olmak üzere Türkiye'nin farklı şehirlerinde, doğru lokasyonlarda yer alan, gerçek bir hikayesi olan her projenin, koşullar ne olursa olsun, sürdürülebilir bir değer artışı potansiyeli taşıdığını çok net olarak söyleyebiliriz. Son üç yılda, yabancılara yapılan gayrimenkul satışının, birçok dünya şehriyle birlikte İstanbul'u da etkileyen bazı olumsuzluklara rağmen konjonktürel olarak birbirine paralel seyretmesi, yabancı ilgisini somut olarak ortaya koyuyor. Türkiye'de

konut edinmek isteyen yabancıların sayısı her geçen gün artıyor. Türkiye'nin özellikle bölgesindeki lider konumunun, barındırdığı potansiyelin ve en önemlisi dünyaya örnek nitelikteki altyapı yatırımlarının, yabancı ilgisini körüklemeye devam edeceğine inanıyoruz.

Bunun dışında, ülkedeki nüfus artış oranı, özellikle İstanbul'daki fiyatların birçok Avrupa ülkesine oranla hala çok uygun olması, talepteki artış eğilimi gibi etkenler, Türkiye'nin gayrimenkuldeki sürdürülebilir fiyat artışı açısından önemli bir potansiyel taşıdığını destekliyor. Kendi projemizde de Ortadoğu ve komşu ülkelerin çok yoğun ilgisiyle karşılaşyoruz. Yabancı yatırımcı İstanbul'un ulaşım ve altyapı yatırımlarıyla giderek artan değerini önemsiyor.

Kar Tatili

SÖMESTR YAKLAŞTI. BU 15 GÜNDE KISA KAÇAMAKLAR YAPMAK İSTEYENLER İÇİN TÜRKİYE'DEKİ VE DÜNYADAKİ KİŞ SPORU MERKEZLERİ HAZIR VE NAZIR. TABİİ SOĞUKTAN BUNALDIYSANIZ VE DENİZİ ÖZLEDİYSENİZ İLGİNÇ BİR TATİL SİZİ BEKLİYOR OLABİLİR.



1

KASTAMONU / ILGAZ

ANADOLU'NUN YÜCE DAĞI

Ilgaz, Batı Karadeniz'in gelecek vaat eden kayak merkezi olarak görülüyor. Milli park içinde olan Ilgaz Kış Sporları Turizm Merkezi'nde 800 metrelik kayak pisti ve 1500 metre uzunluğunda iki adet telesiyey ile teleksi tesisi çalışıyor. Eşsiz orman ve doğa güzelliklerine sahip Ilgaz Kayak Merkezi'nde yılın en hareketli dönemi aralık-nisan ayları. Ilgaz'da Büyük ve Küçük Hacettepe olmak üzere iki önemli tepe bulunuyor. Çam ağaçlarıyla kaplı

ormanlık alanda trekking organizasyonları da yapılıyor. Ilgaz'a yolunuz düştüğünde yöresel lezzetleri de tatmayı unutmayın. Özellikle etli ekmek, perişka ve cızlama öncelikle denemeniz gereken tatlar arasında başı çekiyor. Uçsuz bucaksız çam ormanları ve bitki örtüsü çeşitliliğiyle Kırkpınar Yaylası da görülmeye değer. Oldukça eski bir yerleşim yeri olan Ilgaz'da Bizans, Roma ve Helenistik dönemlere ait tarihi bir yolculuk için ise Salman Höyük, Cendere köyü, İndağı / İnköy kaya mezarlarını ziyaret edebilirsiniz.



2

İZLANDA / REYKJAVİK

SOĞUK CENNET

İzlanda, soğuk havaya, hüküm süren karanlığa ve bomboş sokaklara rağmen tekrar gitmek isteyeceğiniz yerlerden biri. Kuzey Kutup Dairesi'nin hemen altındaki ada, el değmemiş bir vahşi doğa ve buz cenneti -dünyanın üçüncü büyük buzulu Vatna, 8 bin 400 kilometrekarelik heybetiyle uzanıyor. Yüzde 52'si volkanik çöl, yüzde 12'si buzul, yüzde 11'i soğumuş lav akıntılarıyla kaplı İzlanda, nüfusundan fazla yabancı turist çeken tek ülke. Nüfusun dörtte üçü başkent Reykjavik'te yaşıyor. Buna rağmen

hafta boyunca bomboş olan meydanlar, cuma gecesinden pazartesi sabahına kadar tıklım tıklım.

Adada yapabilecekleriniz sadece gezmek ve alışverişle sınırlı değil. Yürüyüş, dağcılık, rafting, golf, nehir-göl-deniz kayağı, balina-kuş gözlemevi ve Kuzey Efsaneleri turu, su altı dalışı da unutmamak gerek. Çünkü İzlanda'da sadece tüplü dalış turları değil, suyun metrelerce altındaki tektonik yarıklarda pilates seansları da düzenleniyor. Buzul dalışlarıyla ünlü adada balina ve foklara sıklıkla rastlamak mümkün.



5

MALEZYA / KUALA LUMPUR

MASAJ TATİLİ

Malezya'nın Başkenti Kuala Lumpur, Asya'nın en kozmopolit şehirlerinden birisi... Ayrıca dünyanın en iyi alışveriş şehirlerinden biri. Kuala Lumpur'daki rahatlatıcı ve dinlendirici tatilin sırrı neredeyse her sokakta rastlayacağınız ayak masajcıları (reflexology) ve art arda sıralanmış masaj salonları... Özellikle uzun süre yürüdüğünüz, yorgun bir gün üstüne, uzak doğu geleneksel tıbbının değişilmez bir parçasını oluşturan ayak masajı ile rahatlayabilirsiniz.

3

TRABZON / UZUNGÖL

OKSİJEN KOMASI

Uzungöl kış aylarında 'haftalık' değil ama küçük haftasonu kaçamağı için ideal. Konaklama imkanları da oldukça geniş. Gölün çevresinde bulunan oteller, bungalow evler, pansiyonlar ve daireler yılın dört mevsimi ziyaretçi kabul ediyor. Gitmişken Karadeniz mutfağının eşsiz lezzetlerini göz ardı etmeyin. Tabii o kadar yol gitmişken Trabzon'daki tarihi mekanlara uğrayın ve teleferikle ulaşabileceğiniz Boztepe'nin ufak seyir teraslarında semaver ve çay eşliğinde manzaranın tadını mutlaka çıkartın.



4

NEVŞEHİR / KAPADOKYA

MASAL ÜLKESİ

Kapadokya'da kış ayları bambaşka güzellikler sunuyor. Gün doğumu ve batımını izlemek için Uçhisar Kalesi; kar eşliğinde doğa yürüyüşleri yapabileceğiniz Güvercinlik Vadisi; Peri Bacaları'nın en yoğun olduğu Çavuşin Köyü; bir dönemin efsane dizisi Asmalı Konak'ın da çekildiği Ürgüp; çömlekçileriyle ünlü Avanos; Kaymaklı ve Derinkuyu yeraltı şehirleri ve tabii ki İhlara Vadisi... Bölgenin 'alametifarikası' olan balon uçuşu yapmayı, şarap mahzenlerini gezmeyi ve Türk gecelerine katılmayı sakın ihmal etmeyin.





6

SİNGAPUR

ROTAMIZ UZAKDOĞU

Asy'a'nın en dikkat çeken şehir devleti, gökdelenlerin gölgesindeki renkli sokakları, sıcak insanları, hoşgörü ve huzurun hakim olduğu ortamıyla ziyaretçilerini yatıştıran bir özelliğe sahip. Kar ve soğuktan kurtulup farklı bir rotada ilerlemek isteyenler içinse bulunmaz mücevherleri içinde barındırıyor. Gezi listenizin üst sıralarında Merlion Heykeli, Marina Bay Sands Oteli ve otelin seyir terası olan SkyPark olmalı. Ayrıca pek çok eğlence merkezinden oluşan Sentosa Adası, Chinatown, Buddha Tooth Relic Temple

and Museum, Orchard Road, Singapur Botanik ve Orkide Bahçesi, Singapore Flyer, Universal Studios Singapore ve Little India görmeniz gereken önemli noktalardan.

Vücut enerjisinin yeniden dengelenmesine yardımcı olan geleneksel Singapur masajını da yaptırmayı ihmal etmeyin. Kademeli karın masajı ve sırt gerginliklerine yönelik hareketler barındırıyor ayrıca özel ahşap masaj aleti ile uygulanan Çin masajı da vücudun yaşamsal enerjisini dengeliyor ve aktive ediyor. Ayakların refleks bölgelerinin Kansu kesesiyle uyarılması ve vücut ısının elimine edilmesiyle masaj sonlandırılıyor.



7

ABD / ASPEN

YENİ DÜNYA

Popülerliğinin yanı sıra kayak sporu için cennetten farksız Aspen'de her biri birbirine 10 ila 20 dakika uzaklıkta dört ana kayak merkezi bulunuyor. Kasaba, her yıl binlerce insanın akın ettiği Aspen Müzik Festivali sayesinde kış sporlarının yanı sıra kültür sanat

merkezi olarak da anılıyor. Akşamüstü hava kararmaya başladığı anda hareketlenen Aspen merkezinde Amerikan pub'larından Fransız gurme restoranlara, küçük kulüplerden büyük diskolara kadar uzanan eğlence yerleriyle sıradışı bir gece hayatı vaat ediyor.



8 DUBAİ / ABU DABİ YAKIN DENİZ

Denize girmek istiyorsunuz ama çok da uzağa gitmeyi gözünüz kesmiyor. O zaman cevap Dubai ya da Abu Dabi... İkisi de lüksün ve ihtişamın yeni başkentleri ama 225 liraya da otel var hem de şehir merkezinde. Ve şu anda iki kent de ideal bir havaya sahip. Alışveriş ve teknolojik ürün seviyorsanız, o da var. Üstelik aralarında bir buçuk saat olan bu iki kenti dört günlük bir kısa tatile sığdırmanız da olası. Sadece dalış meraklıları için Abu Dabi öncelik olmalı.



11

DOMİNİK CUMHURİYETİ

SOĞUKTAN BUNALANLARA

Porto Riko ve Küba arasında, Haiti ile aynı adayı paylaşan Dominik Cumhuriyeti soğuktan yorulanlar için kış aylarında gidilecek egzotik yerlerin başında geliyor. Başkent Santa Domingo, UNESCO Dünya Miras Alanı ilan edilmiş. Sıcaklığın her mevsim ortalama 26 derece olduğu, aniden başlayan yağmurların bir anda yerini kuş civıltılarına bıraktığı başkent, gece kulüpleri, alışveriş merkezleri ve restoranlarıyla tüketim, konfor ve lezzet alışkanlıklarından vazgeçemeyenlere alternatif sunuyor. Hem de oldukça makul bir fiyata. Başkentten

sahil boyunca ülkenin güneydoğusuna doğru gidildiğinde bu Karayip adasının gizli hazineleriyle tanışacaksınız. Denizin cam berraklığında olduğu Dominik'te, sahiller bembeyaz pamuk gibi kumla kaplı. Sualtındaki renkli yaşamı, gizli mağaraları ve batık gemileri keşfetmek için en çok tavsiye edilen yer ise Puerta Plata Havaalanı'na 10 dakika uzaklıktaki Sosua. Bu bölge aynı zamanda balık restoranlarıyla da ünlü. Kış soğuklarına bir mola vermek, 'survivor' heyecanını yaşamak için Dominik ideal seçeneklerden biri.

9 BOLU / KARTALKAYA DİNGİNLİK

Kayak ve kış sporu severlerin vazgeçilmez rotalarından biri de Bolu, Köroğlu Dağları'ndaki Kartalkaya. Aralık başından mart sonuna kadar kayak yapılabilen Kartalkaya'da kar kalınlığı 3 metreyi buluyor. Hemen hemen her seviyeden kayakçı için uygun pistlerin bulunduğu merkezde snowboard meraklıları için özel bir pist bile var. Rotanızı Abant ve Yedigöller'e çevirirseniz göl etrafında yürüyüşler yapabilir, şömine başında keyifli sohbetler edebilir ve Abant'ın meşhur alabalık lezzetlerini tadabilirsiniz.



10 KOCAELİ / KARTEPE SÖMESTR KAÇAMAĞI

Kayak, snowboard, Alp Disiplini gibi sporların yapılabileceği Kartepe günübirlik ya da haftasonu konaklamalı turlarla sömestr tatili için ideal bir adres. Kartepe pist çeşitliliği sebebiyle her seviyeden kayakçıyı rahatlıkla ağırlayabiliyor. İstanbul'a 100, Ankara'ya 330 kilometre uzaklıkta bulunan Kartepe'nin saklı kalmış diğer güzelliklerini görmeden tatilinizi noktalamayın. Maşukiye, Kuzu Yaylası, Aygır Deresi, Soğuksu gibi bölgelere tatil rotanızda yer verin.



Yeni BAŞLANGIÇ

BAYMAK'IN 15 YILLIK BAYİLİĞİNİ YAPAN ANKARALI ÖZCAN DOĞALGAZ, BAYMAK İLE YAPTIĞI YENİ ANLAŞMAYLA ARTIK GELECEĞE ÇOK DAHA UMUTLU BAKIYOR. HEDEFLER DE BÜYÜK: 2017'DE BİN KOMBİ SATMAK, 2 MİLYON LİRA CİROYA ULAŞMAK VE ANA BAYİ OLMAK...



Soğuk bir Ankara günü... Özcan Doğalgaz'ın Etlik, Ayvalı Caddesi'ndeki dükkanında, şirketin sahipleri Mualla Özcan ve Muhittin Özcan, ürün almaya gelen bir taahhütçü ile sohbet ediyor. O esnada Mualla Hanım, yeni demlenmiş çaydan getirmelerini söylüyor çalışanına ve ekliyor: "Çok soğuk var bugünlerde." Diğer taraftan iki çalışan radyatörleri depodan çıkarıyor. 150 metrekarelik depoyu da bünyesinde barındıran bu dükkana 2004'te taşınmışlar. Baymak ile tanışıklıkları 1992'ye kadar uzanıyor. Bayi olmaları ise 14 yıllık bir hikaye...

Doğalgaz taahhüt işine 12 yaşında başlayan Muhittin Özcan ile eşi Mualla Özcan'ın 1999'da kurduğu Özcan Doğalgaz, bugüne kadar 8 bin müşteriye hizmet verdi. "Biz müşterinin velinimet olduğu bir kültürden geliyoruz" diye açıklıyor müşteri listesinin uzunluğunu Muhittin Özcan, "İşimizi iyi yaparız, dürüst yaparız. Bu nedenle de müşterimiz bizden ayrılmaz."

Hem bu sadakat hem de Baymak fabrikayla doğrudan çalışmaya başlamanın verdiği güçle Özcan Doğalgaz, 2017'ye bambaşka bir güçle başlıyor. Bu sene için verdikleri taahhüt miktarı 400-500 bin lira. Sözünü sakınmadan dobra dobra konuşan 45 yaşındaki Mualla Özcan, "Baymak bize güvendi ve sonuna kadar arkamızda olduğunu gösterdi. Dolayısıyla artık önümüzde güzel günler var" diyor ve ekliyor: "Bu desteğin karşılığını vereceğiz ve üstüne çıkacağız. Müşterilerimize inanıyoruz." Öngörülerini bin adedin üzerine çıkıp 2 milyon lira ciroyu yakalamak. Ama asıl hedef Baymak'ın Ankara'daki ana bayisi olmak. "Şimdi yeni bir başlangıç yapıyoruz. Temkinli gideceğiz ama şu andan itibaren çitayı sürekli yükselteceğiz" diyor 46 yaşındaki Muhittin Özcan, "Baymak'ı ağabeyimiz olarak görüyoruz ve bu yolda sonuna kadar varız."

Muhittin Bey'in "sahada ben şirkette Mualla Hanım patrondur" diye ifade ettiği Özcan Çifti'nin müthiş uyumu ve iş bölümü aslında en büyük güvenceleri... Büyük kızlarının da muhasebenden sorumlu olarak şirkette çalışmaya başlamasıyla daha da güçlenen ve kenetlenen Özcan Ailesi, Baymak'ın Ankara'daki taahhütçü bayisi olarak başladıkları bu yeni dönemi, Baymaklife'a anlattı.

■ Doğalgaz işine nasıl girdiniz?

Muhittin Özcan: Tesisatçılık dayı



Mualla Özcan anlatıyor:
"Muhittin Bey bir gün geldi, 'dükkan açacağım' diye... İlk sorduğum, 'dükkanı kim bekleyecek' oldu. Cevap: Sen... İlk kızımız iki yaşında, diğeri ise daha yeni doğmuş. Öyle başladık."

mesleği. 1982'de, 12 yaşında ilkokul bitince dayımın dükkanında cıracık olarak çalışmaya başladım. Havagazi vardı o dönem, genelde resmi dairelerin işlerini yapıyorduk. 1990 başında dayımdan ayrıldım, zaten bir sene önce Ankara'ya da doğalgaz gelmişti. Doğalgaz işini öğrenmek için Ankara'da bu işi başlatan Kutlutaş firmasında çalışmaya başladım. Sonrasında iki-üç sene taahhüt işleri alıp taşeron olarak çalıştım. Sonra da 99'da 20 metrekarelik ilk dükkanımı açtım.

Mualla Özcan: Muhittin Bey bir gün geldi, "dükkan açacağım" diye... İlk sorduğum, "dükkanı kim bekleyecek" oldu. Cevap: Sen... İlk kızımız iki yaşında, diğeri ise daha yeni doğmuş. Diğer taraftan ticarete gözüm var ama tesisat değil tabii. Dikiş nakış hocasıyım. Çocuklar doğmadan önce bu işi yapabileceğim bir dükkan açma niyetim vardı. Neyse çocuklara annem baktı, ben dükkanda durdum, Muhittin Bey de sahada... Kısacası işleri paylaştık. Muhittin Bey sahaya, ben yönetime...

Muhittin Özcan: Usta olmak başka dükkan yönetmek başka iş, onu sonradan anladım. Mualla Hanım'ı ben de dahil olmak üzere bu şirkette çalışan herkes ve müşterilerimiz patron benimsedi. Sahadaki işle alakalı son söz bendedir ama yönetimde, finasta son söz Mualla Hanım'a aittir. Büyük kızımız da okulumu bitirdi ve o da artık muhasebeye bakıyor.

■ Doğalgaz yeni gelmiş, iş potansiyeli muhtemelen yüksek olmalı. Ancak siz nasıl büyümeyi ve ayakta kalmayı başardınız, sırrı nedir?

Muhittin Özcan: Dükkanı açarken

Aralarında bir yaş olan Özcan Doğalgaz'ın kurucuları Muhittin ve Mualla Özcan arasında muazzam bir uyum var. Muhittin Bey sahayı Mualla Hanım ise operasyonun genelini yönetiyor. Başarı da aralarındaki bu sorunsuz iş bölümünden geliyor.



işçiliğime güveniyordum. Çünkü işimi severek yaparım, düzgün yaparım, müşterime çok özen gösteririm, sorunlarını bizzat çözerim. Kısacası müşteriyi tutarız. Çünkü öncelikli hedefim işi yapmak ve düzgün teslim etmek oldu hep. Çünkü inandım ki işimi dürüst ve düzgün yaparsam o da akrabasını, tanıdığını gönderecek. İş böyle büyür. Zaten bu işte sadece pazarlamasına güvenenler bir yere kadar mal satabilir. Söylediğiyle yaptığı işin aynı olmadığını müşteri gördüğünde bir daha iş vermiyor. O nedenle sirkülasyon çok oldu bu alanda. 99'dan bu yana 8 bin kayıtlı müşterimiz olmuş -iş yapmışız bu insanlara.

Mualla Özcan: Muhittin Bey aranan, mühendislerin fikir aldığı bir ustadır. Bir de bölgenin potansiyeli vardı. Zaten sadece Etlik'e değil Ankara geneline Sincan'a kadar iş neredeyse gittik. Bugün sektörde bizi tanımayan yoktur özellikle de beni... Ama en önce dürüstlük... Müşteriyi kandırmamak ve Muhittin'in işini düzgün yapması, takip etmesi sayesinde bugüne geldik. Üç senedir ticaret geriye gitti, altı kişiye düştük ama bir dönem 22 çalışana ulaşmıştık. 15 alt bayimiz vardı. Bir günde 20 kombi sattığımı bilirim.

■ 1999'da başladığınızda Baymak bayiliği yoktu galiba... Baymak ile nasıl tanıştınız?

Muhittin Özcan: Aslında tanışıklık 1992'ye gidiyor. Taahhüt

Özcan Doğalgaz şu anda altı kişilik bir ekiple faaliyet gösteriyor. Ailenin büyük kızı da (sağdan ikinci) şirketin muhasebe işlerini yürütüyor.

MUALLA ÖZCAN:
"BUGÜN KURUMSAL
PROJELERDE 7-8
TANE GÜVENDİĞİMİZ
İŞ ORTAĞIMIZ VAR.
ONLAR İŞ ALDIĞINDA
TEK AMAÇLARI
BINAYI BİTİRMEK
OLUR, GERİSİ BİZE
KALIR. **BİNANIN TÜM
ISITMA SİSTEMİNİ
BİZ KURARIZ."**

işleri yaptığımız döneme uzanıyor. Dükkanımızı açtıktan sonra bayi değildik ama çoğunlukla Baymak ürünleri satıyorduk. Sonra aşağı caddede 30 metrekairelik dükkanımıza taşındık ve 2002 civarında da alt bayi olduk. O zaman Ankara'da Baymak'ın ana bayisi Ulusoy Mühendislik vardı, onlarla çalışıyorduk.

Mualla Özcan: Bayi olmadan dahi zihnimizde hep Baymak var. Muhittin Bey biz evlenmeden dükkan açmış ve ilk orada Baymak ile tanışmış. Tabii alt bayi oldu ama taahhütçüyüz. İki sene sonra şimdiki dükkanımıza taşındık. Ama burası 150 metrekaire... Bir korku aldı bizi; beş katı büyük, "ne yapacağız burada" diye... Ancak bayi olduktan sonra işler çok güzel gitti. O zamanlar bir iş üç gün sürüyor, yetişemiyorduk. 28 gün sonrasına randevu yazıyorduk. Yani bu dükkanı Baymak ile beraber büyüttük. Zaten Baymak, Ankara'da liderdir. Biz de Baymak'ın reklamını iyi yaptığımızı düşünüyorum. Baymak dışında başka markayı hiç kullanmadık. Müşteri de bunu bilir ve öyle gelir. Başka marka isteyenler hep oldu ama verdiğimiz güvenle onlara Baymak'ın kalitesine inandırdık ve Baymak ürünleri de bizi hiç yanıltmadı. Ama son üç senedir Baymak'tan biraz uzaklaşmak zorunda kaldık.

■ "Son üç senede bayilikten biraz uzaklaştık" dediniz. Bu neden kaynaklandı?

Mualla Özcan: Evet, iki-üç yıl bir boşluk oldu, farklı nedenlerden dolayı eski ana bayiyle çalışmadık. Bu geçen sürede iş geriye gitti ama ayakta kaldıysak bunun nedeni müşteri potansiyelimizdir.

Muhittin Özcan: Aktif halde çalışan bir bayiydik ve hep münhasır olduk. Bugüne kadar 8 bin iş yapmışız ama kazanç olarak hak ettiğimizi elde edemediğimiz. Üç sene önce de ana bayiden kaynaklanan zorluklar yaşamaya başladık, özellikle fiyatlandırma konusunda...

■ Neden bayilikten ayrılmadınız ya da başka bir firmaya gitmediniz?

Mualla Özcan: Başka firmanın

TAAHHÜT BU İŞİN ÖZÜDÜR

bayisi olmayı hiç düşünmedik. Gözümüzü bir kere Baymak ile açmışız. Biz Baymak'ı hakikaten seviyoruz. Çalışanlarını, yöneticisi seviyoruz. Zaten artık o dönem bitti. Baymak ile yeni bir başlangıca imza attık.

■ “Yeni başlangıç” ile neyi kastediyorsunuz?

Muhittin Özcan: İlk defa Baymak ile direkt çalışıyoruz, bugüne kadar hep ana bayi altında iş yapmıştık. Dolayısıyla bu bizim için yeni bir dönem. Artık hakettiğimiz yerdeyiz. Baymak CEO'su Ender Çolak bize güvendi ve yola tekrar çıktık. Dürüstlüğümün, düzgün çalışmamın karşılığını şimdi görüyorum.

Mualla Özcan: Baymak'taki arkadaşlar ve özellikle Ender Bey iki yıl önce dükkanımızı ziyaret etti. Açık açık konuştuk, dobralığım onun açık sözlülüğü güven verdi karşılıklı olarak. Ender Bey, “gerçekten çalışılacak bir bayiymişsiniz” dedi ve ben de hiç tereddütsüz imza attım. Daha sıkıntıyı atlatamadık ama imzayı attığımızda bir güç geldi. Gözüm karadır ticarete. Batacaksam batırım çıkacaksam, çıkarım. Şimdiye kadar batmadıysam, bir de şimdi Baymak arkamdaysa hiç batmam...

■ Bu yeni dönemde hedefler nedir ve ilk etapta neler yapmayı planlıyorsunuz?

Mualla Özcan: Satış potansiyelimiz 800-1.000 adet kombi. İyi zamanlarımızda bu rakamları yakaladık. Yeni dönemdeki Baymak ile yıllık 400-500 bin liralık satış rakamına ulaşmayı konuştuk. Bunun üzerine çıkacağımızdan eminiz hatta 2017'de bini görürüz. Merkezi sistemde ise 30-35 Lectus kurmayı öngörüyoruz. Bunu gerçekleştirirsek ciromuz 2 milyon lirayı geçer.

Muhittin Özcan: Bu yeni başlangıç bizim için bir fırsat. Baymak'ı ağabeyimiz olarak görüyoruz. Bu imkanı bize verdi, biz de karşılığını fazlasıyla vermek istiyoruz. Ya burada kazanacağız ya da kaybedeceğiz. Ama adım adım gideceğiz. Ama niyetimiz tepeye ulaşmak ve ana bayi olmak. Dolayısıyla şu andan itibaren çıtayı sürekli yükselteceğiz. Çocukları büyüttük şimdi işi daha da büyüteceğiz. Sadece Ankara içinde

Bayi olduktan sonra birçok taahhütçülükten gelen birçok isim, taahhüdü bıraktı. Özcan Doğalgaz neden vazgeçmedi?

Muhittin Özcan: Taahhütten vazgeçmeyiz çünkü bizce işin özü bu. Bayi dediğin organizasyonun görevi, odağı ürünü müşteriye ulaştırmaktır. O depodan diğerine göndermek değil. Öyle mal satılmış olmaz. Bir markayı bir işi müşteri büyütür. Yani kombiyi müşterinin evine sokabiliyorsan başarılısındır ve öyle para kazanırsın... Bir de uzmanlığımız taahhüt üstüne... Sadece satış yaparak kazanmak bize uygun değil. Zaten istikrarlı büyürsem satışım da artacaktır. Diğer taraftan sadece satış yaparsan

müşterinin ihtiyacına yeteri kadar cevap veremezsin. Örneğin kombiyi taktın, makine kendini resetlemiş. Ne yapacaksın? Servis gelecektir elbette ama cihazın takılması esnasında çıkacak bir sorunda icabında servisi bile beklemeden müdahale edebilmeli bayi. Müşteri memnuniyeti için buna zorunluyuz. Çünkü müşteri seni görüyor ve markayla ilgili fikri senin davranışlarınla oluşuyor.

Mualla Özcan: Aslında biz taahhüt ve dağıtımı birlikte götürdük. Üç sene öncesine kadar alt bayilerimiz ve dükkanı olmayıp taşeronluk yapan ustalar bizden ürün alırdı. Taahhüt satış ağırlığı yüzde 70'e 30 şeklindeydi. Ama bu değişecek, satışlarımızın oranı biraz daha yükselecek. Zira artık Baymak ile daha farklı koşullarda çalışma olanağı bulacağız.

MUHİTTİN ÖZCAN:

“BİZ HER TÜRLÜ
CİHAZDAN
ANLARIZ.

KASKAD, GÜNEŞ
SİSTEMLERİ,
BOYLER

VS... İÇİNDE
DOĞALGAZ VE
SUYUN OLDUĞU
HER İŞİ YAPARIZ.”

de kalmayacağız. Bu kan bende var. Zamanında hep belli bir ölçeğin üzerinde mal sattık. Dört ekibimiz vardı eskiden. O zaman yaptık, şimdi mi yapamayacağız. Hele de şimdi Baymak'ın gücünü sonuna kadar arkamızda hissederken...

Mualla Özcan: Arkamızda Baymak'ın gücünü hissediyoruz, Ender Bey sağolsun, desteğini esirgemiyor. Tüm bölge müdürlerimizle aramız çok iyi. Eskiden 'plaza' ile çalışırken telefon ettiğinde muhatap bulamıyordun şimdi gerektiğinde Ender Bey bile telefonunu açıyor.

■ Özcan Doğalgaz'ın yapısında veya stratejisinde değişiklikler olacak mı?

Mualla Özcan: Müşteri potansiyeline göre ekibimiz büyüyecek. Ek ekip kuracağız ve müşteri destek hizmeti sunacağız. Şimdi önümüzde kombi değişimi var. Yazı bekliyoruz. İyi bir kampanya yapacağız.

Muhittin Özcan: Ankara kombi ve kaskad ağırlık bir pazar. Planımız Lectus ile kaskada biraz daha ağırlık vermek. Kentsel dönüşüm yapan beş inşaat firmasıyla bağlantımız var halihazırda. Kombi işine pazarlama müdürümüz daha çok odaklanacak ben de merkezi sisteme...

Sinan'ın Şehri

TÜRKİYE'NİN AÇIKHAVA MÜZESİ EDİRNE HEM RUHUNUZA HEM DE MİDENİZE İYİ GELECEK.

Bu sayımızda, Tuna'sı, Arda'sı, Meriç'i ile mis gibi havası ve tarihiyle Osmanlı İmparatorluğu'nun ikinci başkenti olan Edirne'deyiz. Camileri, köprüleri, eski pazar yerleri, kervansarayları ve saraylarıyla adeta yaşayan bir açık hava müzesi Edirne... Yaklaşık 100 yıl Osmanlı İmparatorluğu'nun başkenti olması Edirne'yi mimari açıdan oldukça zenginleştiriyor. Öyle ki kente girer girmez muhteşem görüntüsüyle Selimiye Camii karşılıyor sizi. Mimar Sinan'ın 80 yaşında yarattığı ve "ustalık eserim" diye nitelediği yapıt, sadece Osmanlı-Türk değil dünya mimarlık tarihinin de başyapıtları arasında gösteriliyor. İçeri girdiğinizde caminin büyüklüğü ve

heybeti sizi hemen etkisi altına alıyor. Üç Şerefeli Camii, Muradiye Camii, II. Bayezid Cami Ve Külliyesi, Eski Camii, Yıldırım Beyazid Camii, Sweti George Kilisesi, Yahudi Havrası da kentin mutlaka gezilmesi gereken diğer önemli tarihi noktalarından. Tabii Uzunköprü, İlhan Koman Konağı, Selimiye Arasta Çarşısı, Karaağaç Eski Tren Garı'na ve hatta nehirleri de bu listede yer alıyor.

KÖPRÜLER DIYARI

Edirne'deki önemli yapı türlerinden biri de tarihi köprüler. En eskisi Bizans İmparatoru Michael Palaiologos (1261-1282) döneminde yapılan ve sonradan Gazi Mihal Bey tarafından yeniletildiği için onun adıyla anılan (1420) köprü... 1451 tarihli Şahabettin Paşa, Fatih Sultan Mehmet döneminde (1452) yapılan Fatih, 1488'de inşa edilen Beyazid, Mimar Sinan'ın eseri (1560) Saray (Kanuni), 1842-1847 yılları arasında Meriç ile Arda'nın birleştiği yerde tamamlanan Meriç mutlaka görülmesi gereken diğer köprüler...

YAPMADAN DÖNME

Edirne'ye yolunuz düşerse; Türk İslam Eserleri Müzesi, Sağlık Müzesi, Balkan Savaşı Müzesi, Edirne Müzesi ve Karaağaç'ı görmeden, Selimiye Camii, Eski Camii, Üç Şerefeli Camii, Ali Paşa Kapalı Çarşısı ve II. Beyazid Külliyesi'ni gezmeden, Meriç kenarında yemek yemeden ve Edirne'nin meşhur ciğer tavasını tatmadan, Badem ezmesi, deva-i misk şekeri, mis sabunu ve beyaz peynir almadan dönmeyin. Tabii her yıl haziran ayı son haftasında



Selimiye Camii, Mimar Sinan'ın 80 yaşında yarattığı ve "ustalık eserim" diye nitelediği yapıt dünya mimarlık tarihinin de başyapıtları arasında gösteriliyor.



Köşkleri, konakları ve ahşap evleriyle Edirne, çok önemli bir sivil mimari merkezi.



düzenlenen Kırkpınar Yağlı Güreşleri'ni de yolunuz denk düşerse mutlaka izleyin...

NE ALINIR?

Edirne Peyniri, Kavala (Bademli) Kurabiyesi, Badem Ezmesi, Mis Sabunu, Aynalı Süpürge, Edirne Kari almadan dönmeyin.

NE YENİR?

Edirne mutfağı deyince akla ilk gelen yemek kuşkusuz tava ciğeri. Öyle ki sırf bu lezzet için bile Edirne'ye gidilir. Ancak Edirne'nin mutfak konusundaki tek hünere tava ciğeri değil. Kentin bir lezzeti daha var ki, ona da muhakkak yer bırakmak gerekiyor. O da meşhur Edirne köftesi. Kadınbudu köfte, karnıyarık, Mamzana, İmam Bayıldı, ıspanak ve kabak mücver, bulgurlu kol böreği, zerde ve sepet hurması da Edirne mutfağının diğer lezzetleri.



Edirne mutfağı deyince akla ilk tava ciğeri ve Kavala Kurabiyesi gelir.



Şehrin kuzeyinde, Tunca Nehri kenarındaki Edirne Sarayı'nın yapımına 1450'de II. Murat zamanında başlandı.

Türkiye'nin ve Edirne'nin en önemli kültür miraslarından olan ve 1427'de yapımına başlanan Uzun Köprü 16 yılda bitirilmiş.



Statü SEMBOLLERİ

İYİ BİR SAATTEN SÖZ ETTİĞİNİZDE, BİLEĞİNİZDE YALNIZCA EL YAPIMI BİR SANAT ESERİ DEĞİL, AYNI ZAMANDA GUSTONUZU YANSITAN BİR STATÜ SEMBOLÜ, DAHASI MİRAS BIRAKILACAK BİR KOLEKSİYON PARÇASI TAŞIYORSUNUZ DEMEKTİR.

TARİHTE YOLCULUK



Vacheron Constantin Harmony

Vacheron Constantin'in Harmony koleksiyonuna ait yeni saat, şirketin 1928'de ürettiği kronografin çağdaş reenkarnasyonu. Saat, Cenevre Mührü'ne sahip Cenevre kantonu tarafından 1886'da çıkarılan "Mühür" dayanıklılık, doğruluk ve ustalık garantisi anlamına geliyor. Pembe altın ve üçboyutlu kasasının içinde elle kurmalı yeni kalibre 3300 bulunuyor. 260'ıncı kuruluş yıldönümü sebebiyle limitli olarak sadece 260 adet üretilen seri özel olarak numaralandırılmış. 1928 modeline ve tarihi tıbbi saatlere saygı niteliğindeki model, nabız ölçmek için kullanılan bir fonksiyon olan Pulsometreye sahip kadranın çevresinde 30 nabız sayarlık bir skala üzerinden nabız



"Harmony Chronograph-Calibre 3300"ün kıvrımlarını tasarımcıları tarafından çizilen motifler süslüyor.

göstergesi bulunuyor. En önemli yeniliklerden biri, mekanizmanın 30 yerine 45 dakikalık bir sayacı olması. 30 metreye kadar su geçirmezlik özelliği olan modelin kahverengi krokodil kayışı yine 18 karat pembe altın katlamalı tokayla tamamlanıyor.

BAŞKA TÜRLÜ BİRŞEY

Karanlıkta veya su altında okuması kolay yalın kadranlı, iri rakamları ve büyük kasalarıyla bilinen Panerai'in '1940' serisi aslında markanın kültürlü iki modeli Radiomir ve Luminor'un hibriti gibi. Bu yıl piyasaya sürülen "Radiomir 1940" serisi kadranda saat 3 yönünde tarih göstergesi ve 6 yönünde ise 72 saatlık güç rezervi imi bulunuyor. Kadrana içinse ya boyuna



çizgili ya da kafesli görünüm seçenekleri mevcut. Güç rezervi göstergesi bulunmayan versiyonu da tasarlanmış. 45 milimetre çelik kasaya sahip modelin fiyatı 11 bin 900 dolar.

HIZ TUTKUNLARINA

Deri eldiven takıp otomobiliyle hız yapmayı seven stil sahibi erkeklere özel tasarlanan 'Drive de Cartier'in ilk dikkat çeken özelliği yastık formunda köşeli bir kadrana sahip olmasına rağmen kasanın yumuşak hatları. Pembe altın kasa ve yine altından tasarlanan Roma rakamları

gri kadrana birleştirilince son derece modern bir çizgi yakalanmış. 41 milimetre kasaya yerleştirilen mekanizma 30 metreye kadar su geçiriyor. Tabii ki sekizgen kurma kolu ve üzerindeki mavi taş da Cartier'in imzası. Yarı mat gri timsah derisi kayışla tamamlanan modelin fiyatı 19 bin 600 dolar.

YÜKSEK SADAKAT

Chronograph Tachymeter Blue



İsviçre'de 1858 yılında kurulan Minerva fabrikası saatçilik tarihine geçen sayısız mekanizmanın üretildiği bir mabet gibi. Meşhur Montblanc saatleri de hala burada üretiliyor. 1936'da saniyenin 100'de birini hesaplayacak kadar ileri giden ve o yılki Kış Olimpiyatları'nın resmi kronometrik ölçümünü üstlenen Minerva'ya ithafen üretilen "Montblanc 1858" serisine yeni bir model eklendi: "Chronograph Tachymeter Blue".

Büyük Arap rakamları, tarihi Montblanc logosu, kronograf sayaçları ve akrep-yelkovan ibreleri 1930'da üretilen ilk modele duyulan sadakatin göstergesi. 44 milimetre çapındaki çelik kasa 13,15 milimetre kalınlığında ve lacivert kadrana arkası ise tarihi mekanizmayı göstermeniz için safir cam kaplı. Kırmızı altın ve çelik kasa seçenekleri bulunan modelin her birinden 100'er adet üretilecek. Fotoğraftaki modelin fiyatı 26 bin, altın kasa fiyatı ise 32 bin 900 dolar.

ROLEX SEVERLERE

Rolex Oyster Perpetuel

Dünyadaki ilk su geçirmez kol saati olarak 1926'da tasarlanan Oyster modeli günümüzde hala en çok tercih edilen günlük Rolex'lerden. Yalın tasarımı sayesinde zamansız bir model olan Oyster Perpetuel 39,100 metreye kadar su geçirmezlik özelliğine sahip. Model perpetual takvimi sayesinde yılları da hesaplayabiliyor. Sarı veya pembe altın kasalardan ziyade komple çelik



modeller daha 'cool' bir tarz yakalamak isteyenler için ideal. 48 saatlik güç rezervine sahip model otomatik kurmalı ve kadrandaki saat imleri ise daha parlak olması için 18 karat beyaz altından üretilmiş. Fiyatıysa 5 bin 400 İsviçre Frangı.

FARKLI Görünmek İsteyenlere

HERŞEYİN BİR DÖNEMİ VAR. BUGÜNLERİNKİ COUPE GÖRÜNÜMLÜ SUV'LAR.. GLC 250 COUPE BU KOMBİNASYONUN EN GÜZEL GÖRÜNENLERİNDEN BİRİ. ONA ÖDEDİĞİNİZ BEDELDEN DAHA FAZLA İLGİ ÇEKECEĞİNİ GARANTİ EDEBİLİRİZ.



Mercedes-Benz GLC 250 Coupe ön bölümü, birkaç küçük detay hariç GLC ile birebir aynı.

Asıl yenilik yan ve arka görünümde ortaya çıkıyor. Liftback'i andıran kısa bagaj çıkıntısı ve arkaya doğru ufalan yan camlarla coupe görünümü yaratılmış.



TASARIM

GLK'nın yerini alan GLC ailesinin üyesi Coupe, C Serisi üzerine geliştirilmiş bir SUV. Aracın ön bölümü, birkaç küçük detay hariç GLC ile birebir aynı. Asıl farklılık yan ve arka görünümde ortaya çıkıyor. Liftback'i andıran kısa bagaj çıkıntısı ve arkaya doğru ufalan yan camlarla coupe görünümü yaratılmış. Arka kısımdaysa inceden kalına doğru giden stoplar öne çıkıyor.

İÇ MEKAN

İç mekanda malzeme kalitesi C serisi düzeyinde. İşçilik kusursuz ancak aracın tasarımı iç mekanda handikaplar yaratıyor. En belirgin, arka kısımda tavan ile baş mesafesinin alçak olması. Araçta altı düz bir direksiyon simidi kullanılmış. Kontroller normalde vites kolunun olduğu yerdeki dairesel kumandayla yapılıyor. Vites kolu ise bir Mercedes-Benz klasiği olarak silecek kolunun yerine alınmış.

MOTOR

Yeni Benz GLC Coupe'nin motoru, keyif verici bir performansa sahip. Testini



Kokpitin üstünde sonradan eklenmiş gibi duran merkezi bilgi ekranı bulunuyor. Dokunmatik olmayan ekranın çözünürlüğü iyi.

gerçekleştirdiğimiz GLC 250 Coupe'de 2 litre hacminde 211 PS üreten bir benzinli motor vardı. Turbo motor maksimum gücünü 5500 d/d'de verirken torku 1200 d/d'den itibaren 350 Nm olarak açıklanıyor. Motorun gücü, 9 kademeli (9G-TRONIC) tam otomatik bir şanzımanla dört tekerleğe birden iletiliyor. Her devirde canlı olan motor hızlanmalarda otomobilin içindekileri etkiliyor. Otomatik şanzıman vites düşürmelerdeyse biraz nazlı davranıyor. GLC 250 Coupe, fabrika verilerine göre 0-100 km/s hızlanmasını 7,3



İç mekanda malzeme kalitesi C serisi düzeyinde. İşçilik kusursuz ancak aracın tasarımı iç mekanda handikaplar yaratıyor.

GLC 250 Coupe, fabrika verilerine göre 0-100 km/s hızlanmasını 7,3 saniyede tamamlıyor. Kontroller normalde vites kolunun olduğu yerdeki dairesel kumandayla yapılıyor. Vites kolu ise bir Mercedes-Benz klasiği olarak silecek kolunun yerine alınmış.



saniyede tamamlıyor. GLC 250 Coupe yakıt kullanımında ise pek tasarruflu değil, test ortalaması 10,5 litre seviyesindeydi.

KONFOR VE YOL TUTUŞ

GLC Coupe genel yol koşullarında konforlu bir araç. Ancak zemin bozuldukça süspansiyonların darbe emiş performansı yeterli gelmiyor. Yol tutuş ise GLC modelinden daha iyi. Çok zorlandığında önden kaysa da bu durum rahatsızlık vermiyor. Direksiyon sistemiyse kusursuz çalışıyor ve aracı zevkle yönlendirmenizi sağlıyor.



Uzm. Dr.
GÖKMEN KUMKardiyoloji Uzmanı
Bağcılar Eğitim Araştırma Hastanesi

Bu Yazıyı Okumadan Vitamin Almayın!

Artan reklam ve pazarlama faaliyetlerinin etkisiyle son dönemde hızla artan vitamin kullanımının ne kadar iyi bir fikir olduğu konusunda tıp dünyasında hala ortak bir fikir yok! Ben ne iflah olmaz bir vitamin düşmanı ne de bu hapları rastgele kullanmanın taraftarıyım. Yani gerektiği yerde, gerektiği kadar...

Öncelikle altını kalın çizgilerle çizelim; sağlıklı bir beslenmede vitamin ve besin desteğine ihtiyaç yok. Çünkü bu besin takviyelerinin çoğunu, dengeli beslenen insanlar günlük öğünlerinden doğal olarak sağlayabilir. Fakat düşük enerji içeren diyet ürünleri tüketenler, yeterli ve dengeli beslenemeyenler, vejetaryenler ve çeşitli sağlık sorunları yaşayan kişiler, hekimlerinin önerisiyle vitamin ve besin destekleri, mineral, posa, aminoasitler alabilir.

Ancak tam da bu noktada bir uyarı yapmakta fayda var. Eğer herhangi bir hastalığınız yoksa doktorunuz önermemişse besin desteği kullanmayın. Bunun yerine günlük beslenme durumunuzu değerlendirin. Unutmayın ki hiçbir besin desteği, gıdaların içinde bulunanlar kadar etkili değildir. Öte yandan herhangi bir sağlık sorunu nedeniyle ilaç kullanıyorsanız doktorunuza danışmadan kesinlikle vitamin-mineral takviyesi kullanmayın. İlacın etkisini azaltabilir ya da etkileşim sonucu yan etki yapabilir. Besin desteği kullanacaksanız da tek bir vitamin yerine, multivitamin desteğini tercih edin. Ancak alınan bu desteğin önerilen dozlarda olmasına dikkat edin. Eğer aşırı vitamin kullanan biriyseniz, yazının bundan sonrasını daha da dikkatli okumanızı öneririm.

AŞIRI VİTAMİN KULLANIRSAK NE OLUR?

Aşırı vitamin kullanımında oluşacak zararları ise şöyle sıralamak mümkün:

A VİTAMİNİ:

A vitamini vücutta birikip karaciğerde zararlı seviyeye gelirse toksisitesine yol açar. A vitamini toksisitesi, onu bağlayan proteinlerin yok olması ve bu yüzden A vitamininin hücrelere hücum etmesiyle belirir. Bu genellikle vitaminlerin diyetten alınması durumunda değil kişinin takviye kullandığında ortaya çıkar. Belirtileri mide bulantısı, kusma, karın ağrısı, ishal ve kilo kaybıdır. Kas ve sinir sistemi de iştahsızlık, sinirlilik, yorgunluk, uykusuzluk, bitkinlik, baş ağrısı ve kaslarda zayıflık belirtileri göstererek etkilenir.

C VİTAMİNİ:

C vitamini toksisitesi kusma, karın krampları ve uyku bozukluklarıdır. Böbrek taşına da yol açabilir. "Soğuk algınlığından korunmak için bol bol C vitamini kullanayım" diyorsanız, dikkat! Alınan C vitamininin fazlası böbrekler yoluyla dışarı atılır. Ana birleşenlerinden biri oksalatır (böbrek taşı ön maddesi). Bu nedenle yüksek dozda uzun süre vitamin C alımında oksalat taşları oluşabilir.

D VİTAMİNİ:

D vitamini uzun etkilidir ve birikir. D vitamininin fazlası kandaki kalsiyumun yüksek konsantrasyonda olmasına neden olur. Kalsiyum böbrek taşı oluşturabilir. Kandaki yüksek kalsiyum seviyesi ayrıca kan damarlarının



sertleşmesine neden olur. Bu, özellikle kalp ve akciğer arterleri için tehlikelidir ve ölümcül olabilir. D vitamini toksisitesinin ek belirtileri ise iştahsızlık, baş ağrısı, zayıflık, halsizlik, aşırı susuzluk, sinirliliktir.

E VİTAMİNİ:

E vitamini ile zehirlenme çok fazla miktarda alınırsa olur fakat A ve D vitaminlerinde olduğu gibi kolay olmaz. Belirtileri baş ağrısı, zayıflık, baş dönmesi, halsizlik ve görme bozukluklarıdır.

K VİTAMİNİ:

K vitamini zehirlenmesi, belirtileri ise kırmızı hücrelerin hemolizi, sarılık ve beyinde hasardır.

VİAMİNİN (B1) VİTAMİNİ:

Tiaminin (B1) anormal bir şekilde çok alımı sinir sistemini etkiler. Güçsüzlük, baş ağrısı, alınganlık ve uyku bozukluğuna yol açar. Ayrıca taşıkardi yapabilir.

NİASİN (B3) VİTAMİNİ:

Yüksek miktardaki niacin (B3) sinir sisteminde, kandaki glukoz ve yağda uyuşturucu etkisi yaratabilir. Kusma, dilin şişmesi, bayılma gibi belirtiler oluşabilir.

B6 VİTAMİNİ:

B6 vitamininin uzun süreli yüksek dozda alımı, kimi zaman geri dönüşümü olmayan sinir hasarlarına neden olur. Ayaklarda uyuşmayla başlar, sonra ellerde his kaybolabilir ve ağız uyuşabilir. Daha başka toksik semptomlar ise yürümede zorluk, bitkinlik ve baş ağrısıdır. Alımı azaltıldığı zaman bu semptomlar azalır fakat her zaman tamamen kaybolmaz.

FOLİK ASİT:

Folat'ın toksisite belirtileri ishal, uyku bozukluğu ve alınganlıktır. B12 vitaminiyle olan yakın ilişkisinden dolayı folatın yüksek miktarı B12 vitamini eksikliğini kapatır.

Sonuç olarak bu işin püf noktası

şu: Düzenli, dengeli beslenen, herhangi bir sağlık sorunu olmayan biriyiseniz bu istisnai durumlar dışında vitamin, mineral ya da besin desteklerine pek ihtiyacınız yok. Bu maddelerin neredeyse tamamı yiyecek ve içeceklerde zaten mevcut. Bir kısmını da (K vitamini, D vitamini) bağışıklığınız veya cildiniz (D vitamini) zaten üretiyor. Kısacası herhangi bir beslenme sorununuz, özel sağlık riskiniz ya da bir hastalığınız yoksa ekstra vitamin yutmak çoğu zaman gereksiz bir harcamadan başka bir şey değil.

Sorularınızı saglik@baymak.com.tr adresine gönderin, yanıtlayalım.



sodexo
YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ



YAŞAM KALİTESİNİ BİRLİKTE YÜKSELTİYORUZ

50 yıldır 80 ülkede her gün 75 milyon kişiye
ortak yaşam ve çalışma alanlarında sunduğumuz
entegre hizmetlerimiz ile yaşam kalitesini yükseltiyor ve
yarattığınız başarıya ortak olmaktan mutluluk duyuyoruz.

HİZMETLERİMİZ

Yemek Hizmeti
Teknik Bakım
Temizlik Hizmeti
Bahçe Bakımı ve Peyzaj
Kafeterya Hizmeti

İlaçlama Hizmeti
Toplantı Odaları Yönetimi
Enerji Yönetimi
Resepsiyon ve Santral Hizmeti
Varlık Yönetimi

Alan Yönetimi ve Taşınma
Concierge Hizmeti
Posta ve Doküman Yönetimi
Otomat Hizmeti
Personel Yönetimi ve Bordrolama



Sodexo Entegre Hizmet Yönetimi A.Ş.

Saray Mahallesi Site Yolu Sokak No:18 Kat:1 Ümraniye 34768 İstanbul

Tel: +90 216 340 45 00 • Fax: +90 216 340 44 80 • sodexo.fms.tr@sodexo.com • www.sodexo.com.tr

SICAK BİR YUVA EN GÜZEL HEDİYE

Ultra küçük, sessiz, verimli
Baymak idee Yoğuşmalı Kombi ile
yuvanıza sıcaklık katın.

- 109.2 verim değeri *
- Kompakt Ölçüler **
- Sadece 38 desibel ***
- Sadece 26kg ****
- 3 yıl garanti *****



* Merkezi ısıtma kısmı yükte verim değeridir. (92/427/EEC'ye göre dönüş suyu sıcaklığı = 30° için)

** 54,1cm x genişlik 36,8cm x derinlik 36,4cm. Verilen boyut alt bvağlantı seti hariç değerlerdir.

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

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

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