

baymak'ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymak.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:3 SAYI:16 MART - NİSAN 2017

RÖPORTAJ

İş GYO Genel
Müdürü Turgay Tanes

BAYİLERİMİZ

Aksis Mühendislik
Aragon Enerji

İÇİNİ AÇTIK

Elegant Plus Klima
Evo Serisi
Sirkülasyon Pompası

GAYE TURGUT

BAŞARININ SIRRI

SAMİMİYET

TEB AYRICALIKLARI HiÇ BITMEZ.



SİNEMA VE TİYATRO BİLETİNİZİN %50'Sİ TEB'DEN

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



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



TEB

teb.com.tr / 0 850 200 0 666

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

ENDER ÇOLAK

Baymak CEO



Yakın Takip

Baymaklife'in 16'ncı sayısından herkese merhaba. Her sayımızda birbirinden güzel gelişmeleri sizlerle paylaşıyoruz ancak geçen iki ay düşündüğümüzden de iyi geçerek yüzümüzü güldürdü.

Ülkemizin geçtiği zor dönemde özellikle son aylarda döviz piyasasında aşırı dalgalanmalar yaşadık. Hammadde fiyatlarındaki artışlar da buna eklenince enflasyon beklentileri yükselirken piyasada güven azalmaktaydı. Ancak ekonomi yönetimi, piyasalara moral veren düzenlemeleri peş peşe hayata geçirdi. Önce cazibe merkezleri, ardından KOBİ'ler için kredi güvencesi ve son olarak tüketicilere yönelik KDV ve ÖTV indirimleri... Bize göre bu teşviklerin ekonomik değer olarak yansımından daha önemli olan verilen mesaj ve kararlılıktı. Siyasi ve ekonomi otoritesi tüm piyasalara "yakın takip"te olacağını ve nerede ne zaman yeni bir yapılanma gerekse orada yer alacağını gösterdi. Zaten ülkemizin bu döneminde en çok ihtiyaç duyduğumuz şey de, bu ekonomik güvendi. İşte 2017'ye daha olumlu bakmak için büyük bir neden.

Dağıtıcı bayilerimizle yılda iki defa yaptığımız Zirve 20 toplantımız için bu kez hep birlikte Belgrad'daydık. 2017'ye ait plan ve projelerimizi paylaştık. Burada aldığımız enerji bizleri çok heyecanlandırdı. Bildiğiniz gibi kocaman bir aileyiz ve büyümeye her geçen gün devam ediyoruz. Yılın hemen başında ailemize kattığımız dört dağıtıcı bayimizle birlikte güzel işlere imza atmanın heyecanı içindeyiz. Satış ekibimiz de büyüdü, Baymak Pazarlama Direktörlüğü çalışan sayısını artırdı. Bu genişlemenin ana yapısını Türkiye Baymak Bayi Kanalı ile gerçekleştirdik. Aşlında genişleme mevcut Türkiye şartlarında cesur bir hareket. Ancak 2017 yılına daha yeni başlamışken olumlu sonuçlarını her

yönüyle almaya başladık. Türkiye çapında bu defa taahhütçü bayilerimize yönelik "Taahhütçü Bayi Buluşmaları"na başladık. Geçen ay Ankara ve Adana'da tüketicimize en yakın iş ortağımız olan taahhütçü bayilerimizle başladığımız bu buluşmalar, her ay artarak ülkemizin her köşesinde devam edecek. Kısaca sahada da "yakın takip"teyiz.

Tabela ve eğitim seferberliğimiz devam ediyor. Bayilerimizin tabela ve showroomlarını yeniliyoruz. Sıradışı tasarımı Orange Store'larla örtüşen yeni tabela ve showroom konseptimiz büyük beğeni topladı. Amacımız tüm taahhütçü bayilerimizin yenilenmesini yılsonuna kadar bitirmek. Bunun yanında; Satış Sonrası Hizmetler ve tesisatçı bayilerimize yönelik eğitimlerimizi yıl boyu yoğun olarak devam ettireceğiz. Dolayısıyla tesisatçımızın eğitimini de "yakın takibe" aldık. Hedefimiz tüm bölgelerde başta üstün teknoloji DAB markalı su grubu ve yoğunluğumuzla kazan olmak üzere tüm ürün gruplarında detaylı eğitimlerle tesisatçımızın en son teknolojiyi çok daha yakından tanımasını sağlamak.

Dergimizin yeni köşesi "gayrimenkul" çok büyük ilgi çekmeye devam ediyor ve ülkemizin en dinamik sektörünün en yetkin yöneticilerle "yakın takip"e alıyoruz. Bu sayımızda gayrimenkul sektörünün dev oyuncusu İş GYO'nun genel müdürü Sayın Turgay Tanes bizlerle oldu. Gayrimenkul sektörüne ilişkin beklenti ve gelişmeleri Baymaklife için değerlendirdi.

Son olarak Baymak'ın aldığı ödülünden bahsetmeden geçemeyeceğim. Markamız ikinci kez "Alfa Awards" ödülünü kazandı. Müşteri memnuniyetindeki en iyi marka ödülünü ikinci kez kazanmak gurur verici.

Sözlerimi bitirirken Mart-Nisan sayısında güneşin daha çok yüzünü gösterdiği, bahar ayının tüm güzelliğiyle yaşandığı ülkemiz için umut dolu bir 2017 baharı diliyorum.

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
Mart - Nisan 2017 (2 Aylık)

Basıldığı tarih
Şubat 2017

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

ISSN 2148-8096

baymak 'ın

iki ayda bir yayımlanan
ücretsiz yayındır.

BDR THERMEA GROUP

28. Ezberbozanlar

Futbolda geçen sezonun 'büyük hikayesi' İngiliz futbol kulübü Leicester City'nin şampiyonluğunun bir benzerini gerçekleştirmeye iki aday var: Almanya'dan RB Leipzig ve Avusturya'nın köy takımı Rheindorf Altach.

06. Rakamların Dili

Baymak çalışanlarının her birinin bir yıl boyunca harcadığı toplam mesai süresinde tam 30 bin 136 kez Aya gidip dönelebiliirdi.

08. Baymak Ailesi Gurur Dursun

Bağımsız araştırma firmaları tescilledi: Baymak kambi almak isteyenlerin ilk tercihi, bayilerine en olumlu deneyimi yaşatan ve servis kalitesi en iyi firma...

10. Belgrad'da Geleceği Konuştuk

Baymak'ın geleneksel Zirve 20 toplantısı bu sene Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da gerçekleşti.

14. Büyük Şov

İklimlendirme sektörünün en önemli fuarı olan ISH, mart ayında Frankfurt'ta yapılacak.

15. Şıkır Şıkırız

Baymak bayilerine yakışır, çok şık bir tabela dizaynıyla değişimlere başladı.

16. Bayilerimize Daha da Yakınız

Baymak'ın bayilerine ve sahaya en yakın görev yapan ekibi olan Pazarlama Direktörlüğü'nün bayi kanalına hizmet veren çalışan sayısı arttı.

18. Lectus Çılgınlığı

Baymak, büyük ölçekli kurumsal projelerde 2017'ye yine fırtına gibi girdi.

24. Şenlik Başlasın!

ÖTV indirimi nedeniyle bu sene klima sezonu erken başlıyor. Baymak'ın klimalarda 2017'deki yıldız ürünü ise "Elegant Plus" olacak.

32. Ders Gibi Bir Yazı

Hayri Canpolat henüz 32 yaşında. Bir yıldır da Baymaklı. Ama şirketi Aksis Mühendislik henüz ilk yılında 6,5 milyon lira ciro üretti. Bunu nasıl mı yaptı?

36. Gayrimenkulü 2017'de Neler Bekliyor?

Gayrimenkul sektörü 2017'ye soru işaretleriyle başladı. Aklınızdaki soruların hepsini İş GYO Genel Müdürü Turgay Tanes yanıtlıyor.

40. Tesisatın Kalbi

Kapasite ve güce göre en doğru sirkülasyon pompası ancak, verimlilik ve sorunsuz bir çalışma sağlayabilir. Baymak'ın Evo Ailesi de çeşitliliği ve teknolojik üstünlüğüyle bunu vaat ediyor.

48. Karadeniz'in Kalesi

Giresun, Baymak'ın tam anlamıyla kalesi. Öyle ki kentte kurulan sistemlerin yüzde 99'unda Baymak ürünleri kullanılıyor. Bu başarının arkasında Aragon Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Alptuğ Kaan Kara ve ekibi var.

52. Karadeniz Düşü

Dünyanın en iyi fındığının yetiştiği Giresun, yeşil ve mavinin iç içe geçtiği bir renk cümbüşü içinde ziyaretçilerine sık sık bir düş bahçesinden kesitler veriyor.



54. Kalem Sahipleri

Duyguları, karakteri, fikirleri çok değerli olanlar, onları kaçıda geçirirken parmakları arasındaki yazı aracını da bu değeri taşıyabilecek özellikte olmasını ister.

58. Sağlık Köşesi

Vücudunuzu Bahara Hazırlayın!

20. Evin Kızı

Hafta içi her gün öğleden sonraları yayımlanan Beni Afet dizisinin yıldızı Gaye Turgut, son dönemin en popüler ve sevilen yüzlerinden.



44. Bahar Yolculuğu

Kısa, üç-dört günlük kaçamaklarla nefes alabileceğiniz rotaları sizler için derledik.



56. Daha da İddialı

Audi'nin sportmen modeli A5 Coupe, yenilenen yüzüyle satışa sunuldu.



Komuta Merkezi

Baymak'ın İstanbul, Tepeören'de fabrikayı da kapsayan genel merkezi, ısıtma ve soğutma sektörünün lider markasının da Türkiye geneline hitap eden dev bayi, servis, depo ve tedarik ağının da komuta üssü konumunda. Mavi yakalıları hariç tam 225 Baymak çalışanı her gün buradan paydaşlarının sorunlarına çözüm buluyor ve onların hayatlarını daha da kolaylaştırmak için çalışıyor. Sadece bir gün içinde toplam 2 bin 25 saat ve belki daha fazla mesai harcayarak giderek kusursuzlaşan ve mükemmelleşen, Türkiye'nin her noktasında makine düzeninde işleyen bir organizasyonun inşaa edilmesine katkı sağlıyorlar. Rakamlar Dili sayfamızdan bu kez onlara selam duruyoruz!

Ferrari Üretiyoruz

Dünyanın en çok arzu edilen otomobil markası Ferrari'nin "458 California" modelinin birinin üretimi bir hafta sürüyor. Baymak çalışanlarının her birinin bir yıl boyunca harcadığı toplam mesai süresinde

3.049

Ferrari 458 California üretilebilirdi.



Tünel Bile Yaparız

Son 10 yılın en büyük projelerinden olan ve Boğaz'ın iki yakasını birleştiren Avrasya Tüneli tam 2 bin 155 günde yapıldı. 2011'de başlayan tünelin inşaatı altı yıla yakın sürdü. Baymak çalışanlarının her birinin bir yıl boyunca harcadığı toplam mesai süresinde tam

10

AVRASYA TÜNELİ tamamlanabilirdi.

Aya Seyahat

Dünya üzerindeki en hızlı uzay mekiği olan New Horizons (Yeni Ufuklar) Ay'a tam 8,5 saatte ulaşabiliyor. Baymak çalışanlarının her birinin bir yıl boyunca harcadığı toplam mesai süresinde New Horizon tam

30.136

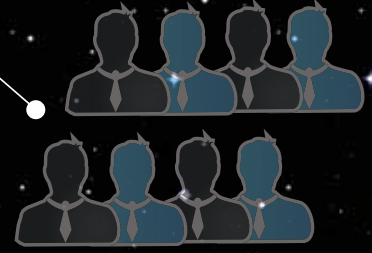
kez Ay'a gidip dönebilirdi.

Her Zaman Yanındayız

Türkiye'nin iki ucundaki Edirne ile Siirt arası tam 19 saat 23 dakika. Baymak merkez ofisindeki çalışanların bir yıl boyunca sahada geçirdiği sürede Edirne ile Siirt arasında tam

2.486

kez gidip gelebilirdi.

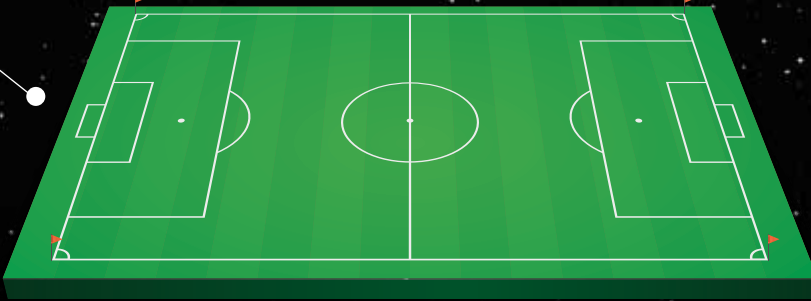


Biraz da Spor

Baymak'ın İstanbul, Tepeören'deki merkez ofisinin büyüklüğü 3 bin 250 metrekare: Bu alan içinde tam dokuz basketbol ya da

3 FUTBOL SAHASI

yapılabilirdi.



Büyük Ekip

• Baymak merkez ofisinde mavi yakalıları hariç

225

kişi çalışıyor. Ayrıca 42 kişide sürekli olarak sahada hizmet veriyor.



Baymak merkez ofisindeki çalışanlar bir gün içinde tam 2 bin 25 saat mesai harcayarak bayilerimizin, servislerimizin ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve isteklerini yerine getirmek için emek harcıyor.

Çok Çalışıyoruz

Desteyiniz Biziz

Baymak çalışanları, bayilerimiz ve servislerimize toplam

8.900 SAAT

ortalamada ise 14,2 adam/saat eğitim verdi.



Baymak Ailesi Gurur Duysun

BAĞIMSIZ ARAŞTIRMA FİRMALARI TESCİLLEDİ:
BAYMAK KOMBİ ALMAK İSTEYENLERİN İLK TERCİHİ,
BAYİLERİNE EN OLUMLU DENEYİMİ YAŞATAN VE
SERVİS KALİTESİNDE EN İYİ FİRMA...

EN YENİ ÖDÜL

2016, Baymak'ın müşteri memnuniyetinde bir üst lige çıktığı ve çitayı yükselttiği bir seneydi. Marketing Türkiye, Şikayetvar.com, Nielsen ve Ajans Press gibi bağımsız kuruluşların verileriyle yayımlanan bir araştırmada Baymak "Marka Algı Değişimi"nde zirvede yer almıştı. Bu özetle şu anlama geliyordu: "Baymak, bugün tüketicilerin algısında ısıtma ve soğutma sistemleri sektörünün bir numaralı markası." Aynı araştırmada şu ifadeye yer veriliyordu: "Kombi markaları içinde Baymak, 'müşteri memnuniyeti' açısından rakiplerini geride bırakıyor."

LİDERLİĞİN ONAY BELGESİ

2017 başında ise başka bir araştırma yayımlandı. Dünyanın saygın araştırma şirketlerinden GFK'nın yaptığı bu çalışma, ısıtma-soğutma sektörü genelindeki markaların hem tüketiciler hem de bayiler gözündeki algısını ölçmeye yönelikti. Araştırma kapsamında büyükşehir statüsündeki 12 kentte, 700 kişiyle görüşüldü. Araştırmanın detaylarına geçmeden bir parantez açalım... GFK'nın raporları, öyle herhangi bir pazar araştırma şirketininkine benzemez. Aklınıza gelebilecek neredeyse her büyük şirket mutlaka yeni bir ürün çıkartacağı ya da yeni bir yatırım yapacağı zaman onların araştırmalarındaki verileri dikkate alır. Bu bilinçle, "bir sektörün lideri şu" diyorlarsa 'o' gerçekten öyledir. Dolayısıyla GFK'nın bu raporu, Baymak'ın tüketicilerin algısındaki yerini yansıtmaması açısından çok önemli.

Ve sonuçlar... Araştırma çerçevesinde yüzde 85'i evinde kombi olan kişilerden oluşan tüketicilere yöneltilen ilk soru, "Kombi denildiğinde aklınıza gelen ilk marka hangisidir" oldu. Cevap tahmin edeceğimiz gibi açık ara "Baymak"... Kutlamaya geçmeden bir ekleme yapalım: Kombisinden en çok memnun olanların kullandığı marka da Baymak. Çok ilginç bir veri daha... Araştırmaya katılanların sadece 154'ünde klima var ve

Ve şimdi yeni bir ödül daha var. Şikayetvar.com ve Marketing Türkiye'nin tüketici şikayetlerine dayanarak yaptığı anketler doğrultusunda Baymak, sektörünün en iyi firması seçildi. Üstelik bir önceki yıla oranla performansını yüzde 23 oranında artırarak birinci sıradaki yerini korudu. Bu başarıda 2013'te şikayet yönetimi ve süreç geliştirme konularında atılan adımların rolü büyük ve tabii ki Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdürlüğü'ne bağlı Çözüm Merkezi'nin gelen tüm şikayetleri kısa sürede, tarafsızlık ilkesine bağlı kalarak değerlendirip en kısa sürede çözüm sunmaya dayalı bir anlayışın eseri...

içlerinde sadece dördü Baymak kullanıyor. Ama klima almayı düşünen 546 kişinin aklındaki ikinci marka Baymak... İki sene içinde neredeyse sıfırdan gelinen bu nokta gerçekten çarpıcı... Daha fazlası da var. Tüketiciler, Baymak'ı şu şekilde tarif ediyor: "Modern, samimi, güvenilir, servis hizmeti iyi, tüketicisine değer veren, yenilikçi ve çevre dostu." Araştırmada bu başlıkların hepsinde Baymak ilk sırada görünüyor. Araştırmanın diğer ayağına geçelim yani bayiler tarafına. Bu tarafta aynı kentlerde 420'si Baymak'ın rakibi şirketlerin olmak üzere 500 bayiyle görüşülmüş. Örneğin bayilere gelen ilk soru, "evinize kombi almak isterseniz hangi markayı seçersiniz? Cevap burada da değişmiyor. Ancak kuşkusuz söz konusu bayi olunca başka parametreler, bu sorudan daha önemli; "bayilerine en olumlu deneyimi yaşatan firma hangisi" gibi... Açık ara cevap yine aynı... Peki "bayisi olduğunuz markanın sağladığı kazançtan memnun musunuz?" Cevap yine değişmiyor.

Bu sonuçlar, Baymak Ailesi'nin bayisi, servisi, tedarikçileri, işçileri, çalışanları ve yönetimiyle el ele vererek, geceyi gündüze katarak, elini taşın altına sokarak, çok çalışarak, kilometreler teperek elde ettiği büyük bir başarı. Dolayısıyla sözü fazla uzatmaya gerek yok. Bu gurur hepimizin!

Hollanda'nın En İyiisi: idee



Iısıtma ve soğutma sistemlerinde Avrupa teknolojisini Türkiye'ye taşıyan Baymak'ın, Hollanda'da geliştirilen ve Türkiye için uyumlu hale getirilen idee kombi modeli üstün teknolojisiyle Hollanda Tüketiciler Birliği tarafından yüksek enerji tasarrufu, yüksek güvenilirlik, ultra hafif ve kompakt ölçülerıyla en yüksek derecelendirme notunu alarak birincilikle ödüllendirildi.

Hollanda'da bağımsız Tüketiciler Birliği'nin 6 bin tüketicinin tecrübelerinden yola çıkarak yaptığı anket sonuçlarına göre idee, sahip olduğu teknolojiyle birçok kategoride en yüksek değerlendirme notunu alarak rakiplerinden sıyrıldı. idee, ısıtma ve sıcak su üretiminde enerji verimliliği, sıcak su konforu, elektrik enerjisi kullanımı gibi sekiz farklı kategoride, değerlendirmeye alınan 17 rakibini geride bırakarak ortalamada 8,4 ile en yüksek derecelendirme puanının sahibi oldu.

Alışılan standardın üzerinde özelliklere sahip idee, Premix teknolojiyle yoğunlaşmış kombide yeni bir dönemi başlatıyor. Sadece 26 kilogram ve 54 cm yüksekliğiyle ultra kompakt yapıya sahip Baymak idee, maksimum güçte dahi koruduğu sessizliğinin yanı sıra nakliyesinden montajına kadar kolaylık sağlıyor.

Belgrad'da Geleceği Konuştuk

BAYMAK'IN GELENEKSEL ZİRVE 20 TOPLANTISI BU SENE SİRBİSTAN'IN BAŞKENTİ BELGRAD'DA GERÇEKLEŞTİ.

Baymak'ın 2016'nın ilk altı ayında en yüksek ciroya ulaşmış 20 bayisini biraraya getiren ve ilk defa düzenlenen "Zirve 20" toplantısı Swissotel İstanbul'da yapılmıştı. Baymak yönetiminin "Zirve 20"yi hayata geçirmesinin temel amacı, Baymak'ın geleceğini şekillendirecek bayileriyle bir aile ortamı içinde mevcut durumu analiz etmek ve yapacakları beraber tartışmaktır. Zira Baymak yönetimi bayilerinden gelecek fikirleri değerlendirip adım adım neler yapılacağına ortak bir şekilde karar vermeyi hedeflemişti. İstanbul'daki toplantıda tüm bayiler söz hakkı olarak bölgesinde Baymak'ı ileriye taşıyacak görüş ve önerileri paylaştı, yaşanan sıkıntıları ve çözüm yollarını tartıştı. Buna ek olarak bayiler dörderli gruplara ayrılarak Baymak'ın yaptığı yenilikler hakkında yuvarlak masa toplantıları gerçekleştirdi ve masadan çıkan ortak görüşü anlattı.

Çok faydalı geçen bu toplantı sonrasında ve altı aylık periyotlarla geleneksel hale getirilmesine karar verilen Zirve 20'nin ikincisi 12-14 Ocak tarihleri arasında Belgrad'ta yapıldı. Baymak'ın en yüksek ciroya ulaşmış 20 bayisini biraraya getiren toplantı hem iş hem de Doğu Avrupa'nın bu köklü kentinin yakından tanındığı bir eğlence gezisi şeklinde geçti.

Gezinin ikinci günü ülkedeki Radisson Blu Otel'de düzenlenen toplantının açılış konuşması, 2016



değerlendirme sunumu ve 2017 beklentileri Baymak CEO'su Ender Çolak tarafından aktarıldı. 2016'nın tüm zorluklarına rağmen Baymak için büyüme senesi olduğunu ifade eden Çolak, kombi dahil birçok ürün grubunda pazar payının arttığını anlattı ve bu sonucun güçlü, münhasır bayilerle çalışmanın eseri olduğuna işaret etti. Dünya ısıtma sektöründeki trendlerin de üzerinden geçildiği toplantıda, BDR Thermea Grubu içerisinde Baymak'ın en karlı şirketlerden birisi olduğu, grubun Baymak'a ve

12 Ocak Perşembe sabahı Atatürk Havaalanı'nda bulunan Baymak kafesi gezi süresince Belgrad'da Radisson Blu otelde konakladı. Aynı gün öğle yemeği, Tuna Nehri boyunca uzanan Kalemegdan'ın tam karşısında yer alan Zemun'da bulunan Reka Restoran'da yenildi.





Yemekten sonra rehber eşliğinde şehir turu başladı. Önce Belgrad Kalesi'ne gidildi. Etkileyici parklara ve tarihi alanlara sahip Kalemegdan, Belgrad'ın tüm görsel güzelliğini gözler önüne seren bir nokta. İki nehrin tam birleştiği yere inşa edilen bu kale, geniş yeşil alanları, meydanları, yürüyüş yerleri ile kentin en gözde yerlerinden. Kalenin, Osmanlı döneminde İstanbul ile birlikte 100 bin nüfusu aşan ikinci büyük kent olan Belgrad'ın kalbi olduğunu öğreniyoruz. Şehir turu boyunca Askeri Müze, St. Petka ve Ruzia kiliseleri, Kula Nebojsa (Cesaret Kulesi), Türk Hamamı, VI. Carl Kapısı, Roma Kuyuları ve Belgrad'ın sembolü olan Pobednik'i ziyaret ettik. Bu tur esnasında ilginç bir gerçeği öğreniyoruz. Hristiyanlık inancında öğlen vaktinde çalınan kilise çanı geleneğini, Fatih Sultan Mehmet'in Belgrad'ı kuşattığı dönemde kentte yaşayanları duaya davet etmek için Papa başlatmış, sonrasında diğer ülkelere yayılmış.



13 Ocak Cuma günü sabah kahvaltısı sonrası başlayan Zirve 20 toplantısının açılış konuşması, 2016 değerlendirme sunumu ve 2017 beklentileri Baymak CEO'su Ender Çolak tarafından yapıldı.



Toplantı sonrası akşam yemeği için Belgrad'ın eski bohem köşelerinden olan ve 7/24 yaşayan Skadarlija'da yer alan "Dva Jelena" adlı restorana gidildi. Dva Jelena'da özel olarak ayarlanmış canlı müzik ve dansçılar eşliğinde akşam yemeği sonrasında otele dönüldü.

Türkiye'ye olan inancı bir kez daha vurgulandı.

2017'DE NELER YAPACAĞIZ?

Dünyanın saygın araştırma şirketlerinden GfK'nın yaptığı araştırma sonuçları da toplantının önemli bir gündemini oluşturdu. GfK'nın araştırmasında Baymak, "kombi" denince akla ilk gelen marka ve "bugün kombi alınsa ilk tercih edilecek marka" sonucu çıkmıştı. Yine aynı araştırmada Baymak "sektörde bayilerine en olumlu deneyimi yaşatan firma" seçilmişti. Bu 'gurur verici' sonuçlara değinen Çolak, 2017'nin Baymak için birçok fırsatı içinde barındırdığına vurgu yaptı. Çolak, "Özellikle yoğunmalı kombi kategorisinde Baymak'ın liderliğini perçinleyerek devam ettirmesi çok önemli" diye konuşmasını sürdürdü ve 2017'de pazara sunulacak yeni ürünleri ve bayi kanalında uygulanacak çalışma prensiplerini anlattı.

Toplantının devamında bayi kanalı çalışma koşulları hakkında Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç tarafından detaylı bilgi verildi. Proje satışları hakkında 2016'nın değerlendirilmesi ve 2017'de yapılacak uygulamalarla ilgili Halil Özdemir söz aldı. Son olarak Volkan Binzet ürünlerin pazardaki durumu hakkında detaylı bilgi verdi. Zirve 20, Baymak bayilerinin soru ve yorumları ışığında fikir alışverişinde bulunulduğu, tecrübelerin ve fikirlerin paylaşıldığı bir seansa sona erdi.

BAYİLERİMİZ GÖZÜNDEN BELGRAD VE ZİRVE 20

Mehmet Han Cengiz / Cey-sa Enerji / Diyarbakır

ÇOK VERİMLİ GEÇTİ



İlk Zirve 20 toplantısında hem bölge distribütörü olarak düşüncelerimizi aktarma fırsatı yakalamış hem de Baymak Ailesi'nin gelecek planları hakkında bilgilendirilmiştik. Bu

vesileyle daha sıcak bir etkileşim sağlandı. İkinci toplantının yurtdışında ve üç gün gibi geniş bir zaman dilimde programlanması çok daha faydalı oldu. Zira Belgrad toplantısının gezi tadında düzenlenmesinin, Baymak yönetim kadrosuyla daha yakından tanışmak anlamında verimli olduğunu düşünüyorum. En önemlisi Baymak'ın gelecek planlamasına distribütörlerin de dahil edilerek ortak karara varılması, sahada oluşan aksaklıkların daha hızlı çözüme kavuşmasını sağlayacaktır.

Abdullah Şahin / Şahin Ticaret / Samsun

ORTAK AKIL



Herşeyden önce Zirve 20 toplantısına katılan 20'ye yakın ana bayi statüsündeki arkadaşlarla tanışma şansı yakaladım. Başta CEO'muz Ender Çolak ve diğer yönetim kadrosunun da olması, sorunları ve çözümleri konusunda verimli bir

toplantı yapmamızı sağladı. Hem bizler hem de Baymak beklentilerini ortaya koyarak fikir alışverişinde bulundu. Aslında istişareyle alınan kararlar daha sağlıklı ve başarıya ulaşmada daha etkilidir. Zirve 20 ile Baymak, bizlere ortak akılla yönetimi seçtiğini gösterdi. Bir organizasyonun parçası olarak alınan kararlarda katkımızın olmasından memnuluk duyuyor ve daha güvenli hissediyorum. Ayrıca bu toplantı sonrası yapmış olduğumuz gezi de çok keyifliydi. Şahsen verimli ve keyifli bir iş gezisi olduğu kanaatindeyim. Emeği geçenlere ayrı ayrı teşekkür ederim.

İsı Üretim / Ayhan AK / İzmir

İLETİŞİM GÜÇLENDİ



Baymak'ın Zirve 20 toplantısı çerçevesinde gerçekleştirdiği Belgrad gezisi hem Baymak açısından hem de bayiler açısından çok önemli bir

buluşmaydı. Bu sayede bayiler olarak birbirimizle daha iyi iletişim kurma şansı yakaladık. Baymak yönetimiyle oturup geleceği, nasıl adımlar atacağımızı, sorunları ve çözüm yollarını konuştuk. Bunları bir masa çevresinde oturup konuşabilmek önemliydi. Bizler açısından 2017 yılı için yeni bir vizyon geliştirme imkanı sundu. Tekrarının olması dileğiyle...



Altınok Mühendislik / Hamit Altınok / Ankara

DAHA GÜÇLENİYORUZ

Baymak her zaman olduğu gibi yine fark yarattı. Zirve 20 toplantısını Belgrad'da güzel ve nezih bir mekanda oldukça samimi ve sıcak bir ortamda yaptık. Baymak yönetim kadrosu bu toplantıya çok iyi hazırlanmıştı. Toplantıda konuşarak aldığımız yeni kararlar

istikrarlı büyümemizi devam ettireceği gibi bayi kanalını da daha güçlü hale getirecek. Yaptığımız keyifli gezide beni en çok Tuna Nehri etkiledi. Doğasına hayran kaldım. Zirve 20 toplantısına katılmaktan dolayı onur duydum.



Son gün Karlofça Antlaşması'nın yapıldığı ve oldukça önemli bir turistik kasaba olan Karlofça bölgesine gidildi. Ardından Sırbistan'ın kuzeyindeki Vojvodina Eyaleti'nin başkenti Novi Sad'a yol alındı. Yeni bahçe anlamına gelen Novi Sad, Sırbistan'ın ikinci büyük bölgesi. Üçüncü günün akşamı birçok güzel anı ve olumlu izlenimlerle dönüş yolculuğuna başlıyoruz.

Büyük Şov

İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜNÜN EN ÖNEMLİ FUARI OLAN ISH, MART AYINDA FRANKFURT'TA YAPILACAK. TÜRKİYE'NİN 'PARTNER ÜLKE' OLARAK SEÇİLDİĞİ FUARDA BAYMAK KENDİ STANDINDA GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRECEK ÜRÜNLERİNİ TANITACAK.



Dünya genelinde ısıtma ve soğutma sektörü nefesini tuttu, mart ayının ikinci haftası Frankfurt'ta düzenlenecek iklimlendirme fuarı, ISH 2017'yi bekliyor. İki yılda bir düzenlenen ve iklimlendirme sektöründe dünyanın en prestijli, katılımcı ve ziyaretçi sayısı en yüksek fuarı olan ISH 2017, tüm firmaların yeni ürünlerini ilk kez görücüye çıkardığı bir podyum bir anlamda. ISH 2017'de bu yıl için Türkiye "partner ülke" seçildi. Bu açıdan ayrı bir önem taşıyan ISH 2017'de.

Baymak tıpkı geçen yıl Milano'da düzenlenen MCE Mostra Convegno Expocomfort da olduğu gibi, BDR Thermea'dan ayrı olarak kendi standıyla katılacak.

Aynı şekilde BDR Thermea Group çatısı altındaki tüm şirketler de kendi standlarıyla yer alacak.

Fuara yaklaşık 120'si Türk şirketi olmak üzere 2 bin 500 katılımcının stant açması bekleniyor. Ziyaretçi sayısının ise 200 bin kişi olması öngörülüyor. Fuara bu sene Türkiye partner ülke seçildiği için Türk firmalarına gerek reklam gerekse teşvik anlamında ekstra kolaylık ve destekler sunuluyor.

FUARIN SLOGANI "WATER, ENERGY, LIFE"

ISH 2017, katılımcılarına ürün yeniliklerinin yanı sıra sektördeki tüm güncel gelişmelerle ilgili kapsamlı ve çeşitli bir program sunuyor. En iyi uygulama örneklerinin anlatıldığı özel oturumlar, sergiler, yarışmalar ve rehberli turlar, yeni bağlanımlar kurmak için ziyaretçilere büyük fırsat sunuyor.

ISH 2017'nin sloganı ise "Water, Energy, Life" (Su, enerji, hayat) olarak seçildi. Baymak da bu slogana uyumlu olarak fuarda sergileyeceği ürün gruplarını hazırladı. Isıtma alanında enerji verimi yüksek, ERP uyumlu yeni kombi modelleri, üç geçişli kazanlar, odun/pelet kazanlar; yenilenebilir enerji grubunda yüksek verime sahip solar kolektörler, solar paket sistemi; su grubunda ise enerji etiketli boyler, termosifon ve şofbenler ISH 2017'de Baymak standında görücüye çıkacak ürünler olarak belirlendi.

ISH fuarlarının ziyaretçilerinin yaklaşık yüzde 40'ı Almanya dışından geliyor. Bu nedenle ISH, ihracat açısından yalnızca Almanya pazarını hedef alan bir fuar değil. Baymak'ın fuara katılmaktaki amacı da, potansiyel müşterilerle tanışmak, iş fırsatları yaratacak toplantılar düzenlemek ve bunun yanında ar-ge çalışmaları neticesinde yeni ürünleri inceleme ve iklimlendirmenin geleceğini yakından gözlemleyip şirket stratejilerini ona göre belirlemek...





Şıkır Şıkırız

BAYMAK BAYİLERİNE YAKIŞIR, ÇOK ŞIK BİR TABELA DİZAYNIYLA DEĞİŞİMLERE BAŞLADIK.

Baymak CEO'su Ender Çolak son iki senedeki bayi ve servis buluşmalarında üzerinde en çok durduğu konulardan biri, Baymak tabelası taşıyan tüm mağazaların hem dış hem iç görünüm olarak temiz, şık ve düzenli olmasıydı. Bu gerçekten önemli bir konu, zira müşterilerin alım kararlarında girdikleri mağazanın görünümü çok belirleyici.

Örneğin Orange Store konsepti bu ihtiyacın bir yansıması olarak ortaya çıkmıştı ya da servis çalışanlarının tek tip kıyafetlere geçmesi... Sayıları hızla artan bu şık mağazaların dışında Baymak mevcut bayilerinin de görünümlerini iyileştirmek amacıyla geçen sene içinde öncelikle tabela değişim çalışmalarına ağırlık verdi. Aslında bu daha uzun bir geçmişe sahip bir proje. Bu, Baymak'ın yeni yönetim anlayışıyla bayilerini daha fazla dinlemenin getirdiği bir proje. Bu çerçevede bir çalışma yapan Baymak yönetimi ilk etapta öne çıkan eğitim konusuna ağırlık vermişti. Hatırlanacağı üzere Ürün Müdürlüğü öncülüğünde son iki yıl yoğun bir eğitim süreci yaşandı sadece 2016'da toplam 8 bin 900 saat, ortalamada ise 14,2 adam/saat eğitim verildi.

Öncelik verilen diğer konu da, görünümün ve teşhir ortamının iyileştirilmesiydi. Baymak Satış Ekibi'nin yaptığı ziyaretlerde tabela, teşhir ve stant ihtiyacı olan bayiler belirlendi ve buna göre bir aksiyon planı oluşturuldu. Ve geçen yılın son aylarıyla birlikte bu konuda adımlar atılmaya, Baymak bayilerine yakışır çok şık bir tabela dizaynıyla değişimlere hızla başlandı. Eski tabelalar hatırlanacağı üzere geçmiş dönemde belki minimum ihtiyaca cevap veriyordu. Ancak tabela değişimi yapılan bayilerden duyduğumuz "şimdi gerçekten münhasır bayi olduğumu hissettim" cümlesi aslında çok şeyi özetliyor. Aidiyet duygusu ve arkasında Baymak gücünü hisseden bayi piyasa şartları ne olursa olsun işine odaklanıp cesurca daha iyisini yapıyor. Çünkü herkesin çekingen davrandığı dönemlerde fırsatların olduğunu biliyor. Aslında Baymak'ın gösterdiği cesaretin aynısını saha da gösteriyor.



Bayilerimize Daha da Yakınız

BAYMAK'IN BAYİLERİNE VE SAHAYA EN YAKIN GÖREV YAPAN EKİBİ OLAN PAZARLAMA DİREKTÖRLÜĞÜ'NÜN BAYİ KANALINA HİZMET VEREN ÇALIŞAN SAYISI ARTTI.

Baymak'ın BDR Thermea'nın bir parçası olduktan sonra yönetim süreçlerindeki gelişmelerin bayilerine, servislerine ve tüketicilere daha kuvvetli anlatılması, yansıtılmasına en başından itibaren özel bir önem verdi. Örneğin Baymaklife bu iletişimin güçlenmesi için yayın hayatına başladı. Ancak bunun da ötesinde Baymak'ın yeni yönetim anlayışı, tüm paydaşlarına daha yakın olmayı, onların sorunlarını ve ihtiyaçlarını birinci ağızdan öğrenmeyi ön planda tutuyor.

Diğer taraftan son dört yıl içinde Baymak'ın yüksek teknolojiye sahip yeni ürünleri ve artan servis kalitesi sektördeki payını ve büyümesini kuvvetlendirdi. Beraberinde bayi ve servis yapılanmasındaki atılımlarla aileye birçok yeni bayi ve servis katıldı. Tabii bu noktada Baymak'ın ısıtma sektöründeki büyük kurumsal projelerde artan etkinliğini de eklemek gerekiyor. Artık "Baymak" adının geçmediği büyük proje yok. Bu sağlayan da Baymak satış ekibinin tüm projeleri tek tek ziyaret edip gerçekleşen işleri bayilere yönlendirmesinin rolü büyük... İşte tüm bu nedenleri üst üste koyduğunuzda pazarda artan etkinliğimize ve genişleyen ailemize cevap verebilmek



için Baymak'ın bayileriyle arasında köprü vazifesi gören satış ekibinin de aynı oranda büyümesine ihtiyaç vardı.

2017'ye bu bilinçle giren Baymak, satış ekibinin çalışan sayısını yüzde 36 artırdı. Bu genişlemenin ana eksenini bayi kanalı oluşturdu. Aslında genişleme mevcut Türkiye şartlarında cesur bir hareket olarak görülmeli. Ancak bu hamlenin olumlu sonuçları yılın hemen ilk aylarında alınmaya başladı. Artık baymak artık geniş bayi ağıyla Türkiye'nin en üçra köşelere kadar ulaşan ve bayilerine hiç olmadığı kadar daha yakın... Ayrıca ekibin genişlemesinin dağıtıcı ile münhasır bayileri arasındaki iletişime daha fazla katkı sağlayacak.

Herkes Bize Bakıyor

Baymak marka iletişimi konusunda 2017'ye oldukça hızlı girdi. Bu noktada 360 derece iletişim stratejisini benimseyen Baymak, geleneksel medyadan dijital ve outdoor giydirmelere kadar tüketiciyle buluşabileceği her noktayı etkin bir şekilde kullanmayı amaçlıyor. 2016'da bu stratejinin örneklerini otobüs, durak, duvar, ekranlar ve billboardları kullanarak ağırlıklı olarak geniş ürün yelpazesini tanıtarak vermişti.

2017 yılında ise Türkiye'nin en seçkin

lokasyonlarındaki duvarlar Baymak ile giydirildi. İstanbul, Esentepe ile İzmir, Karşıyaka ve Balçova'da ayrıca İstanbul Okmeydanı'nda insanların yürürken veya araç kullanırken gözden kaçırılmayacağı duvarlarda artık Baymak reklamları yer alacak. Şu ana kadar yapılan çalışmalarda "Sıcak Bir Yuva En Güzel Hediye" ile "Beklemeyi Sevmeyenler El Kaldırın" sloganlarıyla tüketiciye idee tam yoğunlaşmalı kombi ve Aqua Prismatic Jet termosifonun sıcaklığı yansıtıldı.



SUYUNUZUN KAYNAGI

GÜNEŞ OLSUN

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



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

LECTUS

Çılgınlığı

BAYMAK, BÜYÜK ÖLÇEKLİ KURUMSAL PROJELERDE 2017'YE YİNE FIRTINA GİBİ GİRDİ. YILIN İLK İKİ AYINDA BAYMAK İMZASI TAŞIYAN İŞLERİN YELPAZESİ VE COĞRAFİ DAĞILIMI GENİŞLERKEN HİBRİT UYGULAMALARIN VE DÖNÜŞÜM PROJELERİNİN ÖNE ÇIKTIĞI GÖZE ÇARPIYOR. BU SAYIMIZDA YILIN İLK AYININ BEŞ ÖNEMLİ PROJESİNİ MERCEK ALTINA ALDIK. ÖNEMLİ NOT, SADECE ÜÇ PROJEDE KULLANILAN LECTUS SAYISI TAM 202...

EMLAK KONUT-SOFA LOCA



HİBRİT İŞLER

Emlak Konut GYO'nun Ankara'daki ilk projesi Sofa Loca, 8 bin 228 metrekare alan üzerine kurulu altı blok ve toplam 150 daireden oluşuyor.

Yaklaşık 30 bin metrekarelik projede açılır kapanır yüzme havuzu, çocuk oyun alanları, süs havuzları, fitness merkezi, sauna, Türk hamamı ve otoparklar yer alıyor. Emlak Konut, Sofa Loca'da Baymak'ın hibrit

çözümleri tercih etti. Proje kapsamında 25 kW değerinde 96 adet PV panel ile iki adet 12,5 kW solar inverter kullanılacak. PV sistemin yasal süreçler dahil ürün temini, uygulaması ve devreye alma işlemleri Baymak tarafından sağlanıyor.

Projede ayrıca ısıtma sistemi için 34 adet duvar tipi Lectus yoğunmalı kazanın kurulumu yapılacak.

BİNGÖL TOKİ



DÖNÜŞÜM VAKTİ

Türkiye'nin doğalgaz bulunan birçok kentinde artık kombi ve kazanların dönüşüm zamanı geldi. Büyük bir rekabetin yaşandığı bu alanda Baymak, doğru stratejilerle bir adım önde olmayı başarmış durumda. Bunun son örneği Bingöl'deki TOKİ konutlarının 1. Etap ve 2. Etap dönüşüm projesi. Proje kapsamında Baymak'ın 136 adet duvar tipi yoğunmalı kazanı Lectus kullanılacak.

CERRAHPAŞA TIP FAKÜLTESİ



BAYMAK'SA TIP

Türkiye'nin en köklü tıp fakültelerinden Cerrahpaşa Tıp Fakültesi de tercihini Baymak'tan yana kullandı. Hafif çelik hastane ve eğitim yapılarının inşası, mevcut muhtelif yapıların revize ve rehabilitasyonu projesi kapsamında 1. etap alımlarında Baymak ürünleri tercih edilirken ilgili projede 32 adet duvar tipi yoğunmalı Lectus kazanın kurulumu yapılacaktır.

SİNOP İLAHİYAT FAKÜLTESİ



OKULLARIN GÖZDESİYİZ

Sinop Üniversitesi'nin yeni açılacak ilahiyat fakültesi 2 bin metrekare alan üzerine inşa ediliyor. Proje kapsamında sekiz adet 100 kişilik, sekiz adet 60 kişilik toplam 16 derslik, dört amfi (120 kişilik), üç yabancı dil laboratuvarı, 36 ofis, bir toplantı odası ve kütüphane yer alıyor. Sinop Üniversitesi'nin bu projesinde de yedi adet yer tipi yoğunmalı kazan Magnus tercih edildi.

MERAM BELEDİYESİ SOSYAL TESİSLERİ



SOSYAL İŞLER

6 bin 140 metrekare alan üzerinde inşaatı devam eden Meram Belediyesi'ne ait sosyal tesiste ticaret merkezi, restoranlar, bürolar, yüzme havuzları ve fitness merkezi yer alıyor. Meram Belediyesi hizmet binasının yanında yer alan bu projede Baymak, altı adet Magnus yer tipi yoğunmalı kazan ile 46 adet frekans kontrollü pompanın kurulumunu yapacak.

EVİN KIZI

HAFTA İÇİ HER GÜN ÖĞLEDEN SONRALARI
YAYIMLANAN BENİ AFFET DİZİSİNİN YILDIZI
GAYE TURGUT, SON DÖNEMİN EN POPÜLER VE
SEVİLEN YÜZLERİNDEN. HER GÜN EVLERE KONUK
OLAN TURGUT SAMİMİYETİN BU BAŞARININ
ARKASINDAKİ YEGANE GÜÇ OLDUĞUNA İNANIYOR.

Su günlerde 600 milyon lira büyüklüğündeki televizyon dizisi sektöründe çok konuşulan bir olay var: Hafta içi her gün ve öğleden sonra 15:00 civarında yayımlanan “Beni Affet” isimli bir dizi reytingleri altüst ediyor. Bu yazı hazırlanırken 1098’inci bölümü ekrana gelen dizi, yüzde 4 seviyesinde reyting alıyor. Bu çok yüksek bir rakam zira prime time’da yayımlanan çoğu dizi, bu reytingin yanına bile yaklaşmıyor. Altıncı sezonuna giren “Beni Affet” özellikle ev hanımları arasında oldukça popüler. Öyle ki hikayesinin çok uçlarda gezindiği Beni Affet’e kendilerini biraz fazla kaptırabiliyorlar. Forumlarda hakkında binlerce sayfa yazılmış durumda. Her gün evlerinde onlara eşlik eden karakterlerin davranışları ‘gerçekmiş’ gibi konuşuluyor.

İşte bu son dönemin en başarılı dizisinin armağan ettiği en önemli yıldız ise Gaye Turgut. Dizinin başrolü “Bahar” karakterini altı sezondur değişmeden oynayan Turgut da öyle sevililiyor ki izleyiciler ona “evin kızı” gibi yaklaşıyor. Rol icabı hamileyken ona yemek gönderiliyor; dizinin kötü karakterlerine karşı dikkatli

ROL ARKADAŞIYLA EVLENDİ

Gaye Turgut, Beni Affet dizisindeki rol arkadaşı Deniz Evin ile sette tanışıp 2013’te evlendi.



olması konusunda sürekli telkinler alıyor; dizideki çocuğu Yusuf gerçek evladı sanılıyor... Henüz 24 yaşındayken başrolü üstlenen Turgut bu ilgiden şaşkınlıkla karışık bir memnuniyet duyuyor.

30 yaşındaki Gaye Turgut okullu bir tiyatrocu. Küçüklüğünden beri tiyatroyla haşır neşir. Bale ile başlamış, belediye tiyatrosunda yer almış. Müzisyen dedesinin zoruyla müzik kurslarına da gitmiş. Televizyona ilk kez 16 yaşındayken Necla Nazır’ın “Kıvılcım” dizinde rol alarak adım atmış. “Büyüdükçe bu





“Beni Affet”, 2011’de Show TV başladı, 2012’de Star’a transfer oldu. Altı yıldır hafta içi her gün yayınlanan dizi, iki erkek kardeşin sevdikleri kadınlarla olan ilişkileri temelinde şekillenen hikayesi, uçlarda gezinen olaylarla ilerliyor.

İş hobi olarak değil meslek olarak seçmeye karar verdiğini” anlatıyor. Ama önce eğitime odaklanmış. Beykent Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Oyunculuk Bölümü’nü kazanan aynı üniversitede sinema-tv bölümünü de okuyarak çift anadal yapmış.

Son dönemin en popüler yüzlerinden Gaye Turgut, Baymamlife’a başarı hikayesini anlatıyor.

■ “Beni Affet” ekibi olarak bir ilki başardınız, bir dizinin gündüz kuşağında da başarılı olabileceğini gösterdiniz. Bu başarı nasıl gerçekleşti?

Bence içten olmakla ilgili... Eğer doğal olursanız ve kalbinizi açmaktan çekinmezseniz, o zaman insanlar da size kapılarını açar ve bir bakarsınız ki evlerinin kızı olursunuz... Sanırım bizim hikayenin en güzel yanı her aileye dahil olabilmek... Artık kocaman bir aileye sahibiz. Ben de işimi ve bu kocaman aileyi seviyorum. Dilerim hep layık olurum...

■ Ekranlarda onlarca dizi varken birinin tutması neye bağlıdır, bir formülü var mıdır?

Bir işin tutması, insanların kendinden birşeyler bulmasına bağlı... Bizim dizi de böyle... Hikayenin çok abartılı olduğu yönündeki bazı eleştirilere rağmen herkes kendinden birşeyler buluyor. “Bu da olmaz” denilen her evde, dizide yaşananları kendine bile itiraf edemediği halde yaşayanlar var.

■ Haftada bir gün yayınlanan dizi oyuncularının birçoğu uzun süren çekimlerden yetersiz koşullardan dert yanarken siz haftanın beş günü ekranlardasınız. Böyle bir dizide rol almak zor olmuyor mu, bu tempoya nasıl dayanıyorsun?

Bu hayatta kaç kişi sevdiği işi yapıyor ki... Evet yoğun ve yorucu ama sevdiğin şey için yorulmak

TİYATRO ER MEYDANIDIR

■ Eşiniz Deniz Bey (Evin) ile aynı dizide tanışıp evlendiniz. Bir oyuncunun başka bir oyuncuyla evli olması sizce avantaj mı, dezavantaj mı?

Eşim oyunculuktan önemlisi adam gibi adamdır. Mesleğimizin aynı olması, destek ve anlayış açısından güzel... Zaten eşim en büyük destekçim. Nihayetinde birbirinizin işine ve yaşama alanına saygı duyarsanız, sevgi baki kalır, tüm zorluklara dayanır ve yol alırsınız.

■ Birçok tiyatro oyununda sahne aldınız fakat diziyi birlikte tiyatroya ara verdiniz. Tiyatroyu özlüyor musunuz?

Tiyatro er meydanıdır ve çok özledim. Hatta bu sene tiyatro yapmayı düşünüyorum. Sahne tozu yutmuşsanız bünye onsuz yapamaz. Şimdi oyun metinlerini inceliyorum. İçim kıpır kıpır ve çok güzel sürprizlerim olacak.

■ Oyunculukla ilgili hedefleriniz ve hayalleriniz nelerdir?

Bundan sonra aksiyon dolu bir işte yer almayı planlıyorum. Macerayı severim keşke fantastik işler yapılsa... Eski Türk filmleri döneminde yaşamayı çok isterdim. Ama en temelde elimden geleni yapıp ‘iyi bir insan’ kalmayı başarmak istiyorum. Umarım gittikçe ilerlerim yolumda... Azimli ve dürüst çalıştığınız sürece hayatın size gülümseyeceğine inanıyorum.

kadar güzel bir şey yok. Bunun için emek vermek ve çabalamak gerekiyor. Ben işimi seviyorum ve eğer çıkan iş içime siniyorsa bütün yorgunluğumu unutuyorum. Öte yandan hayatı planlamak, programlamak önemli. Daha yolun başındayım ve çok çalışmam lazım. “Oldum” dersiniz, bitersiniz. Tabii rejimiz güzel bir program yapıyor ve biz erkenden başlayıp geç saate kalmadan bitiriyoruz. Bazen sabahlıyoruz elbette ama çok fazla değil. Zaten sette tam bir aile havası var ve insanlar mutlu çalışıyor.

■ Türkiye’de oyuncu ile karakteri birbirine harmanlayıp gerçek hayatta da oyuncuyu oynadığı karakter gibi görüyoruz. Başınızdan bu konuyla ilgili enteresan bir hikaye geçti mi? Sokakta birileri seni durdurup “Demir’e dikkat et o çok kötü biri” gibi telkinlerde bulunanlar oluyor mu?

Olmaz mı, birçok kez... Gerçek kabul ediyorlar. Özellikle kıyamam, yaşlı teyzeler -hepsinin ellerinden öperim- “dikkat et” diyen çok oldu. En üzüldüğüm, dizide hamileyken çekim yaptığımız evin yanındaki komşunun beni gerçekten hamile sanmasıydı. Oldukça yaşlıydı ve



GAYE TURGUT,
TOPLUMSAL DUYARLILIK
GÖSTEREREK
ÜMRANİYE T TİPİ CEZA
İNFAZ KURUMUNUN
SAHNELEDİĞİ
"DUVARLARIN DİLİ" ADLI
TİYATRO OYUNUNDA
ROL ALDI. İYİLİK
PERİSİNİ OYNADIĞI BU
OYUNDA, DİĞER BÜTÜN
OYUNCULAR CEZAEVİ
SAKİNLERİNDEN
OLUŞUYORDU. TURGUT,
AYNI CEZAEVİNDE
TİYATRO EĞİTİMİ DE
VERİYOR.

yemek yaptıktan sonra kokmuştur diye getirirdi; patikler örüyordu; kızı yormayın diye ekibe kızılıyordu; beni birşey taşırken görse mahallenin çocuklarını yolluyordu. Uzun bir süre söyleyemedim, açıklaması zor oldu. Ya da çoğu kişi gerçek çocuğum sanıyor Yusuf'u... Bunun en önemli nedeni, arkadaşlarım gösterdiği performans... Gerçek bir oyuncuysanız kötü veya çirkin olmaktan korkmazsınız. Ama hep söylerim, tv izlerken bazen kendimize cimcik atmamız. Tv rüya körleşmesidir biraz... Kafamızı dağıtalım, eğlenelim, hüzünlenelim ama gerçekleri, hayatı, dünyada da olup biten, anı kaçırp ıskalamayalım. Böyle birşeye neden olmak beni üzer...

■ **Hem oyunculuk hem de sinema-tv eğitimi aldınız. Oyuncu olmaya ne zaman karar verdiniz?**

Ailemin ilgisi sayesinde fark

edildi bu ilğim. Yeteneğim demek istemedim, yanlış algılanmasın. Sağolsunlar beni hep anladılar ve destek oldular; yolumu, kalbimdekini bulmama yardım ettiler. İlk ödülümü ilkokulda aldım, çocuk tiyatrosunda yer aldım, 10 yaşında da belediye tiyatrosuna girdim. Arkasından da televizyon geldi. Eğitimini almak istedim çünkü işin mutfağına da haim olmak istedim. Nihayetinde herkes işini yapmalı, ben hep iyi bir oyuncu olmak istedim ve bunun için çabalıyorum. Tabii Sadri Alışık ve Kenter tiyatrolarının oyunculuk bölümüne girmek en iyi kararım.

■ **Sizi sosyal sorumluluk projelerinde de sıkça görüyoruz. Bir ara cezaevlerinde oyun oynadınız ve eğitimler verdiniz. Şu sıralar bu tip projeler var mı?**

Popülerlik geçici birşey, balon köpüğü gibi. Dolayısıyla bilinirliğiniz varken faydalı şeyler de yapmalısınız. Bu sayede birçok sosyal projede yer aldım, cezaevi en önemlisiydi. Diğer taraftan mesleğiniz insanı insana anlatmak ve temel kaynağınız gözlem. O nedenle sosyal projeler bana renk katıyor, minik bir katkı olsa ne mutlu... Kadınlarla yönelik projeler devam edecek. Elimden geldiğince yola devam...

BAYMAK'IN KLİMADA 2017'DEKİ YILDIZ ÜRÜNÜ
“ELEGANT PLUS”



ŞENLİK BAŞLASIN!

ÖTV İNDİRİMİ NEDENİYLE KLİMA SEZONU ERKEN BAŞLIYOR.
BU NEDENLE BAYMAK ALTYAPISINI ŞİMDİDEN HAZIRLADI.
ŞUBAT ORTASI İTİBARIYLA TÜM MODELLERİ STOKLARA GİRDİ
VE BAYİLERİN TALEPLERİ İÇİN HAZIR HALE GETİRİLDİ.



Baymak Soğutma
Grubu Ürün Müdürü
Aytağ Sönmez

Baymaklife olarak son iki senede bayilerle yaptığımız hemen her söyleşide dikkat çeken konulardan biriydi klima... Hemen her bayi, klimanın gelirlerinde çok önemli bir yere geldiğinden bahsediyordu. Gerçekten de öyle... Şöyle ki, geçen sene itibarıyla klima, Baymak'ın ciroya katkı yapan dört ana ürün grubundan biri haline geldi. Ve bu başarı, BDR Thermae'yı da etkiledi. Bugüne kadar grup bünyesinde klima satan tek firma Baymak'tı ama 2016 itibarıyla Baxi, İtalya ve İspanya'da klima satmaya başladı ve BDR klimaya ciddi önem vermeye başladı.

Peki bugüne kadar Baymak'ın ürün portföyünde çok önemli olmayan klima nasıl bu noktaya geldi? Hikaye 2014'te enerji verimliliğine yönelik regülasyonların yürürlüğüne girmesiyle başladı. Baymak yönetimi aynı "yoğuşmalı kombilere odaklanma" stratejisinin bir benzerini klimada izleme kararı aldı. Piyasa henüz enerji verimliliği yüksek "inverter" klimalara ağırlık vermemişken Baymak 2015 başında inverter klimalı "Elegant"ı tanıttı. Yedi yıl garanti, kaliteli ürün ve yüksek fiyat performans oranıyla gelen Elegant, tam anlamıyla Türkiye klima pazarını darmaduman etti.

2015'te tamamen inverter teknoloji ile ürün satışlarıyla klimada yüzde 51 büyümeye sağlayan Baymak, 2016 başında piyasaya sunduğu Elegant Plus modeliyle de yılı yüzde 36 büyümeye tamamladı. Tabii ki bu büyümede yeni seri Elegant Plus klimaların tasarım, enerji verimliliği ve gelişmiş teknolojik özellikleri ve fiyat/performans oranının yüksekliği etkili... Ancak bu büyük sıçramanın tek nedeni bu değil. Klima satışlarının en fazla arttığı haziran-temmuz aylarındaki montaj taleplerinin yapılan servis organizasyonlarıyla en iyi şekilde karşılanması ve açılan bölge depoları sayesinde bayilerin dolayısıyla tüketicilerin ürüne daha hızlı ulaşabilmesi, Baymak'ın pazarda fark yaratmasını sağladı. Ancak Baymak'ın hedefi bundan fazlası. Şirket 50'nci kuruluş yılı olan 2019'da klimada ilk üç oyuncudan biri olmayı planlıyor.

Ürün, servis ve tedarik alanındaki çok önemli artılarla 2017 sezonuna giren Baymak, klimada yine oldukça iddialı. Baymak'ın bu alandaki 2017 hedeflerini ve Elegant Plus'ın artılarını Baymak Soğutma Grubu Ürün Müdürü Aytağ Sönmez Baymaklife'a anlattı.

ELEGANT PLUS'IN KULLANICILARINA SUNDUĞU ECO MOD ÖZELLİĞİ, İSTENİLEN SICAKLIĞA EN DÜŞÜK TÜKETİM İLE ULAŞILMASINI SAĞLIYOR.

ÖTV İNDİRİMİ AVANTAJ

Malumunuz Kasım 2016'dan bu yana hızla yükselen kurlar ve eş zamanlı olarak artan hammadde maliyetleri tüm ürün gruplarında ciddi fiyat hareketlerine neden oldu ve olmaya devam ediyor. Ancak Devlet'in şubat ayı başında aldığı "yüzde 6,7'lik ÖTV vergisinin 30 Nisan'a kadar alınan ürünlere yansıtılmayacağı" kararı, son kullanıcıların sınırlı bir zaman için de olsa, istedikleri cihazlara daha uygun fiyatlara ulaşabilmesine olanak sağlıyor. Aytağ Sönmez, bu desteğin klima satışlarını olumlu etkileyeceğini ve alımların erkene çekilmesini sağlayacağını düşünüyor. Sönmez, "Tabii ki bu pazar hareketini sağlayabilmek için Baymak olarak bu konuda hızlıca aksiyon aldık ve gerekli değişiklikleri bayilerimize yansıttık" diyor. Böylece maliyetler dolayısıyla şubat ayı başında ÖTV oranından daha fazla fiyat artışı olması gereken klima, soğutma ve ısıtma su ısıtıcısında fiyatlar sabit tutuldu. Termosifon-termoboyler ürün grubunda ise yüzde 6,7 oranında indirim uygulandı.

İşte tam da bu nedenle Baymak altyapısını şimdiden hazırladı; ürünlerin tedarik süreçleri erkenden başlatıldı; şubat ayının ikinci yarısı itibarıyla tüm klima modelleri stoklara girdi ve bayilerin talepleri için hazır hale getirildi. Baymak'ın 2017'de pazara sunduğu modeli, geçen sene olduğu gibi Elegant Plus... Buna ek olarak salon tipi klimada en çok satılan kapasite olan 48000btu'luk FS-48 modeli de yine ürün yelpazesinde yerini alıyor.

SESSİZİM ARKADAŞ

Enerji verimliliği ve tüketim değerlerine ek olarak bir klimada en çok önem verilen konu 'ses seviyesi' değerleridir. Burada son kullanıcıların önemle dikkat etmesi gereken konu karşılaştırılacakları değer 'ses gücü' olmasıdır. Zira piyasada genel olarak söylenen "20-25 desibel" değerleri

'ses gücü' değil 'ses basıncı'nı ifade eder. Farklı uzaklıklardan ölçüm yapılarak ulaşılan ses basıncı değerini, firmalar broşürlerinde beyan ediyor. Ama bu doğru bir karşılaştırma yapılmasına imkan vermiyor. Zira ses gücü aynı koşullar altında ölçülüp klima enerji etiketinde belirtilme zorunluluğu olan bir değer. Sonuç olarak doğru sonuca ulaşmak için

broşürlerde yer alan değerlere değil, enerji etiketlerinde yer alan değerlere itibar etmek gerekiyor. Bu noktada Elegant Plus sessiz çalışmasının ötesinde en düşük ses seviyesinin sağlanması için ek olarak 'Silence' özelliğiyle geliyor. Bu özellikle normal çalışmada sağlanan en düşük fan hızının daha da altına inilerek en düşük ses seviyesine ulaşıyor.



BEŞ YIL GARANTİLİYİM

Herşey bir kenara Elegant Plus'ı rakiplerinden ayırtıran en önemli detaylardan biri Baymak'ın verdiği beş yıllık garanti süresi. Sektörde bu sürenin yanına yaklaşan yok. Sadece zaman zaman kampanyalarla sınırlı bir süre için sunuluyor ama Baymak yıl boyunca beş yıllık garantiyi veriyor. Bu, Baymak'ın Elegant Plus'a ne kadar güvendiğinin ve ürününün arkasında durduğunun somut bir göstergesi.

HAYALET EKRAN

Elegant Plus'un ilk bakışta en dikkat çekici yönü kuşkusuz tasarımı. Üzerinde sadece çalışırken ortaya çıkan 'görünmez' bir LED ekran bulunuyor. Sadece çalışırken ortaya çıkan "hayalet" dediğimiz bu ekran bu LED ekran istendiği takdirde tamamen kapatılabilir. Özel olarak tasarlanan logosu ve gümüş renkli çitısı da Elegant Plus'un

modern tasarımını tamamlıyor.

ÇEVRE DOSTUYUM

Bir klimayı, 'iyi' yapan en önemli özelliklerden biri enerji verimliliği değeridir. Yetkili kuruluşların yaptığı testler sonucunda Elegant Plus'ın performans değerleri soğutmada "A++", ısıtmada ise "A+" olarak belirlendi. Bu tüketim değerleriyle Elegant Plus çevre dostu bir ürün olduğunu kanıtıyor. Öte yandan cihaz, daha fazla enerji tasarrufu sağlamaya yönelik ek özellikler de sunuyor. Örneğin soğutma amaçlı kullanılırken kumanda üzerinde yer alan "ECO" butonuyla mevcut koşullara en uygun ayarda düşük enerji tüketimi sağlanabiliyor.

HER SICAKLIĞA GELİRİM

Elegant Plus ile gelen yeniliklerden biri de Elegant'ta 1 derece olan sıcaklık kontrol aralığının 0,5 dereceye düşürülmesi. Bu sayede daha hassas bir

kontrol imkanı sağlandı. Ayrıca üfleme kanalları sadece yatay yönde otomatikken şimdi hem dikey hem yatay hale getirildi. Yani kumanda üzerinden otomatik olarak sağa-sola ve aşağı-yukarı ayarlama yapılabilir.

BENİ HİSSEDİN!

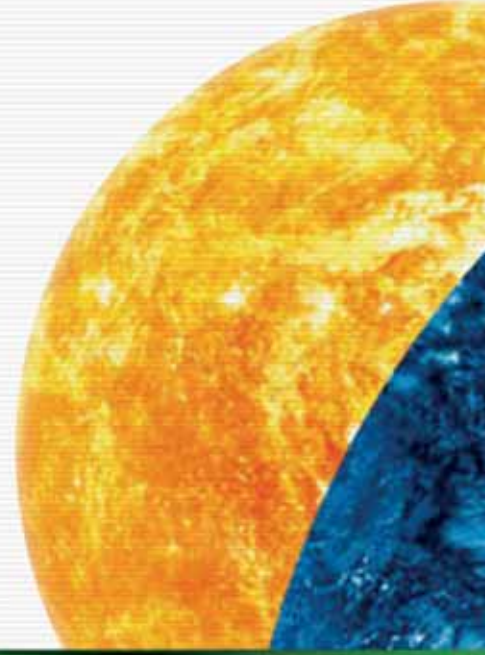
Elegant Plus'ın fark yaratan özelliklerinden biri de "I feel" modu". Bu özellikle kişinin bulunduğu konuma göre ısıtma ve soğutma yapılabilir. Örneğin klimalar normalde üflediği noktadaki sıcaklığı baz alır ama bu, kullanıcının bulunduğu noktadaki sıcaklık değildir. Bu nedenle hep olması gerekenden fazla ısı düzeyi seçilmek zorunda kalınır. Ama "I feel" moduyla cihaz, kumandası üzerinde sıcaklık okuyan sensörler aracılığıyla kumandanın bulunduğu noktadaki sıcaklığı istenilen seviyeye getirir.



ISH

Enerji Isı ve
Havalandırma
Fuarı'ndayız
Messe-Frankfurt
Bizi ziyaret edin...

Salon No : 8.0
Stant No : J65
14-18 MART 2017



EZBERBOZANLAR



RB LEIPZIG

FUTBOLDA GEÇEN SEZONUN 'BÜYÜK HİKAYESİ' İNGİLİZ FUTBOL KULÜBÜ LEICESTER CITY'NİN ŞAMPİYONLUĞUYDU.

BU HİKAYENİN BU SENE ÜÇ ADAYI VAR: ALMANYA'DAN

RB LEIPZIG, AVUSTURYA'NIN KÖY TAKIMI RHEINDORF ALTACH VE SÜPER LİG'DEN BAŞAKŞEHİR... SONUNCUSUNU

YAKINDAN İZLİYORUZ DOLAYISIYLA RHEINDORF ALTACH

VE RB LEIPZIG SAYFALARIMIZA KONUK OLUYOR.



RHEINDORF ALTACH

Dünyada futbol ekonomisi 100 milyar dolara dayanırken futbolun endüstriyelleşmesiyle birlikte başarı da paraya endeksli bir hal aldı. Özellikle büyük liglerde, son yıllarda mali yapıları güçlü kulüpler, yaptıkları üst düzey transferlerle hem kendi liglerinde hem de uluslararası turnuvalarda kupalara ambargo koymaya başladı. Hal böyle olunca 90'lı yıllar ve öncesinde görülen rekabet ortamından adeta eser kalmadı. Birçok önemli ligde ve uluslararası organizasyonda, şampiyonluklar birkaç takımın tekeline girdi. Nadiren de olsa bu acımasız düzene 'çomak' sokmayı başaran mütevazı takımların ortaya çıkması ise taraflı tarafsız tüm futbolseverlerin hafızalarında tatlı bir iz bıraktı. Türkiye'de Bursaspor'un 2010'da şampiyon olarak üç büyüklerin hegemonyasına son vermesi gibi... Örneği daha küresel ölçekte verecek olursak; İngiltere'de geçen yıl "küme düşme" adayı Leicester City'nin 'paralı' rakiplerini dize getirerek şampiyonluğu kucaklaması gibi...

Tüm dünyanın nefesini tutarak izlediği bu 'peri masalı' hafızalardan uzun yıllar silinmeyecek cinstendi. Şimdi ise futbolseverler "bu senenin Leicester'ı kim olur?" sorusunun yanıtını arıyor. Avrupa liglerine bakıldığında, Leicester'ın tahtına en yakın adaylar, Alman Bundesliga'da RB Leipzig, Türkiye'den Başakşehir ve Avusturya'nın köy takımı Rheindorf Altach olarak gözüküyor. Türkiye Süper Lig'inden Başakşehir'in müthiş hikayesini yakından izliyorsunuz. Bu nedenle Baymaklife olarak bu sayımızda RB Leipzig ile Avusturya'nın köy takımı Rheindorf Altach'a yer veriyoruz.

ATINÇ NUKAN TRANSFERİYLE TANINDI

Türk futbolseverler RB Leipzig ismini ilk kez Beşiktaş'ın genç stoperi Atınç Nukan'ın ani bir kararla 6 milyon Euro'ya Almanya ikinci ligine satılmasıyla duydu. Beşiktaş'ta ilk 11'e giremeyen futbolcuya bu kadar yüksek bonservis bedeli



22 yaşındaki Danimarkalı futbolcu Yussuf Poulsen, RB Leipzig'in en önemli gol silahlarından birisi.

ödemeleri herkeste merak uyandırdı. Her ne kadar Atınç bu sene Türkiye'ye geri dönse de, ismini yeni öğrendiğimiz ve 13 Haziran 2009'da kurulan bu takım şimdi herkesin dilinde. Kulübün kuruluş hikayesi bir hayli ilginç. Özellikle ekstrem sporlara yaptığı sponsorluklarla adını duyuran enerji içeceği Red Bull, futbolda bir türlü istediği etkiyi bırakamıyordu. İlk olarak Avusturya'nın Salzburg takımına isim sponsor olan şirket, reytingi düşük Avusturya'da istediği verimi alamayınca Almanya pazarına girmeye karar verdi. Şehir olarak da Johann Sebastian Bach'ın 1750'de hayatını kaybettiği Leipzig'de karar kılındı. Leipzig'in en popüler takımı FC Sachsen'e isim sponsoru olmaya karar verseler de taraftarın şiddetli protestosundan dolayı geri adım atmak zorunda kaldılar. Dördüncü ligin altındaki takımlar lisans işlemlerinden muaf oldukları için Red Bull'un beşinci ligden bir takım bulması gerekiyordu. Oberliga'da mücadele veren SSV Markranstadt'da karar kılındı. Kuzey Doğu Almanya Federasyonu 13 Haziran 2009'da lisans işlemlerine onay vererek RB Leipzig'in Oberliga'da oynamasına onay verdi.



22 yaşındaki Avusturyalı Marcel Sabitzer, RB Leipzig'in diğer önemli gol ayagı.



Bu yazı hazırlanırken 42 puanlı lider Bayern Münih'in sadece dört puan gerisindeki RB Leipzig, en yakın takipçisi Eintracht Frankfurt'un ise yedi puan önünde yer alıyor.

ADIM ADIM BUNDESLİGA

RB Leipzig masalı da böylece başladı. İlk sezonda sadece ikişer beraberlik ve mağlubiyet alıp 80 puanla şampiyon olarak bir üst lige çıktılar. En yakın rakiplerine 21 puan fark atmışlardı. Sonraki iki yılda bölgesel ligde önce dördüncü sonra üçüncü oldular. Bir sonraki yıl ligi namağlup bitirerek şampiyon oldular ve Bundesliga 3'e çıktılar. Üçüncü lige çıktıkları yıl topladıkları 79 puanla ligi ikinci bitirip bir üst lige çıkmaya hak kazandılar. Bundesliga 2'ye çıkan RB Leipzig, ilk sezonda başarısız bir performans sergileyerek ligi beşinci sırada tamamladı. Hikaye, Atınc Nukan'ın transfer olduğu 2015-2016 sezonunda ise Freiburg'un ardında 67 puan toplayıp ikinci oldular ve Bayern'e, Dortmund'a kafa tutacakları Bundesliga'ya yükseldiler.



RB Leipzig Teknik Direktörü Ralph Hasenhüttl

NEFESLERİ BAYERN'İN ENSESİNDE

Sezona öncelikle ligde kalmak için başlayan RB Leipzig, Atınc Nukan ile birlikte yedi futbolcuyu takımdan gönderme kararı aldı. Bunların yerine Leverkusen'den Papadopoulos, Salzburg'dan Benno Schmitz, Naby Keita, Bernardo, Kaiserslautern'den Marius Müller, Nothingam Forrest'ten Oliver Burke transfer edildi. U19 takımından da Vitaly Janelt ve Idrissa Toure A Takım'a alındı. Kulübün kasasından bu futbolcular için yaklaşık 48 milyon euro çıktı. Lige Hoffenheim beraberliğiyle başlayan RB Leipzig, bir sonraki hafta Almanya'yı sallayan bir galibiyete imza attı. Ligin favorilerinden Dortmund'u 89'uncu dakikada Keita'nın golüyle 1-0 yendiler. Bu yazı hazırlanırken 42 puanlı lider Bayern Münih'in sadece dört puan gerisindeki RB Leipzig, en yakın takipçisi Eintracht Frankfurt'un ise yedi puan önünde yer alıyor. Bu tabloda çok büyük bir aksilik yaşanmazsa, RB Leipzig önümüzdeki yıl Şampiyonlar Ligi'nde mücadele edecek. Ancak tüm Avrupalı futbolseverlerin gönlünde yatan RB Leipzig'in Alman devi Bayern'i geride bırakarak peri masalını gerçekleştirmesi.

AVUSTURYA'NIN KÖY TAKIMI SAMPİYONLAR LİĞİNE KOŞUYOR

Peri masalının yaşandığı bir başka lig ise Avusturya. Alpler'deki bir köy, ülke futbolunun tarihini değiştirmek üzere. Rheindorf Altagh takımı ilk 20 hafta itibarıyla Avusturya 1. Ligi'nde 42 puanla zirvede yer alıyor. 6 bin nüfuslu köyün 8 bin kapasiteli stadından şampiyonluk şarkıları yükseliyor. Birer adet süpermarket, fırın, mağaza ve restoranın bulunduğu bir köyün takımı olan Rheindorf Altagh bu sezon transfere 1 kuruş bile harcamadı ama ligin ilk yarısını en yakın rakibi Salzburg'un iki puan önünde lider bitirdi, ligin güçlü takımları Rapid Wien ve Austria Wien'i yenmeyi başardı, Salzburg ile berabere kaldı. Kendilerinin Avusturya'nın Leicester City'si olarak tanımlanmasını adaletsiz bulan Altagh takımının sportif direktörü Georg Zellhofer, "Bizimle karşılaştırma yapılırsa onlar bile dev bir takım" diyor.

NÜFUS 6 BİN, STAT KAPASİTESİ 8 BİN

Rheindorf Altagh'ın Cashpoint Arena stadyumu sadece 8 bin kişilik. Ancak Altagh'ın nüfusu 6 bin 800. Yani bütün köy maça gitse bile stat dolmuyor. Otoyolun kenarında olan stadyumdan muhteşem bir dağ manzarası izlemek mümkün. İki sezon önceye kadar birinci lig yüzü görmemiş olan Altagh'ın toplam bütçesi ise 6,8 milyon euro. Kadrosuna bakıldığında tek başına dikkat çeken bir oyuncusu yok. Zellhofer, "Sağlıklı bir kulübüz, faturalarımızı zamanında öduyoruz. Yaptığımız her şeyi en iyi şekilde yapıyoruz. Doğru oyuncularla sözleşme imzalıyoruz" diyor ve ekliyor: "Ben eski bir futbolcuyum. Hangi futbolcu iyi hangisi kötü anlayabiliyorum. Takıma kimin uyup uymayacağını biliyorum." Altagh'ın yaptığı transferlerin neredeyse tamamı bonservissiz. Genelde ikinci bir şans arayan futbolcuları transfer ediyorlar. Örneğin takımın golcüsü Kamerunlu Louis Ngwat-Mahop'un iki dakika süren bir Bayern Münih kariyeri var. Pasaportundaki sorunlar nedeniyle Münih'te barınamamış. Salzburg, Iraklis ve Karlsruhe formlarını giydikten



Rheindorf Altagh'ın en gözde oyuncuları Kamerunlu golcüsü Louis Ngwat-Mahop (solda) ve Boris Prokopic.

sonra 2012'de Altagh'a transfer olmuş. Onun transfer öyküsü Altagh'ın hemen hemen bütün oyuncularının hikayeleriyle benzer özellikler gösteriyor. Innsbruck'ta iyi bir kariyere sahipken sakatlanan Prokopic'in sahneye dönüşü de Altagh ile olmuş. Avusturya liginin ilk yarısını zirvede tamamlayan bu mütevazı köy takımı şimdiden bir mucizeyi gerçekleştirmiş görünüyor. Zaten şu ana kadar yaptıkları bile peri masalının ta kendisi.

TESİSATIN KALBI

SİRKÜLASYON POMPALARI BİR TESİSATIN EN KRİTİK UNSURLARINDAN. BAYMAK'IN EVO AİLESİ SİRKÜLASYON POMPALARI ÇEŞİTLİLİĞİ VE TEKNOLOJİK ÜSTÜNLÜĞÜYLE YÜKSEK VERİMLİLİK VE SORUNSUZ BİR ÇALIŞMA VAAT EDİYOR.

Türkçe'de çok az kelime tek başına, birden fazla nesneyi tanımlar. Pompa bu nadir kelimelerden. Sözlükte karşısında "havayı ya da

herhangi bir akışkanı bir yerden başka yere aktarmaya, basmaya yarayan makine" yazıyor. Tam da bu geniş tanım nedeniyle eğer yoldan geçen 10 kişiyi durdurup onlara "pompa nedir" diye soracak olsanız, muhtemelen en az beş farklı cevap alırsınız. Kiminin aklına benzin istasyonu, kiminin evdeki tıkanan giderleri açmaya yarayan huni şeklindeki cisim kiminin de şişirme amaçlı kullanılan gereçler gelir. Isıtma-soğutma işinde çalışanlar içinse bu sorunun cevabı, suyun sirkülasyonunu sağlayan cihaz olacaktır.

Bizim konumuz da haliyle bu sonuncu tanım. Zira sirkülasyon pompası ısıtma ya da soğutma sistemlerinde hayati öneme sahip. Aynı vücudumuzdaki kalp gibi... Nasıl kalp kan dolaşımını sağlıyorsa pompa da tesisatta suyun dolaşımını sağlıyor. Şöyle ki herhangi bir binada (konut, AVM, hastane, fabrika) kazan ve radyatör vasıtasıyla ısıtma yapıldığında, sistemdeki su kendi

başına hareket edemeyeceğinden ona yön verecek bir pompaya ihtiyaç duyuluyor. Zira ısıtma sistemlerinde tesisatta dolaşan suyun hızı, boruların içindeki sürtünmeden dolayı azalır. Dolayısıyla onu hızlandıracak bir destek gerekir çünkü su

Baymak Su Grubu
Ürün Müdürü Özlem
Güler Aydoğan



EVO AİLESİ

EVOTRON



EVOTRON SAN



EVOTRON SOL

hızı azalınca dolaşım yavaşlar ve verimli bir ısıtma gerçekleşmez. Örneğin merkezi sistemlerde en sık karşılaşılan sorunlardan biri üst katların yeteri kadar ısınmamasıdır. Böyle bir sorun olduğunda, önce tesisatın kalbi pompadan başlanır bakmaya. Sirkülasyon en uç noktaya kadar yapılamıyor olabilir.

Sirkülasyon pompalarına aynı zamanda kullanım sıcak suyu sağlamak amacıyla da ihtiyaç duyuluyor. Dolayısıyla sirkülasyon pompası, merkezi sistem kullanılan her apartmanda olmak zorunda... Baymak Su Grubu Ürün Müdürü Özlem Güler Aydoğan, "suyun kapalı bir boru içinde hareket etmesi, devir daim yapması gereken yerlerde en az bir adet pompa olmak zorunda. Dolayısıyla her bir ısıtma-soğutma sistemi, güneş kolektörü ve boyler

kurulumunda sirkülasyon pompasına ihtiyaç var."

Baymak, dünyada bu işin uzmanlarından İtalyan DAB markasının "Evo Ailesi" su sirkülasyon pompalarıyla uzun yıllardır bu piyasanın en güçlü oyuncularından... Rakiplerine göre gerekli enerji standartlarına ilk adapte olan Baymak'ın ürün portföyünde, mevcut enerji performans yönetmeliği uygun Evo Ailesi'nin farklı ihtiyaca ve kapasiteye göre üç ayrı modeli bulunuyor: Evosta, Evotron ve EvoPlus...

SESSİZ VE TASARRUFLU

Kapasitelerine göre ayrılan modellerin kuşkusuz en dikkat çekici özelliği teknolojisi ve bir pompa için aklınıza gelebilecek en sık dış görünüme sahip olmaları. LCD ekran, frekans konvertörü, uzaktan kontrol imkanı, gece modu, tek tuşla operasyon



modu seçimi gibi teknik özellikler Evo Ailesi'nin fark yaratan unsurları. Bu noktada frekans kontrolü kritik unsurların başında geliyor. Zira geçmiş teknolojiyi temsil eden ve halihazırda birçok binada kurulu olan üç hızlı pompalar, sistemin ihtiyacı ne olursa olsun sabit güç yani 10 daire için de 50 daire için de aynı gücü kullanıyor. Bu da tesisatta gürültü ve enerji giderlerinde artışa neden oluyordu. Ülkemizde, AB ülkelerindeki enerji verimliliği uygulamalarının önem kazanmasıyla değişken devirli pompaların kullanılması zorunlu hale geldi. İşte bu kurallara ilk uyan firma olan Baymak'ın yeni nesil bir teknoloji olan frekans kontrolü özelliğine sahip Evo Ailesi su sirkülasyon pompaları, farklı kullanımlarda ihtiyacı kadar güç çekip enerji tasarruf sağlıyor.

UZUN ÖMÜRLÜ

Evo Ailesi'nin bir diğer artısı da kataforez kaplamalı olması. Pompalar kazan dairesine ya da tesisat odalarına monte edildikleri için rutubetli ve soğuk ortamlarda bulunur. Bu da bir süre sonra cihazların paslanmasına yol açıyor. Evo serisi pompaların gövdelerindeki kataforez boya paslanmayı önüyor, dayanıklılığı artırıyor. Böylece pompa daha uzun ömürlü kullanılabilir.

Diğer taraftan montajı oldukça kolay olan Evo serisi sirkülasyon pompalarının, sistem ihtiyacına

bağlı olarak tekli ve ikiz seçenekleri bulunuyor.

Uygulayıcılar tarafından tercih edilen bu seçenekler, yerden ve yatırım maliyetinden avantaj sağlıyor.

AİLENİN EN KÜÇÜĞÜ: EVOSTA

Evo Ailesi'nin en küçük kapasiteli modeli Evosta 2-95 derece arasında çalışan sadece ısıtma sistemlerine yönelik

bir cihaz (Evotron ve EvoPlus soğutma sistemlerinde de kullanılabilir). Sabit mıknatıslı senkronize motor ve frekans kontrolü kullanan gelişmiş teknoloji sayesinde, yüksek verimlilik ve önemli miktarda enerji tasarrufu sağlıyor. Yani tesisatın ihtiyacına göre hızını artırıp azaltabiliyor. Böylece elektrik enerjisinden tasarruf sağlıyor. Evosta aynı zamanda boyutları açısından eski üç hızlı pompalarının yerini almaya uygun ve tekli ayar düğmesiyle kullanıcının işini kolaylaştırıyor. Ek olarak cihazda sistemdeki havayı boşaltılması ve motor milinin serbest bırakılması için bir hava tahliye yeri bulunuyor.

GÜNEŞ DESTEĞİ BİLE VAR: EVOTRON

Evosta'dan kapasite ve güç olarak biraz daha büyük olan ve ünlü bilimkurgu filmi Tron ile aynı ismi taşıyan Evotron, adının hakkını verecek teknolojik donanımıyla öne çıkıyor. Öncelikle cihazın kolay çalıştırılmasına imkan veren kontrol panelli göstergesi her bir çalışma anında seçilen ayarları gösteriyor. "Smart Sleep" fonksiyonuyla gelişmiş ve optimize edilmiş bir enerji tüketimi sağlayan Evotron, basit ve hızlı elektriksel kurulum sağlayan özel bir konektör ile ısı dağılımını belirgin şekilde azaltan yalıtım kitiyle birlikte geliyor. Son olarak Evotron'un solar versiyonu var yani güneş enerjisi sistemlerinde de kullanılabilir.

AİLE BÜYÜĞÜ: EVOPLUS

EvoPlus, ailenin en yüksek kapasite ve güce sahip üyesi (maksimum kapasite 18 mss ve 75 metre küp debi). Konut dışında büyük ofis ve plazaların, fabrikaların ısıtma, havalandırma ve klima sistemlerinde kullanılabilir. Uzaktan da kontrol edilebilen EvoPlus bu tür büyük yapılar için yeterli gücü sağlayabiliyor ve işletme giderlerini önemli ölçüde azaltıyor. Gelişmiş özelliklerine rağmen EvoPlus'ın kullanımı, basit kontrol paneli ve kullanıcı dostu ara yüzü sayesinde oldukça kolay.

Beklemeyi sevmeyenler el kaldırsın



3 YIL GARANTİ

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

AQUA PRISMATIC JET

Türkiye'nin En Hızlı
Termosifonu *

- ** 2kWx2 Adet Çift Isıtıcı Kullanabilme İmkânı Sağlar
- *** Akıllı Programlanabilme
- **** Donma Koruması
- ***** 4 Farklı Kapasite



- * Çift ısıtıcılı özel donanımı sayesinde Aqua Prismatic Jet, tek ısıtıcılı standart termosifonlara göre suyu daha hızlı ısıtma avantajı sunar.
- ** İster tek ister çift ısıtıcı kullanabilme imkânı sağlar.
- *** Evden çıkarken ayarlayın, döduğünüzde sıcak suyunuz hazır olsun.
- **** Şebeke suyu 4°C'nin altına düştüğünde cihaz devreye girerek kendini donmaya karşı korur.
- ***** 50, 65, 80 ve 100 litrelik 4 farklı kapasite seçeneğinden ihtiyacınıza uygununu seçebilirsiniz.

DERS GİBİ Bir Yazı

HAYRİ CANPOLAT HENÜZ 32 YAŞINDA. BİR YILDIR DA BAYMAKLI. AMA ŞİRKETİ AKSİS MÜHENDİSLİK HENÜZ İLK YILINDA 6,5 MİLYON LİRA CİRO ÜRETTİ. BUNU NASIL MI YAPTI? LÜTFEN, İYİ OKUYUN ZİRA HAYRİ CANPOLAT BAŞARILI OLMAK İÇİN NE YAPILMASI GEREKTİĞİNİ İYİ BİLİYOR.



Aksis Mühendislik Ekibi: Hayri Canpolat, “Biz de patron işçi ilişkisi yok. Onlar yeri geldiğinde benden daha fazla patron, yeri geldiğinde ben daha çok işçiyim. Sırt sırta verdik çalışıyoruz.”



aksis
Mühendislik'in
merkezi
Çayırova'nın
üst bölgesinin
sınırında yer
alıyor. Karşısı
Gebze OSB.

Arkası ise onlarca konut inşaatının devam ettiği büyük bir şantiye. Cumartesi olmasına rağmen çevredeki hareketlilik içinde bir yıl önce faaliyete geçen şirketin 32 yaşındaki kurucusu Hayri Canpolat ofisinde Baymak Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç ile Bölge Müdürü Semih Can Çelik ile toplantı yapıyor. İçerde ise kardeşi Ufuk Canpolat ile pazarlama müdürü Fatih Subaşı haftanın kısa bir değerlendirmesini yapıyor. O sırada içeriye biri kıyafetlerinden usta olduğu belli olan iki kişi giriyor. Yaptıkları bina için dört kombiye ihtiyaçları olduğunu anlatıyorlar. Fatih Subaşı hemen onlara ihtiyaçları olan tüm ekipmanların dökümünü çıkartıyor, Ufuk Canpolat da fiyatları çıkartıyor. Bu esnada Subaşı'nın telefonu susmadığı gibi sürekli de mesaj yazıyor. Teklif isteyen birkaç kişiyi e-posta atılması için Ufuk Canpolat'a yönlendiriyor. Sonra "Whatsup herşeyi değiştirdi" diyor gülererek, "Müşterilere günde yüzlerce mesaj yazıyorum buradan."

Cumartesileri normalde çalışmadıkları sadece haftayı değerlendirmek üzere üçtünün sabahtan buluşup kahvaltı ettiği bir gün. Ama Baymak ana bayisi Aksis Mühendislik o kadar hızlı büyüyor ki bu hareketlilik olması gerekenin bile altında sayılmalı. Zira şirket geçen yıl KDV hariç 6,5 milyon lira ciro üretti; 1.450 kombi, 130 Lectus, 20 Magnus, 1460 tane klima sattı. 2017 hedefi ise ciroyu ikiye katlamak.

Peki bu nasıl mümkün oldu? Anne ve babası açıcılık uğraşan bir aileden gelen ve üniversitede muhasebe eğitimi alan Hayri Canpolat, doğru stratejinin, yenilikçi ve vizyoner olup cesaretle hareket etmenin başarının anahtarı olduğunu ispatlıyor.

■ **Doğalgaz ya da genel itibarıyla ısıtma sektörüne nasıl girdiniz?**

Gazi Üniversitesi muhasebe bölümü mezunuyum. Kirşehir kampüsünde okudum. Sonra bir doğalgaz firmasında işe girdim ve yaklaşık 10 yıl çalıştım. Önce doğalgaz projeleri çizmeye başladım, sonra satışa geçtim.

■ **Aksis benzeri bir şirket miydi?**

Şöyle yapı market benzeri bir iş modeli vardı. Yani hem zemin

**BEN PLANLI GİTMEYİ
SEVEN BİRİYİM.
ESKİ İŞİMDEKİ SON
BİR YILIMDA İYİCE
KAFAMA KOYMUŞTUM.**

**SON ALTI AYDA DA
DETAYLANDIRIP
TAŞLARI
OTURTMUŞTUM.
AYRILMADAN BİR AY
ÖNCEDE ÇAYIROVA'DAKİ
DÜKKANI TUTTUM.**

(laminant, seramik) hem nalbur kanalına hitap ediyordu. Ürün satarken sadece doğalgaz tesisatı kurmak için gitmiyorduk; parkesini de tadilat yapacaksa vitrifiye ve seramiğini de teklif ederdik. Zamanla işi çelik kapı ve mutfak dolabına kadar genişlettik. Sonrasında müteahhit kanalına bu modeli sunduk ve başarılı oldu. Bunları çoğu benim fikrimdi. Hedefim de hep ilerde kendi işimi kurmak ve kademeli olarak bu fikirlerimi hayata geçirmekti.

■ **Burada bir virgül koyup başka bir konuya dönmek istiyorum. Neden eğitimin almanıza rağmen muhasebe ile ilgili bir işte çalışmayı düşünmediniz?**

İlk başlarda zevклиydi. Ama masa başı işi bana göre değil. Ayrıca birşeyleri ortaya çıkarmayı seviyorum. Örneğin inşaatlardaki o inşa sürecinden büyük keyif alıyorum. Şu anda bile bazı ustaların projelerini en başından sonuna kadar bizzat yerinde takip ediyorum.

Orada birşeylerin yapıldığını, yerine takıldığını, işin çözüldüğünü ve birilerinin bundan dolayı mutlu olduğunu görmek beni motive ediyor. O nedenle girdik doğalgaz işine, şimdi çıkamıyoruz.

■ **Kendi yerinizi açma hayalinden bahsediyordunuz?**

Aynen, o zamanki hayalim müteahhit ya da son kullanıcı, dükkanımın kapısından içeri girdiğinde "burada ihtiyacım olan herşey varmış" diyebilmeliydi. Arzum, inşaat işinin üst yapısının tamamını kapsayabilmektir. Yani kapıdan giren müşteri kombi, klima, vitrifiye, parke, seramik, mutfak dolabı gibi ihtiyaçlarını tek noktadan alıp çıkabilmeliydi. Çünkü eski işimde çalışırken hep şu sorunu yaşıyordum. Müteahhitler aslında tek bir noktayla iş yapmayı, her bir ürün için farklı satıcılarla çalışmayı tercih etmiyorlar. Çünkü sorun çıktığında muhatabını biliyor. Siz de daha çok iş yapıyorsunuz.

■ **Bu noktada Aksis'i sormak istiyorum. Henüz bir yıllık bir şirket. Hayalinizi hayata geçirmeye nasıl karar verdiniz?**

20 yaşındaydım eski şirketimde çalışmaya başladığımda. Ocak 2005'te girdim, Ocak 2016'da ayrıldım. Çok aktiftim aslında, Anadolu Yakası'nın tamamına bakıyordum ve bu işte bölgedeki neredeyse her firmayı da tanırım. Bahsettiğim fikirlerin hepsini de bizzat geliştirmiş ve uygulamıştım. Şöyle ki; çalıştığım firma sektörde oldukça bilinen, büyük bir tedarikçiydi. Hemen her alanda distribütörlüğü vardı. Hereke'ye kadar olan bölgede nalbur, inşaat, zemin işiyle uğraşan her noktaya hizmet veriyordu. Örneğin nalburları kombi satış kanalı haline getirmişti. Zira müteahhitte en yoğun temas eden onlar. 'Nalbura niye kombi sattırmıyoruz?' diye düşünüp hayata geçirmiştik. Bu ve benzeri fikirleri ben geliştirmiştim. Bu fikirlerimi, eski şirketimde yapabiliyorsam kendi işime de uygulayabilirdim. Yani zamanı gelmişti.

■ **Neden Çayırova'yı seçtiniz?**

Lokasyon olarak inşaat çok yoğun bir bölge. Gelirken görmüşsünüzdür, her taraf inşaat halinde ve hızla gelişiyor. Ayrıca Çayırova, TEM ile E-5 arasında kalıyor ve iki noktadan da buraya ulaşım var. Yolum hemen karşısı (ofisinin hemen karşısından görülebilen fabrikaları gösteriyor) Gebze lastikçiler OSB. O bölgede ciddi anlamda kazan, ısı pompası, boyler talebi var. Diğer taraftan burası hem park hem de yükleme-boşaltma için

SANAL POS'UN NİMETLERİ



■ **Küçük hacimli 300 noktayla çalışmak binlerce kalem iş demek. İlk yıldaki hacimleri düşünürsek bir anda ortaya çıkan operasyon yükünü nasıl yönettiniz?**

Basite indirdik. Şöyle ki; müşterilerimizle e-posta yoluyla iletişim kuruyoruz. Hepsine aylık olarak fiyat ve ürün listemizi gönderiyoruz. Burada da verebileceğimiz en iyi fiyatı sunuyoruz, bu nedenle müşterilerimiz pazarlık etmiyor. Bize güveniyorlar. Sevkiyata ise bazen yetişemiyoruz ama en geç 24 saat içinde teslim ediyoruz. Tahsilat da ise Baymak'ın sanal POS uygulamasını çok iyi kullanıyoruz. Satış yaptığımız her noktada sanal POS kayıtlı dolayısıyla kredi kartıyla ödemeyi alabiliyoruz -şehir dışındakiler dahil. Bu da bizi yormuyor. İşin açıkçası operasyon çok hızlı büyümüş olsa da, sistemimizi Baymak'ın üzerine kurduğumuz için zorluk yaşamıyoruz.

■ **Sanal POS'u nasıl bu kadar etkin kullanmayı başardınız?**

Biz kurulduğumuz günden bu yana müşterimize vadeli ürün satmadık ve kapanana kadar da satmayacağız. Riski üzerimize almaktan veya müşterimize yansıtmaktan yana değiliz. Bu noktada Baymak'ın kredi kartına dokuz taksit uygulamasını çok iyi kullandık. Bana hep "nakit yapamazsın, batarsın, vadeli satmalısın" dediler. Buna inanmadım ve inanmıyorum, eğer bir ürünü nasıl satacağını bilirsen rahatlıkla peşin satarsın. 2016'daki ciromuzun sadece yüzde 12'si vadeliydi. Gerisi peşin değildi ama sanal POS üzerinden yapıldı.

çok rahat ve bölgede doğalgaz ürünleri dağıtıcılığı yapan başka bir firma yok.

Ama şunu vurgulamak istiyorum, biz Aksis Mühendislik'i sadece kombi, radyatör satmak için kurmadık. O nedenle de zaten Baymak ile çalışmak istedik. Diğer markalarla çalışsaydık belki ciro anlamında daha yüksek gelir elde edebilirdik ama karlı olamazdık. Baymak'ın diğer ürünlerin fiyat/performans oranının çok yüksek olduğunu biliyordum ve geçen yıl da bunu yaşadım.

■ **İlk senenin performansı nasıldı?**

Mükemmel. Adet bazında 1.450 kombi, 130 Lectus, 20 Magnus, 460 tane de klima. Tabii hatırlamadığım sayıda hidrofor, boyler vs... Eski çalıştığım firmada kazan nedir bilmezdim. Bilsek bile satamazdık çünkü çok pahalıydı, çok iyi değildi vs... Baymak ile kazan satmayı öğrendik. Hatta klimayı... 10 yıllık ticaret hayatımda 100 tane bile satamazken bir ayda dört katına ulaştım.

■ **Ciro nasıl gerçekleşti?**

2016 ciromuz 6,5 milyon lira artı KDV oldu. İlk yıl için gayet iyiydi ama muhtemelen bu sene iki katına çıkacağız.

■ **İfade ettiğiniz hedefi ayrıca soracağım ama daha şaşırtıcı olan ilk senesindeki bir firmanın nasıl olup da 6,5 milyon lira yapabildiği... Üstelik darbe, dövizdeki sıçramanın yaşandığı bir yılda. Nasıl başardınız bunu?**

Öncelikle darbe sonrasında hiç işlerin yavaşlayacağını düşünmedik, öyle de olmadı. Aksine son çeyrekte daha hızlı büyüdük. Biz malı birkaç noktaya satıp oturacak bir firma olarak doğmadık. Sokak arasındaki satıcılara kadar gitmek üzere yola çıktık bu şirketi kurarken. Şu anda da Anadolu Yakası'nı karış karış dolaşıyoruz. Sokak arasındaki ufak bir tesisatçı da olsa ona ulaşıyoruz, hizmet vermeye çalışıyoruz, Baymak markasını anlatıyoruz, ürün vermeye çalışıyoruz. Geçen sene de bunun meyvesini aldık.

Diğer taraftan biz sorundan kaçmayız. Müşterimiz sorun yaşadığında başkasının üstüne atmadık, çözülene kadar onun yanında olduk. İşin başlangıcında ise onun ihtiyacını doğru belirlemek için keşfe gidiyoruz. Ona ne tür ekipman



Aksis Mühendislik bir aile şirketi. Hayri Canpolat'ın iş güvenliği uzmanı kardeşi Ufuk Canpolat operasyonu yönetirken okulda tanıştığı eşi de mali işlere bakıyor. Ayrıca dört yaşında da bir kızı var.

kullanması gerektiğini, en doğru tesisat şeklini, yoğunmalı kazan seçerse avantajlarını anlatıyoruz. Sattıktan sonra da bırakmıyoruz, aralıklarla gidip kontrol ediyor, hataları ve aksaklıklara müdahale ediyoruz.

Bir de markanın değerini anlattığınızda çok rahat satarsınız. Mesela satış noktalarımızın yüzde 60'ı bugüne kadar hiç Baymak kullanmamış. Ustalara, tesisatçılara Baymak'ı, ürünlerini, avantajlı taraflarını anlattık. Bir kez aldı mı, Baymak'ı satarak daha fazla kar ettiğini görüyor ve daha çok kullanmaya başlıyor. Ayrıca Baymak sadece petek, kombi satmıyor. Herşey var portföyünde. Bunu anlatmak gerekiyor. Çünkü hayatında hiç boylar, hidrofor satmamış insanları bu ürünlerle tanıştırmak gerekiyor. Yani pazarın içinde olmayanları pazara dahil ediyoruz. Bizim için de bu en büyük keyiflerden...

■ 2017 birçok açıdan sıkıntılı bir yıl olmaya aday. Bu ortamda ciroyu nasıl büyüteceksiniz?

Baktığınızda kurlardaki oynaklık, ekonomideki belirsizlik, referandum sürecinin şimdi olması bir avantaj. Zira sektörümüzde zaten ilk üç ay sakin geçer. Bu sürecin de ilk üç aya denk gelmesi güzel. Eğer dördüncü aydan sonra gündem böyle olsaydı, korkardım. Ama referandum sonrası işler normale döner ve biz de sezona girmiş olacağız. İnaniyorum ki altın çağımızı yaşayacağız zira biliyorsunuz 2018 sonrası yoğunmalı kombi kullanım mecburiyeti geliyor ve Baymak da bu işin lideri.

Diğer taraftan kısa vadede büyümek için öncelikli ekibimizi genişleterek her tesisatçıya ulaşma stratejimizi geliştireceğiz. Onun dışında hayata geçirmeye hazırladığımız projelerimiz var. Örneğin Önümüzdeki iki ay içinde Anadolu Yakası'ndaki tüm nalburlara Baymak'ın ürün broşürlerini koyacağız. Bu broşürleri hazırladım şu anda tasarımı yapıyor. İlk etapta hidrofor, termosifon ve ani su ısıtıcısı gibi nalburu yormayacak ürünler koyacağız. Kombi için henüz erken, biraz daha teknik bir ürün ama ani su ısıtıcısı, bakkaldan emek almaya benziyor, yoldan geçerken bile alıp gidebileceğin birşey. Müteahhit için de bir hidroforu soracağı ikinci nokta tesisatçıdan sonra nalbur.

■ Peki nalburlar bu işe nasıl bakıyor?

Tabii ki ticari bakıyorlar. Ama şöyle bir süreç vardır bu işte. Birkaç satış yaparsın ve iyi de kazandığını görürsen stoklu gitmeye başlarsın. Onlar açısından da karlı zira iki katına satma şansı var. Çünkü müteahhitler,

nalburlara daha çok güvenir. Çoğu zamanda fiyat sormazlar bile. Telefonda "bana şu ürün lazım, şantiyeye gönder" derler ve sipariş ederler. Pazarlık süreci yok gibidir. Bu noktada Baymak gibi satılabilir ürün yelpazesi çok geniş, fiyat/performans oranı çok yüksek bir marka için bu strateji çok uygun geliyor bize. Bunu Baymak yönetimine sunduk, şimdi altyapımızı hazırlıyoruz. Ama nihayetinde bizim hedef kitlemiz uygulamacı müşteriler. Yani tesisatçıya, ustaya hizmet vermek istiyoruz.

■ Operasyonu büyütmek için münhasır bayilik sistemine ağırlık verecek misiniz?

Şu anda tanımlı beş münhasır bayimiz var. Dört tane de talip. Ama markayı temsil edebilecek kişileri seçmeye inanıyoruz, o nedenle acele etmiyoruz. Çünkü biz o işletmenin kalitesine bakmadan 'sadece münhasır bayim olsun' diye yapılacak bir iş olduğuna inanmıyoruz. Bizim münhasır bayilerimiz hakikaten çalışan, iş yapan, piyasada belli bir saygınlığı olmalı. Örneğin bizim faaliyet alanımız Anadolu Yakası'ndan Zonguldak'a kadar hizmet veriyoruz. Mesela Zonguldak'ta bayimiz var. Kentte farklı bir çalışmaya imza attık ve billboard'ları Baymak'ın idee ve süpürge kampanyasıyla donattık. 10 günde 15 idee montajı yaptık. Bu olaydan sonra "Baymak kazandırıyor muş, biz de satmak istiyoruz" şeklinde talepler gelmeye başladı. Tabii şunu da eklemek gerekiyor, münhasır bayilerimiz dışında aktif çalıştığımız 300 nokta var.

■ Bir konutun tüm üst yapısına talip olduğunuz bir strateji izlemek istediğinizi söylediniz. Bu konuda atılmış yeni adımlar var mı?

Bir müteahhit, usta ya da inşaat firması kısaca sahada çalışanların bilmediği birçok konu var. Örneğin kazan sistemini çoğu usta ya da firma bilmiyor. Ama kendi tecrübemizi kullanarak Aksis Mühendislik'e projesiyle gelen müteahhide kazan dairesi için gerekli her türlü ihtiyacını belirleyeceği bir hizmet vermeyi planlıyoruz. Burada da kalmayacağız. Kazan sattığımız yerlerin baccalarının da montajını yapacağız. Bunun için ülke çapında bilinen bir firmanın satış noktası olduk. Bundan sonra tamamlayıcı ürün olarak çelik bacayı da satar hale geleceğiz. Diğer taraftan laminant parke işine başladık. İş yaptığımız müteahhitlere aynı zamanda laminant parke de veriyoruz. Şu anda gelirlerin yüzde 35-36'sı seviyesinde. Tabii laminant parke verince müteahhit vitrifiyeyi de seramiği de soruyor. Bu alanlarda bayilik yapıyoruz ancak

Gayrimenkulü 2017'DE Neler Bekliyor?

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ 2017'YE SORU
İŞARETLERİYLE BAŞLADI. AKLINIZDAKİ
SORULARIN HEPSİNİ İŞ GYO GENEL
MÜDÜRÜ TURGAY TANES YANITLIYOR.

Geçen aylarda başlayan "Güçlü Türkiye için Birlik Vakti" kampanyasına destek veren İş GYO, 2017 yılına pozitif bakıyor. İş GYO Genel Müdürü Turgay Tanes, "Ekonomik belirsizliklerin olduğu dönemlerde gayrimenkul sektöründe de 'bekle-gör' dönemleri yaşanabiliyor. Ancak 2017'de büyümenin devam edeceğini, konut satışlarının artacağını ve prim oranlarının makul seviyelere geleceğini öngörüyoruz" diyor. İş GYO, "Güçlü Türkiye için Birlik Vakti" kampanyasına iki projeye destek veriyor. Bunun 2017'ye olan inançlarını gösterdiğine işaret eden Turgay Tanes, Baymaklife'a gayrimenkul sektörünün 2017'deki yol haritasını anlattı. Gayrimenkul sektörü 2016'yı nasıl geçirdi, sektörü etkileyen

önemli gelişmeler nelerdi?

2016 ve öncesindeki seçim dönemi tüm sektörleri olduğu gibi gayrimenkulü de etkiledi. Yansımaları 2016'nın ilk çeyreğinde görmeye başladık. Ancak temmuz ayındaki gelişmelerden sonra gerek Emlak Konut gerekse GYODER'in yaptığı kampanyalar sektöre ciddi bir hareketlilik getirdi. Bu vesileyle ağustos ve eylül ayları konut sektörü açısından verimli geçti. Yılın genelini değerlendiresek sektörde radikal bir değişiklik veya gerileme olmadı. Özetle konut satışları 2016 sonu itibarıyla 2015 rakamlarının altında kalmadı.

■ **İş GYO açısından 2016'yı nasıl geçirdiniz, hedeflerinizi yakaladınız mı?**

İş GYO olarak GYODER'in kampanyasına "Kartal Manzara Adalar" ve Nef ile hayata geçirdiğimiz "İstanbul"



1987'de Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun olan Taner, 1988'de İş Bankası Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda müfettiş yardımcısı olarak göreve başladı. Grup bünyesinde 1999- 2004 arasında gayrimenkul ve cam sektörü şirketlerinden sorumlu grup müdürü olarak görev yaptı. 2004'ten bu yana da İş GYO'da genel müdür olarak kariyerine devam ediyor.

projeleriyle dahil olduk. İki projede 200'e yakın konut satışı ile KDV dahil 150 milyon liralık satış gerçekleştirdik. Yılsonu karımız da 420 milyon lira oldu. Bu açıdan İş GYO olarak verimli bir yıl geçirdiğimizi söyleyebilirim.

BÜYÜK FIRSAT

■ Gayrimenkul sektörü 2017'ye yeni bir kampanyayla başladı. Emlak Konut'un "Güçlü Türkiye için Birlik Vakti" kampanyasının sektörü nasıl etkileyeceğini düşünüyorsunuz?

Kampanyanın ilk ayağında olduğu gibi gayrimenkul sektörüyle dayanışma içinde harekete geçtik. "Manzara Adalar" ve "İstanbul" projeleriyle bu kampanyaya da destek veriyoruz. Sektörü olumlu etkileyeceğine inandığımız kampanya kapsamında 60 ay için yüzde 0,19, 120 ay için yüzde 0,50, 240 ay için ise yüzde 0,75 faiz

oranları ile Kartal'daki Manzara Adalar projesinde ev sahibi olunabiliyor. Anadolu Yakası karayolu, raylı sistem, havayolu ve deniz yolu ağının merkezinde yer alan ve "Sign Of The City" ödüllü Manzara Adalar, dünyaca tanınmış mimarlık firması Perkins Eastman imzalı. 1+0'dan 5+1'e kadar değişen 975 konut ünitesi barındırıyor, aynı zamanda ofis ve ticari nitelikli kullanılabilir alanlara da sahip. İş GYO olarak Manzara Adalar projemizi 2018'in ilk çeyreğinde tamamlanmayı ve teslim etmeyi öngörüyoruz.

■ Nef ile birlikte hayata geçirdiğiniz İstanbul'da koşullar nasıl?

Topkapı'da hayata geçirilen İstanbul, önünden metro geçen, Cevizlibağ metrobüse 1 km uzaklıkta

YABANCI TALEBİ ARTAR

■ Bu yılın yabancı yatırımlar açısından nasıl bir seyir izlemesini bekliyorsunuz?

2 015’de Türkiye genelinde yabancılara 22 bin 830 konut satılmıştı. 2016’da ise 18 bin 186 konut yabancılar tarafından alındı. Bu yüzde 20,3’lük bir azalma anlamına geliyor. Ancak 2016’da politik ve ekonomik dalgalanmalar, inşaat sektöründeki devlet eliyle kampanya teşviklerini artırdı ve iç pazarı destekledi. Büyük konut projeleri, kentsel dönüşüm süreci, yabancıların mülk edinimine izin veren yasal düzenlemeler yatırımları artırabiliyor. Bununla birlikte 2017 başında devlet tarafından onaylanan 1 milyon dolarlık ev alan yabancılara vatandaşlık verilmesi uygulamasının hayata geçirilmesiyle, Körfez çevresindeki yabancı yatırımcılara satışın artması gözlemlenebilir. Ayrıca 2017’de döviz kurundaki yükselme yabancı yatırımcıyı çekebilir; ödeme planı ve kampanyaların sıklığı ise yabancı talebini artırabilir. Tabii yabancı yatırımcı ilgisinin artarak sürmesi için ihtiyaç ve lokasyon programının iyi tespit edilmesi gerekiyor.



bulunan, foldhome konseptine sahip benzersiz bir proje. Konumu ve imkanları itibarıyla yatırım değeri açısından Türkiye’nin en kazançlı projeleri arasında yer alıyor. Bu projemizi dünyaca ünlü mimarlık ofisi Perkins+ Will tarafından tasarlandı. İstanbul’un ilk iki projesi “Gala” ve “Lokal”in teslimleri Aralık 2017 ve Nisan 2018’de gerçekleşecek. Burada da kampanya süresince 60 ay için yüzde 0,120 ay için yüzde 0,45, 240 ay için yüzde 0,79 faizle kredi imkanı veriyoruz.

Topkapı’da hayata geçirilen İstanbul, önünden metro geçen, Cevizlibağ metrobüse 1 km uzaklıkta bulunan, foldhome konseptine sahip benzersiz bir proje.

Anadolu Yakası
karayolu, raylı
sistem, havayolu
ve deniz
yolu ağının
merkezinde yer
alan ve "Sign
Of The City"
ödüllü Manzara
Adalar, dünyaca
tanınmış
mimarlık firması
Perkins Eastman
imzalı.



GAYRİMENKUL
SEKTÖRÜ, 2016'DA
YAŞANAN TÜM
OLUMSUZLUKLARA
BAŞARIYLA
GÖĞÜS GERDİ. 15
TEMMUZ SONRASI
DÜZENLENEN
KAMPANYALAR
DA, GAYRİMENKUL
SEKTÖRÜNE CİDDİ
BİR HAREKETLİLİK
GETİRDİ.



Halihazırda
satışı ve inşası
devam eden
Kartal'daki
Manzara Adalar
projesindeki
evler muhteşem
Ada manzarası
ile dikkat
çekiyor.

TUZLA VE ALTUNİZADE'DE İKİ YENİ PROJE

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

2017, halihazırda satışı ve inşası
devam eden Manzara Adalar
ve İstanbul; konut ve ofisleri
teslim edilen ve en kısa sürede
açılması planlanan "Ege Perla"
alışveriş merkezi, çok yeni olarak
çalışmalarına başlayacağımız
Tuzla ve Altunizade projeleriyle
oldukça yoğun geçecek. Aynı
zamanda bilindiği üzere ticari
gayrimenkullerimizden elde

ettiğimiz yıllık kira gelirimizin
temini ve devamının sağlıklı bir
şekilde sağlanabilmesi de yine
ana faaliyet konumuz olmaya
devam edecek.

■ Kentsel dönüşüm bazı
bölgelerin değerlendirilmesini
sağlıyor. Önümüzdeki yıl
İstanbul'da yıldızı parlayacak
yeni bölgeler olacak mı?

İstanbul çok merkezli bir
kent. Bu nedenle her bölge kendi
içinde kendi yaşam değerini
yaratabiliyor. Dolayısıyla belirli
bir bölgeden bahsetmek yanıltıcı
olabilir. Ama kentsel dönüşüm
teşvikleri her gün yeni değer
kazanacak bölgeleri ortaya
çıkartıyor.

■ 2017'de sektörü etkileyecek
önemli gelişmeler neler olacak?
Konut fiyatlarında artış
öngörüyor musunuz?

Türkiye'de gayrimenkul
sektörünün her zaman gücünü
koruyacağına inanıyoruz. Global
ve yerel ekonomik belirsizlikler
olduğu dönemlerde gayrimenkul
sektöründe de zaman
zaman bekle-gör dönemleri
yaşanabiliyor. Ancak 2017'de
büyümenin devam edeceğini,
konut satışlarının artacağını ve
prim oranlarının makul seviyelere
geleceğini öngörüyoruz.

BAHAR YOLCULUĞU

MART KAPIDAN BAKTIRSA DA ARTIK BAHAR GELDİ SAYILIR. İLK CEMRE DE DÜŞTÜ. BU SENENİN BİTMEYEN KIŞINDAN HEPİMİZ BUNALDIĞINI DA HESABA KATARSA NİZ YOLLARA DÜŞME VAKTİ GELDİ. KISA, ÜÇ-DÖRT GÜNLÜK KAÇAMAKLARLA NEFES ALABİLECEĞİNİZ ROTALARI SİZLER İÇİN DERLEDİK.

**1**

İZMİR / ŞİRİNCE

ŞİRİN YER

Şirince, eski adıyla "Kırkınca" İzmir'in adıyla özdeş köylerinden. Şirince'ye ruhunu veren dar sokakları, el işi ürünlerin satıldığı renkli tezgahları fotoğraf tutkunları için muhteşem kareler sunuyor. Şaraplarıyla meşhur köyde aklınıza gelebilecek pek

çok meyvenin şarabı yapılıyor. Ev yapımı şarapların tatmak için doğru adrestesiniz çünkü köyün merkezindeki mahzenlerde şarap tadımı ve alışverişi yapabilirsiniz. Tiyatro severlerin tanışma, toplanma platformu olarak

düzenlenen Tiyatro Medresesi de ziyaret edilmesi gereken yerlerden. Medresede kısa bir mola verdiğinizde sıcak kum üzerinde pişmiş bol köpüklü bir Türk kahvesi tüm yorgunluğunuzu alacak. Kahvenin yanında ikram edilen Mürver şurubunu belki ilk kez tadacaksınız. Bir çiçek olan Mürver'den yapılan bu içecek aynı zamanda soğuk algınlığına da birebir. Konaklama için Şirince'nin ruhunu yansıtan butik oteller, pansiyonlar ya da otele çevrilmiş eski konaklar bahara adım atmak üzere olduğumuz şu günlerde ziyaretçilerini bekliyor.



2

GÜRCİSTAN / TİFLİS

HESAPLI KEYİF

Baharı karşılarken küçük bir yenilenme arayışı içindeyseniz ancak bütçeniz kısıtlı ve fazla da vaktiniz yoksa rotanız sizi Karadeniz'e, komşumuz olan Gürcistan'a götürmeli. Hem ulaşım hem konaklama hem de yeme-içme bakımından görece daha ucuz olan ülkede gezilecek çok yer olmasına karşın kısa zamanı değerlendirmek için başkent Tiflis'e gitmeniz gerekiyor. Beşinci yüzyılda kurulmuş olan tarihi bir şehir Tiflis. Özellikle Old Town (eski

şehir) bölgesi gerek mimari gerekse aktivite bakımından dikkat çekiyor. Bakımlı Avrupa şehirlerine kıyasla daha 'viran' bir görüntüye kendinizi hazırlayın. Ancak bu korunamamış mimarinin de ayrı bir havası olduğunu unutmayın. Tiflis'te hacupuri (pide), chashushuli (güveç et) ve khinkali (Gürcü mantısı) yemeyi ihmal etmeyin. Şehir gezisinde Sioni Kilisesi, Narikala Şatosu'nun, Sülfür hamamlarını ve Jumah camisini atlamayın.



5

AYVALIK / CUNDA ADASI

BİR TATLI HUZUR

Ayvalık'ın incisi Cunda Adası, Arnavut kaldırımlı taş sokakları, eşsiz deniz manzarası ve tabiat güzellikleriyle özellikle bahar aylarında görülmeye değer. Cunda'ya bugünkü kimliğini kazandıran taş Rum evleri, tarihi binaları, manastır ve kiliseleri adayı daha da keyifli kılıyor. Örneğin Pateriça köyleri mutlaka ziyaret etmeniz gereken yerler. Ada mutfağı da oldukça zengin. Özellikle sahildeki lokantalarda tap taze balıkların ve güzel mezelerin eşliğinde bir akşam yemeği gezinizi güzelleştirecektir.

3

HOLLANDA / AMSTERDAM

ZAMANSIZ KENT

Avrupa'nın gezilmesi en kolay kenti Amsterdam'da turist alanların tamamına yakını merkezdeki "Central Station" adıyla anılan yarım daire içinde yer alıyor. Mesafe çok olmadığı için Amsterdam'ı yürüyerek ya da bisiklet kiralayarak dolaşmanız daha isabetli bir seçim olur. Amsterdam'da görmeniz gereken çok yer var ama Dam Meydanı, Madame Tussauds ve Van Gogh müzeleri ile Begijnhof'u görmeden gelmeyin. Unutmadan, Nisan ayında King's Day kutlanıyor ve bütün sokaklar şenleniyor, kaçırmayın...



4

ÇEK CUM. / PRAG

AŞIKLAR KENTİ

Yüzlerce yıl Bohemya'ya başkentlik eden Prag zarif köprüleri, katedralleri, altın şapkalı kuleleri ve kilise kubbeleri, kuşulu Vltava Nehri ile ziyaretçilerini büyülüyor. Yüz kuleli şehir olarak da adlandırılan Prag'da gezilecek yerlere bakacak olursak: Başta UNESCO listesinde yer alan Eski Şehir Meydanı olmak üzere Prag'da yer alan tüm meydanlar, tarihi yapılar, kiliseler şehre hayran kalmanıza yetecek. Prag Kalesi, St. Nicholas Kilisesi, Petrin Kulesi, Orloj ve Eski Kent Sarayı'nı ziyaret etmeyi unutmayın...





6

KARABÜK / SAFRANBOLU

KÜLTÜR TURU

Türk kentsel tarihinin bozulmamış bir örneği olan Safranbolu geleneksel dokusu, dünyaca ünlü evleri ile çevrili tarihi merkezi ve anıtsal yapılarıyla UNESCO Dünya Miras Listesi'nde yer alan ender kentlerden. Ahşap mimarinin etkileyici örneklerinden meşhur Safranbolu evleri mutlaka görülmeli. Ayrıca meşhur safran çayı eşliğinde Safranbolu'yu kuşbakışı seyretmek için Hıdırlık Tepesi; bir Türkmen köyü olan Yörük Köyü; Tokatlı Kanyon ve Kristal Teras, İncekaya

Su Kemer, Cinci Hanı ve Hamamı ile Hükümet Konağı ve Saat Kulesi görülmeli. Hükümet Konağı, kent tarihi müzesi olarak düzenlenmiş. Anadolu'nun ilk saat kulesi de konağın bahçesinde bulunuyor. 18'inci yüzyılda da inşa edilen kuleye çıkıp hala çalışır durumdaki saatin mekanizmasını inceleyebilirsiniz.

Tokatlı Kanyon ve Kristal Teras, İncekaya Su Kemer, Cinci Hanı ve Hamamı'nı da görmeden ayrılmayın. Safranbolu tatili dönüşü sevdikleriniz için ne almalıyım diye düşünüyorsanız, onlar için en tatlı hediye meşhur Safranbolu lokumu olacak.



7

İSTANBUL / BÜYÜKADA

HAFTASONU KAÇAMAĞI

Kentin gürültüsünden uzak bir haftasonu kaçamağı için Büyükada iyi bir tercih. Keyifli bir deniz yolculuğu sonrası ulaşılan Büyükada'yı ister bisiklet kiralayarak isterseniz yürüyerek ya da faytonla gezebilirsiniz. Büyükada'nın simgesi

Aya Yorgi'ye dik bir yokuşu yaklaşık 15 dakika yürüyerek ulaşabiliyorsunuz. Ada sokaklarındaki tarih yolculuğunuza Reşat Nuri Güntekin'in evini, İkinci Abdülhamid'in yaptırdığı Hamidiye Camii'ni, ihtişamlı köşk ve konakları görmeden son vermeyin.



8

MACARİSTAN / BUDAPEŞTE

ESKİ HATIRALAR

Avrupa'nın doğusunun Paris'i olan Budapeşte bahar aylarında yapacağınız gezi için iyi bir alternatif. Macaristan'ın başkenti Tuna Nehri kıyıları, Buda Kalesi ve çevresi, Andrassy Caddesi'nin kültürel ve mimari önemi sayesinde UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alıyor. Turistik bölgeler daha çok 'Peşte' yakasında yer alıyor. Şehirde mutlaka görülmesi gereken yerler arasında Fisherman's Bastion, Vajdahunyd Kalesi, Merkez Pazarı, Ulusal Galeri ve Güzel Sanatlar Müzesi bulunuyor.



11

MARDİN

ZAMAN DURACAK

Uygurliklar beşigi Anadolu'nun zengin kültür mirasıyla en çok ilgi gören şehirlerinden Mardin özellikle bahar aylarında ziyaretçi akınına uğruyor. Ortaçağ mimarisini günümüze taşıyan taş işçiliğinin ön plana çıktığı Mardin Evleri tarihsel bir geleneği sürdürüyor. Mardin'in en eski yapılarından Mardin Kalesi, Deyrulzafaran Manastırı, Zinciriye Medresesi, Kırklar Kilisesi ve Ulu Camii mutlaka görmeniz gereken yerler. Ayrıca Mardin'in çarşısında telkeri işçiliğinden yapılmış gümüş ve altın takılar hatıra olarak alınmalı. Öte

yandan Mardin yemekleriyle sizi bir ziyafete davet ediyor. Soğan kebabı, zingil (şerbetli bir hamur tatlısı), harire (pekmez, tarçınla yapılan bir tatlı), dobo (kuzu etinden yapılan bir yemek) ve Mardin çiğköftesi gibi lezzetlerin mutlaka tadına bakın. Ayrıca mutlaka bir Reyhani gecesine katılın. Canlı müzik eşliğinde yer sofralarında çeşitli ikramlarla düzenlenen bu eğlenceler, sıra gecesine benzerliğiyle dikkat çekiyor. Ve bugün pek çoğu otel olarak hizmet veren taş konaklardan birinde konaklamayı tercih edin.

9

ÇANAKKALE / SAVAŞ ALANLARI

ATALARIMIZI ANMAK

Çanakkale Savaşı'nın yapıldığı topraklar hem çocuklarınız için eğitici hem de muhteşem doğasıyla huzur verici bir alternatif olabilir. Gelibolu Yarımadası Tarihi Milli Parkı ve Çanakkale savaş alanları: Anzak Koyu, 57. Alay Anıtı, Seddülbahir, "Cape Helles" Anıtı, Çanakkale Şehitler Abidesi / Çimenlik Kalesi ve Deniz Müzesi'ni mutlaka görün. Tabii o kadar gelmişken diğer büyük kahramanlık destanı Truva'ya uğramadan olmaz.



10

ANTALYA /ORMANA

TOROSLARIN HAZİNESİ

Toroslar'ın eteklerindeki gizli cennet Ormana, kendine has düğmeli evleriyle mimari dokusunu Osmanlı'dan günümüze taşıyan bir köy. Bahar aylarında rengarenk çiçeklerle bezenen Eynif Ovası ve yıllık atlarının öyküsü, çoban yatakları ve oğlakların analarına kavuşma seremonisi... Avrupa'nın üçüncü, Türkiye'nin bilinen en büyük yeraltı sistemlerinden Altınbeşik Mağarası Milli Parkı ve Antik Erismna... Yani görülecek çok şey var.





Karadeniz'in KALESİ

GİRESUN BAYMAK'IN TAM ANLAMıyla KALESİ. ÖYLE Kİ KENTTE KURULAN SİSTEMLERİN YÜZDE 99'UNDA BAYMAK ÜRÜNLERİ KULLANILIYOR. BU BAŞARININ ARKASINDA İSE ARAGON ENERJİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALPTUĞ KAAN KARA VE EKİBİ VAR.

Aragon Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Alptuğ Kaan Kara'nın babası Ali Kara uzun yıllardır Giresun Esnaf ve Sanatkarlar Odası'nın başkanlık görevini yürütüyor. Amcası Burhan Kara ise Devlet Bakanı olarak görev yapmıştı.

Türk halkının misafirperverliği tüm dünyaya nam salmıştır. Türkiye içinde bakıldığında ise bu konuda Karadeniz insanı listenin başında

gelir. Önemli bir iş toplantısına geç kalsanız bile, "Aç mısın, tok musun" diye sorulmadan, önce misafirin karnı doyurulur buralarda. Karadeniz'in kendine has doğal güzelliklerini barındıran bakir kenti Giresun'da, Aragon Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Alptuğ Kaan Kara ve ekibi de aynen böyle karşıladı bizleri. Giresun Kalesi'nin manzarasını izlerken önce ısırl parıldayan güneş, ardından Aragon Enerji ekibinin misafirperverliği içimizi ısıttı. Giresun'un köklü ailelerinden Kara Ailesi'nde Kaan Bey'in babası Ali Kara uzun yıllardır Giresun Esnaf ve Sanatkarlar Odası'nın başkanlık görevini yürütüyor. Amcası Burhan Kara ise Devlet Bakanı olarak görev yapmıştı.

Kaan Kara, 2002'de inşaat sektöründe faaliyete başladıklarını, 2008'de ise Giresun'a doğalgazın gelmesiyle Baymak ile tanıştıklarını söylüyor. Yaklaşık 10 yıldır Baymak'ın bölge bayii olan şirket, binaların ısıtma- soğutma sistemlerini satıyor. Tesisattan radyatör ve doğalgaz sistemine kadar Baymak'ın tüm ürün yelpazesini aktif olarak kullanıyor. Kaan Kara, şu anda Giresun'da kurulan sistemlerin yüzde 99'unda Baymak ürünlerinin kullanıldığını ifade ediyor ve ekliyor: "Pastanın geriye kalan yüzde 1'lik kısmını ise diğer rakip markalar paylaşıyor. Referanslarımız arasında Hükümet Konağı, Adalet Sarayı, Hakim ve Savcı Lojmanları, Giresun Belediye Başkanlığı, Vergi Dairesi Konutları ve Giresun'daki tüm okullar yer alıyor."

ALINAN TEDBİRLER OLUMLU YANSIDI

2016'yı beklentilerinin üstünde geçirdiklerini kaydeden Kara, geçen yıl yaşanan darbe girişiminin ardından ekonomide yaşanan dalgalanmalara rağmen Baymak sayesinde bu durumdan fazla etkilenmediklerini belirtiyor.



Sıkı bir Beşiktaş taraftarı olan Alptuğ Kaan Kara'nın ofisinin duvarlarını Siyah-Beyaz formalar süslüyor.

"2017 yılı içinde krizin devam edeceği söyleniyor. Ancak buna inancım yok" diyor,

2017'de de büyüme hedeflediklerini kaydeden Kara, ÖTV'de ve vergide uygulanan indirimlerin ise piyasalara olumlu yansıdığını söylüyor. "Özellikle termosifon ÖTV'de indirimden yararlandı" diyen Kara şöyle devam ediyor: "Ancak kombi ve onu takip ürünler faydalanamadı. Faydalanabilse satışlarımız iç piyasada daha da hızlanırdı."

DEPO SİSTEMİ AVANTAJ SAĞLADI

Baymak, geçen yılın son aylarında Türkiye genelinde yedi kentte depo açmıştı. Bunlardan biri de Samsun'da. Baymak'ın bu

Kaan Kara, şu anda Giresun'da kurulan sistemlerin yüzde 99'unda Baymak ürünlerinin kullanıldığını ifade ediyor.





BAYMAK İLE HEM BİNALARDA HEM GÖNÜLLERDE YÜKSELİYORUZ

2011'den bu yana Giresun'da Aragon Enerji ile birlikte birçok projede iş ortaklığı yaptıklarını dile getiren Osman Özcan İnşaat CEO'su Ahmet Özcan ise detaylarda gizli olan kaliteyi Baymak'ta bulduklarını söyledi. Giresun'da bir aile şirketi olarak 1980'de kurulan Osman Özcan İnşaat, son olarak sanayi bölgesinde 40 dairelik bir projeyi hayata geçirmiş. Kentte bu güne kadar 500 daire inşa ettiklerini anlatan Ahmet Özcan, "Yeni projemizde 230 dairelik bir site yapmayı planlıyoruz" diyor. Özcan İnşaat sektöründe faaliyet gösteren bir firma olarak

Baymak ürünleri ile tanışmasını ise şöyle anlatıyor: "İlk etapta 45 dairelik bir projenin ısıtma ve soğutma sistemlerinde Baymak ürünleri kullandık. Açık söylemek gerekirse müşterilerden gelecek tepkiyi merak ediyorduk ve biraz da tedirgindik. Ancak zaman geçtikçe müşteri memnuniyeti gösterdi ki Baymak ürünleri sıkıntısız. Baymak ile tanıştığımız günden bu yana konut projelerimizde Baymak ürünlerini tercih ediyoruz. Bizim için servis hizmeti de çok önemli. Bu noktada müşteri memnuniyeti sağlıyorlar. Baymak ile tanıştığımız 2011'den bu yana hem binalarda hem de gönüllerde yükseliyoruz."

hamlesinin işlerine birçok avantaj getirdiğini aktaran Aragon Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Alptuğ Kaan Kara, "Özellikle zaman kazanmamızda etkili oldu. Çünkü insanlar beklemeyi sevmiyor. Eskiden merkezden istediğimiz bir ürün şimdi depo sayesinde kısa bir sürede elimize ulaşıyor. Bu da müşteriyi memnun ediyor. Bu yeni sistem işlerimize büyük ivme kazandırdı" diyor.

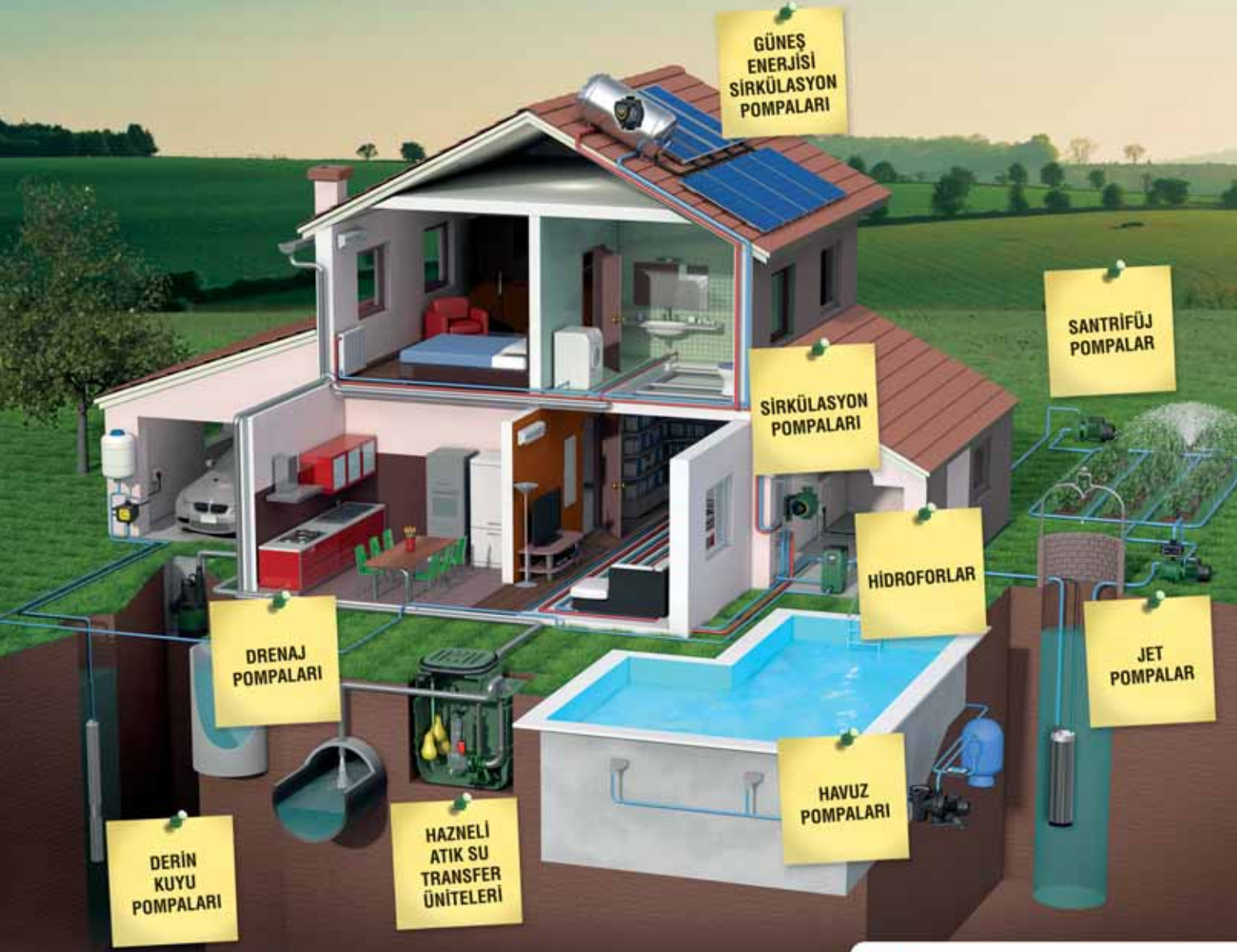
OSMAN ÖZCAN
İNŞAAT CEO'SU
AHMET ÖZCAN
DETAYLARDA
GİZLİ OLAN
KALİTEYİ BAYMAK
ÜRÜNLERİNDE
BULDUKLARINI
SÖYLÜYOR.

Doğalgaz bugüne kadar Giresun'un yüzde 40'ına ulaşmış durumda. Ancak kentin engebeli bir araziye kurulmuş olması çalışmalarını etkiliyor. Kara bu sorunu kent genelinde şubeleşerek çözmeyi planlıyor. Kentin iç kısımlarına doğalgaz ulaştığında, bölgede yeni bir şube açarak çalışmalarını başlatmayı planlıyor.

TURİZME TANITIMLAR ARTIRILMALI

Son olarak Giresun'da artış gösteren turizmin ekonomiye yansımalarını değerlendiren Kara, kentin fındığın başkenti olduğunu hatırlatarak ancak son zamanlarda yapılan yatırımlarla Giresun'un kabuğunu kırdığını anlatıyor. "Fındığın yanı sıra turizm alanında yaşanan artış inşaat sektörünü olumlu önde etkiledi. Özellikle yaklaşık iki yıl önce hizmete giren Ordu-Giresun Havalimanı bunda etkili oldu" diyor ve ekliyor: "Kentimiz saklı bir cennet gibi. Görülmesi gereken doğal güzellikleri var. Tanıtımların artırılarak turizmin bu bölgede canlandırılması gerekiyor."

YAŞAMIN İÇİNDE SUYUN SESSİZ GÜCÜ

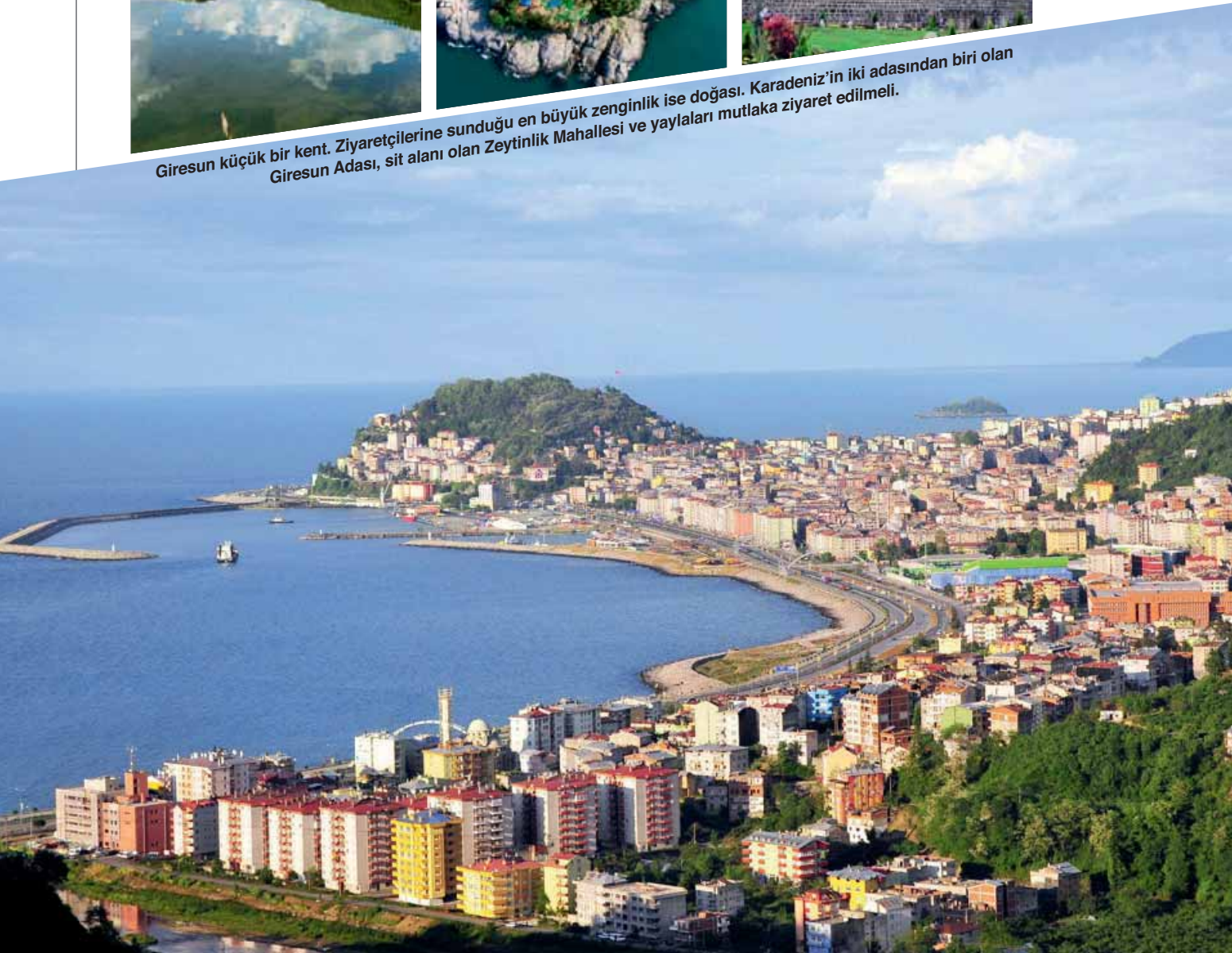


Karadeniz Düşü

DÜNYANIN EN İYİ FINDIĞININ YETİŞTİĞİ GİRESUN, YEŞİL VE MAVİNİN İÇ İÇE GEÇTİĞİ BİR RENK CÜMBÜŞÜ İÇİNDE ZİYARETÇİLERİNE SIK SIK BİR DÜŞ BAHÇESİNDEN KESİTLER VERİYOR.



Giresun küçük bir kent. Ziyaretçilerine sunduğu en büyük zenginlik ise doğası. Karadeniz'in iki adasından biri olan Giresun Adası, sit alanı olan Zeytinlik Mahallesi ve yaylaları mutlaka ziyaret edilmeli.



Bayımız Aragon Enerji vesilesiyle bu sayımızdaki uğrak yerimiz Karadeniz'in şirin kenti, "fındık"ın başkenti Giresun. Zira dünyanın en güzel fındığı burada yetişiyor. Karadeniz bölgesinin tek adası, yine burada. Üstelik kesinlikle inanamayacaksınız ama kiraz, Giresun'dan çıkarak tüm dünyaya yayılmış. Bu nedenle kent ismini, Yunanca "kiraz" anlamına gelen "Kerasus" veya "Keresea" kelimelerinden almış. Milattan Önce 74 yılında, Romalı General Lucullus, Doğu Karadeniz bölgesine yaptığı sefer sırasında gördüğü ve yanında götürdüğü fidanlar sayesinde, kiraz tüm dünyaya yayılmış. Ama yine de günümüzde Giresun'da kiraz bulmak biraz güç çünkü fındık, kiraz ağaçlarının yerini almış.

KALENİN MANZARASI NEFES KESİCİ

Giresun küçük bir kent. Ziyaretçilerine sunduğu en büyük zenginlik ise doğası. Karadeniz'in iki adasından biri olan Giresun Adası, antik dönemden kalan yapılara ve göçmen kuşlara ev sahipliği yapıyor. Rivayete göre bir dönem Amazonlar bu adada yaşamış. Kentten tekneyle 15 dakikada gitmek mümkün. Genellikle yaz aylarında adaya turlar düzenleniyor. Kenti ikiye bölen yarım ada üzerinde yer alan Giresun Kalesi'nin manzarası ise nefes kesici. Atatürk'ün muhafızlarından Topal Osman'ın mezarı da burada yer alıyor. Kentten araçla kaleye 5 dakikada ulaşılıyor. Alanya ilçesini görenleriniz mutlaka vardır. Orada tam şehrin ortasında bir kayalık yükseliyor ve bu kayalığın üstünde bir kale bulunuyor. İşte Giresun Kalesi de, buna benzer, yarım adanın en yüksek yerinde bir taç gibi yerini almış. Tek farkı, Alanya Kalesi'nden daha yüksek olması.

ANLATMAKTAN ÖTE YAŞAMAK GEREKİR

Milattan Önce ikinci yüzyılda, Pontus kralı I. Farnakes tarafından yaptırılan kale, iki bölümden oluşuyor. Tepe üzerinde bulunan iç kalede saray kalıntısı var. Kaleden, Giresun bir tablo gibi gözüküyor. Deniz bir tarafta fındık bahçeleri, sevimli Giresun diğer tarafta. Sur ve saray kalıntılarının görülebileceği kalenin çeşitli yerlerine oyulmuş, taş mağaralar ve tapınak kalıntıları da bulunuyor. Bunun dışında kalede asırlık cınar ağaçları var. Ağaçların altında piknik yapmak için masalar, şömineler konulmuş.

Kalenin eteklerinde ve doğusunda Zeytinlik Mahallesi var. Eski konak ve evlerden oluşan mahalle koruma altına



Şehre özgü lezzetler arasında fındık ve fındık ürünlerinin yanı sıra hamsi böreği de mutlaka tadılmalı.

alınmış bir sit alanı. Kaleden güneşin batışını izlemek muhteşem bir keyif. Gece ise ışıklandırılan kent, kaleden yine bambaşka görünüyor. Giresun'a gitmişken yayla deneyimi yaşamadan sakın dönmeyin. Bektaş, Sisli ve Kümbet kentin başlıca yayları...

NE YENİR?

Gelelim şehre özgü lezzetlere. Şehirde fındık ve fındık ürünlerinin bulunduğu birçok mağaza bulunuyor. Pekmeze bulanıp pişirilen susamsız Giresun simidini ise mutlaka tadın. Karalahana çorbası, karalahana sarması, ısırgan yemeği, hamsi böreği ve fasulye turşusu Giresun mutfağının öne çıkan yemekleri. Bunun yanında kente has "pide"yi tadın. Hamsi böreği ve karalahana yemekleri, tadılması gereken diğer tatlar...

NE ALINIR?

Giresun'da tarihi oldukça eskiye dayanan bakırcılık, bugün de varlığını sürdürüyor. Giresun işi bakır ibrık ve güğümler öne çıkıyor. Bu ürünleri Peştamal ve Kazancılar çarşılarında bulabilirsiniz.





Graf von Faber Castell “Pen of the Year 2016”

Faber Castell kalemlerinin hikayesi, 1761’de Kaspar Faber’in Nürnberg yakınlarındaki Stein’da kurşun kalem üretmesiyle başlar. Bugün özenle seçilmiş malzemelerin, fonksiyonellik ve mükemmel estetiğin birleşimiyle kendini tarif eden Graf von Faber-Castell’in 2016 için özel tasarladığı dolma kalemde tüm dünyada sadece 500 adet üretildi. Platin kaplamalı bu seride, elle taşlanmış koyu siyah oniks plakalar itinayla işlenmiş, platin kaplama çerçeveye oturtulmuş ve elle şekil verilmiş akçaagaç ile tamamlanmış. 18 karat çift renkli altın kullanılan kalemde kapak zemin bir yönlü Onyx tarafından süslenmiş ve elle parlatılmış. **10.925 TL**

KALEM SAHİPLERİ

DUYGULARI, KARAKTERİ,
FİKİRLERİ ÇOK DEĞERLİ
OLANLAR, ONLARI KAĞIDA
GEÇİRİRKEN PARMAKLARI
ARASINDAKİ YAZI ARACININ
DA BU DEĞERİ TAŞIYABİLECEK
ÖZELLİKTE OLMASINI İSTER.

Bazı şeylerin nasıl bulunduğu üzerine neredeyse hiç bilgimiz yoktur. Modern hayatın o kadar parçası olmuşlardır ki sanki hep varmış gibi zannederiz. Kalem de böyle bir nesne... Ama şaşırtıcı şekilde kurşun kalemde çıkışı 1565’e, metal dolma kalemlerin çıkışı ise ancak 18’inci yüzyıl civarına denk düşüyor. Aslında tükenmez kalem 19’uncu yüzyılın sonlarında geliştirilmiş ama hiç rağbet görmemiş. Ancak 1935’te sonra yaygınlaşmış. Bu tarihin bugün geldiğimiz noktada, ‘yazı amaçlı’ kalem kullanımı hızla azalıyor. Belki hiç yok olmayacak ama artık

bu iş için bilgisayar kullanıyoruz ve çok uzak olmayan bir gelecekte gözle veya sesle yazabileceğiz. Bu durdurulamaz akışa karşı kalem üreticileri, her türlü kalemi giderek bir arzu nesnesi haline getirmek için çaba harcıyor. Çocuklar için boyama kalemlerinde sürekli inovasyonlar ortaya çıkıyor; dolma ve tükenmez kalemlerde ise sürekli yeni modeller üretiliyor. Bu zincirin en ucunda yani iş insanları için geliştirilen modeller ise başlı başına bir şaheser haline geliyor. Aynı kolunuzdaki saat gibi cebinizden çıkardığınızda dikkatleri üzerine çekeceğiniz, tarzınızı ifade edecek bir prestij unsuru... İşte “altı üstü kalem” deyip geçemeyeceğiniz lüks ve prestijli kalemler...

Başka Türlü Bir Şey

“Namiki Yukari” dolma kalemde dünyanın en prestijli markası olarak kabul ediliyor. “Maki-e” adı verilen ve 20’nci yüzyılın başında Japon geleneksel sanatının kullanılmasıyla ortaya çıkan bir üretim tekniğine dayanıyor. Maki-e, altın, gümüş toz ve pullarının, renkli pigmentlerin yanısıra ince sedef şeritlerle de süslemeler yapılan lakeyi çoklu katmanlarla dekore eden asırlık bir Japon lake işleme sanatı. Maki-e ustası, lakeyi işlemeye öncelikle tasarladığı kompozisyonu çizerek başlar, bunu hazırladığı lake yüzeyine

aktarır. Bir anahat çiziminin serpilken karmaşık tozların oluşturduğu detaylı bir dekorasyona dönüştürülmesi işi uzun yıllar süren çalışma ve uygulama gerektirir. Dolayısıyla bugün bir Namiki kaleme sahip olmak dünyanın neresinde olursanız olun prestij ve saygınlıkla beraber, ince zevklere sahip olduğunuzun nişanesi sayılıyor. “Masaru” isimli bu işin ustası bir sanatçı tarafından tasarlanan şeftali ile papağan kompozisyonu işlenmiş gövdesi bakır, ucu ise 18 ayar altın. 26.889 lira

Montblanc William Shakespeare Limited Edition

Montblanc, 1991'den bu yana "Yazarlar" serisi ile edebiyat tarihine geçmiş ünlü isimleri onurlandırıyor. 2016 özel serisi ise ünlü İngiliz şair, oyun yazarı ve aktör William Shakespeare'a adanmış. "1597 William Shakespeare" dolma kalemin gövdesinin sekizgen tasarımı "The Globe Tiyatrosu"ndan esinlenilmiş ve kalemin yüzüğü Shakespeare'in en ünlü portresi "The Chandos Portrait"de taktığı küpeyi çağrıştırır şekilde tasarlanmıştır. Çevirme mekanizmalı tükenmez kalemin gövdesine oldukça pahalı bir cila olan lake kullanılmış.

Kalemin siyah-beyaz rengi ise tiyatronun iki yüzünü simgeleyen (beyaz: Komedi, siyah: trajedi) renklerden ilham alınmış. Kalemin yüzüğü ise Shakespeare'in önemli eserlerinin öğeleriyle tasvirlenmiş. Sadece 9 bin adet üretilen kalemin baskı numarası kapağına kazınmış. **3.265 TL**



Montblanc Heritage Collection Rouge et Noir Roller

Yine bir Montblanc serisi. Şirketin 110'uncu yaşını kutlayan bu kalemin kapağında beyaz altından işlenmiş bir yılan klipsi yer alıyor. Omurgayı tutan bu yılanın gözleri ise değerli taşlardan yapılmış yeşil, kırmızı ve pembe renk seçenekleriyle geliyor. Kalemde değerli mercan renkli lake namlusu bulunuyor, kapak kısmı ise coral ve fildişi renkli reçeneden yapılmış.

7.251 lira



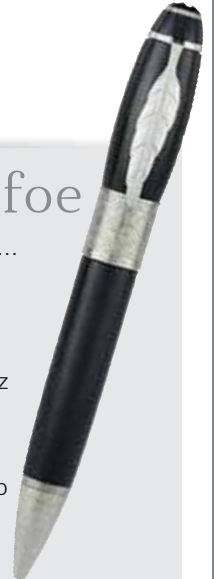
Montegrappa Desiderio



İtalya'nın ilk kalem üreticisi Montegrappa, 1912'den beri ülkenin tarihi kenti Bassano Del Grappa'da adeta bir kültür mirasçısı olarak faaliyet gösteriyor. Bilinen en değerli kavramlar, mitler, olaylar, Montegrappa'nın limitli üretim kalemlerinde yeniden canlanıyor. İtalyanca "arzu" anlamına gelen Desiderio serisi ise lake ve paladyum kullanılmış gövdesinde 18 ayar pembe altın taşıyor. Orta kalınlıktaki paslanmaz çelik ucu ile eşsiz bir yazı kalitesi sunuyor.

1.772 TL

faaliyet gösteriyor. Bilinen en değerli kavramlar, mitler, olaylar, Montegrappa'nın limitli üretim kalemlerinde yeniden canlanıyor. İtalyanca "arzu" anlamına gelen Desiderio serisi ise lake ve paladyum kullanılmış gövdesinde 18 ayar pembe altın taşıyor. Orta kalınlıktaki paslanmaz çelik ucu ile eşsiz bir yazı kalitesi sunuyor.



Montblanc Limited Writers Edition Daniel Defoe



Montblanc daha çok saat ve gözlükle bilinir ama kuruluşunun temelinde kalem vardır. 1906'da yılına Alman kırtasiyeci Klaus Johannes Voss'un sadece zengin azınlığın alabildiği dolma kalemleri halka yaygınlaştırma isteğiyle dolma kalem imalatına başlaması sonucu hayat bulan şirketin bugün özel dolma kalem serileri,

kalem tutkunlarının gözdesi... Bu serilerin en yenilerinden biri, ünlü İngiliz gazeteci ve yazar Daniel Defoe'ya ithaf edilmiş. 18 ayar beyaz altın kaplı seride rutenyum (beyaz sert bir metal) kaplı klips ve parçalar kullanılmış. Serinin dış yüzeyinde kahverengi-siyah değerli reçine ile ahşap optik kısımlara yer verilmiş. **3.303 TL**

Daha da İDDİALİ

AUDİ'NİN SPORTMEN MODELİ A5 COUPE, YENİLENEN YÜZÜYLE SATIŞA SUNULDU. YENİ OTOMOBİL İDDİALİ ÖZELLİKLERLE BENZERSİZ BİR SÜRÜŞ KEYFİ SUNMAYI VAAT EDİYOR.





Bagajın 465 litrelik hacmi önceki modele göre 10 litre daha fazla. Audi, iki kapılı Coupe'yi aynı zamanda bagaj kapağının bir ayak hareketiyle açılmasını sağlayan opsiyonel otomatik hareket kontrolü sistemiyle sunuyor.



Türkiye'de yeni Audi A5 Coupe'nin benzinli 1.4, dizel 2.0 TDI ve Quattro çekiş sistemli 2.0 TDI versiyonları satışa sunuldu.

Yeni ve daha doğal sesli kontrol sistemi günlük dildeki cümleler kullanılarak yapılan girdileri tanıyabiliyor.



Satışa sunulduğu 2007'den beri özel bir hayran kitlesini edinen spor otomobili Audi A5 Coupe'nin ikinci nesli yollara çıktı. Keskinleşmiş hatlarıyla yeni A5 Coupe atletik, spor ve zarif tasarımıyla dikkat çekiyor. Tamamen yenilenen şasi, A5 Coupe'nin güçlü yanlarından biri. Yeni şasi sürücüye ideal konforun yanı sıra yüksek derecede çeviklik sağlıyor. Otomobil böylece ister dar ve kıvrımlı dağ yolları ister uzun otoyollarda hep aynı özgüvenle ilerliyor. "Drive select" olarak bilinen dinamik yol tutuş sistemine entegre edilen süspansiyon sistemi de, sürücünün temel özellikleri çeşitli aşamalarda değiştirmesine imkan tanıyor.

ARTIK DAHA HAFİF

A5 Coupe önceki modelden önemli ölçüde daha verimli. Bunun sebebiyse ağırlığının azaltılması ve sofistike aerodinamiği. Audi mühendisleri yüksüz halde aracın ağırlığını 60 kilogram seviyesinde

azaltmayı başarmış. Hava sürtünme katsayısı 0,25 olan A5 Coupe aerodinamik açısından da sınıfının lideri.

Diğer bir yenilik ise otomobilin ilk defa opsiyonel sanal kokpitte, yani 1.440 x 540 piksel çözünürlüklü 12,3 inçlik TFT dokunmatik ekranla sunulması. Orta konsol üzerindeki 8,3 inç monitöre sahip MMI navigasyonla birlikte TFT ekran, merkezi bilgi birimini oluşturuyor. MMI terminalinin merkezinde yuvarlak, döner, basmalı bir düğme bulunuyor. MMI'nin kontrol mantığı, metin arama fonksiyonu dahil bir akıllı telefona benziyor.

OTONOM SÜRÜŞE ÇEYREK KALA

Farklı teknolojilerin akıllı birleşimi, yeni Audi A5 Coupe'nin güvenliğini, konforunu ve verimliliğini artırıyor. Aynı zamanda Audi otonom sürüş için de ileriye dönük adımlar atıyor. Çok geniş bir yelpazede sunulan yenilikçi sürücü yardım sistemleri, bu segmentte standartları

belirliyor. Bir önceki modele kıyasla kullanılan tüm sistemler ya tamamen yeni ya da eskiye göre önemli iyileştirmeler içeriyor. Kaliteli ses sistemi arayanlar içinse yenilikçi 3D ses özelliğiyle gelen Bang & Olufsen opsiyonel olarak sunuluyor.

Öngörülü verimlilik asistanı, sürücünün yakıt tasarrufu yapmasına yardımcı oluyor; aktif şerit takip asistanı, otomobilin şeridinde kalmasını sağlıyor; sıkışık trafik sürüş asistanına sahip "Stop&Go" adaptif hız sabitleyici de sıkışık trafikte sürücüye destek sunuyor. Buna ek olarak park asistanı, otomobil park halindeyken yapılacak çıkış manevralarında akan trafiği kontrol eden çapraz trafik yardımı, çıkış uyarısı, çarpışma önleme yardımı, dönüş asistanı ve Audi Pre Sense sistemi de diğer standart özellikler...

Uzm. Dr.

GÖKMEN KUM

Kardiyoloji Uzmanı
Bağcılar Eğitim Araştırma Hastanesi

TÜM BUNLARA EK OLARAK SİZE KISA BİR YAPILACAKLAR LİSTESİ HAZIRLADIM

- Vücudun suyu az alması yorgunluğu artıracığı için günde en az 8-10 bardak su içilmeli, kahve ve çay mümkün olduğunca az tüketilmeli.
- Düzenli egzersizle metabolizma hızlanır ve dinlenmiş duruma göre daha fazla enerji oluşumu sağlanır. Özellikle aerobik tipte olan yürüyüş, koşu, bisiklet, yüzme, dans gibi egzersizler tercih edilmeli.
- Uyku düzeni bozuk yani uyuma ve uyanma saatleri düzensiz kişilerde bahar yorgunluğu daha belirgin olacağından dolayı uyku düzenine özen gösterilmeli. Başlangıçta zor gelse de birkaç sabah erken uyanarak uyku düzene sokulmaya çalışılmalı.
- Son olarak yorgunlukla baş edebilmek için öncelikle enerjinin doğru kullanılmasının öğrenilmesi gerekir. İş yerinde çalışma ve dinlenme zamanları ayarlanmalı. Kısa ve sık dinlenme aralıkları yorgunluğun ortaya çıkmasını önler. Çalışırken vücut mekanikleri doğru kullanılırsa kas ağrıları engellenmiş olur. Özetle dengeli ve sağlıklı beslenilmeli, aktif olunmalı ve düzenli olarak spor yapılmalı. Vücut susuz bırakılmamalı ve uyku düzenine dikkat edilmeli. Zaman buldukça güzel havaları değerlendirip kapalı ortamından çıkarak temiz hava alınmalı... Nedeni her ne olursa olsun baharın ilk günlerinde ortaya çıkan bu durumun, kısa süreli ve hafif bir yorgunluk olduğunu unutmayın. Yorgunluk uzuyor ve kişinin günlük işlevlerini bozuyorsa ya da okul veya işyerindeki performansını engelliyorsa artık onu bahar yorgunluğu diye geçiştirmemek gerekiyor. Ama bahar yorgunluğu diye geçiştirildiği takdirde tedavisi gecikebilecek bazı psikiyatrik durumlar ortaya çıkabilir. Sadece psikiyatrik değil, hem bedensel hem ruhsal belirtilerle giden başka durumları da unutmamak gerekli. Uzun süreli yorgunluklarda en başta depresyon, kanserler, kalp yetmezlikleri ve kansızlık vb. gibi hastalıklar araştırılmak üzere bir uzmana başvurmakta fayda var.

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

Vücudunuzu Bahara Hazırlayın!

Uzun ve sert geçen bir kışı geride bırakmaya hazırlanıyoruz. Peki baharın gelmesiyle birlikte oluşacak yeni duruma

beyin ve vücut olarak kendimizi ne kadar hazırlıyoruz? Baharın gelmesi ve doğanın uyanışıyla şarkılara, şiirlere konu olan bahar yorgunluğu vücudumuzu sarıyor ve gerekli önlemleri almazsak yaşam kalitemizi bir hayli düşüyor. Bahar yorgunluğu nedeniyle insanların birçoğu sabahları ya erken uyanıyor ya da yataktan kalkmak istemiyor. Adeta uzun ve yorucu bir günün nasıl geçeceği düşüncesi, kişinin gün boyunca kendini yorgun, bitkin ve keyifsiz hissetmesine neden oluyor.

Vücut, kış ve bahar aylarında farklı bir tempoda çalışıyor ve bu geçiş döneminde organizma önceliklerini değiştirerek yavaş yavaş temposunu yükseltiyor ve belli bir süre ihmal ettiği serotonin gibi hormonları daha fazla üretiyor. Ancak bu dengelerin sağlanması birkaç haftayı alabiliyor. Ayrıca bahar aylarında, aslında vücudumuz daha aktif olmamızı sağlayacak hormonlar salgılanmasına karşın eğer ortada vitamin eksikliği, beslenme bozukluğu varsa, vücut buna aynı uyumu göstermiyor ve yorgunluk hissi artıyor. Ortalama iki hafta süren bu etkiler hastalık olarak kabul edilmiyor fakat bazı kişilerin

aile hayatını, sosyal ilişkilerini ve iş performansını ciddi anlamda olumsuz etkileyebiliyor. Büyük şehirlerde yaşayanlar, stresli ortamlarda çalışanlar, yoğun iş temposu olanlar bu durumdan daha fazla etkileniyor.

PEKİ BAHAR YORGUNLUĞU İLE NASIL BAŞA ÇIKILIR?

Öncelikle yorgunluğu gidermek için vitamin ve besin destek ürünlerinin alımı büyük önem taşıyor. Mümkün olduğu kadar sadece bahar aylarında değil, kış aylarında da eksik olan vitaminlerin alınması bahar yorgunluğunu fazla hissetmeden o dönemin geçirilmesini sağlar. Bu dönemde paketli hazır gıdalar yerine taze sebze ve meyve tüketimine özen gösterilmeli. Özellikle B ve C vitaminleri, potasyum ve çinko içeren besinler, yeterli düzeyde karbonhidrat alımı yorgunluktan korunmada önemli. Vücut enerjisinin yüzde 50-60'ı karbonhidratlardan sağlanıyor. Bu nedenle rafine edilmemiş karbonhidratların tüketimine ağırlık verilmeli. Bunlar taze meyve ve sebzelerde, tam buğday ekmeği ve tahıllarda bulunuyor. Protein, dokularımızın temel taşı olduğundan diyetimizde yeterli düzeyde proteine yer verilmeli. Mevsim meyve ve sebzeleri de daha az kimyasal maddeye maruz kaldığı için daha sağlıklıdır. Bu nedenle sebze ve meyveleri özellikle mevsiminde tüketilmeye özen göstermeli.



SICAK BİR YUVA EN GÜZEL HEDİYE

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

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



* 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 bağlantı 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.

İş seyahatinizde Red Business hep yanınızda

“İyi ki Vodafone’a geçmişim” diyeceğiniz ayrıcalıklar için siz de hemen Red Business’lı olun.

Arayın, kapınıza gelelim: 0 850 542 42 42

Vodafone



Havaalanında
Ücretsiz
Harç Pulu



Pasaport Sırasında
Ücretsiz
Hızlı Geçiş



Havaalanında
Ücretsiz
Lounge



51 Ülkede
Tarifenizi
Türkiye’deymiş
gibi Kullanma

Havaalanına
VIP
Transfer



Red Business

İşOrtağım

51 ülkede geçerli olan Her Şey Dahil Pasaport, mevcut tarifeye ek günlük 14,90 TL’dir.

Her Şey Dahil Pasaport, Red Business 15 Tarifesi için her ay 5 gün, Red Business VIP Tarifesi için her ay 7 gün ücretsizdir. Kampanyalara sadece Vodafone Red Business kurumsal hat sahipleri katılabilir. VIP Transfer, İstanbul, İzmir, Ankara, Bodrum’da dilenilen noktaya ve Dalaman’da belirli noktalarda ayrıcalıklı fiyatlar ile geçerlidir. Transfer hizmeti hakkı sadece tek yönlü ulaşım için geçerlidir. Kampanyaya katılım firmanın araç ve yolcu kapasitesi ile sınırlıdır. Ücretsiz Yurtdışı Harç Pulu faydası İstanbul Atatürk ve Sabiha Gökçen havaalanlarında bulunan Vodafone Shop’lardan temin edilebilir. Ücretsiz Fast Track faydası belirlenen TAV havaalanlarında ve Sabiha Gökçen Havaalanı’nda geçerlidir. Ücretsiz Lounge faydası belirli TAV havaalanlarında geçerlidir. Vodafone ve iş ortakları kampanyada değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Hizmetin alınması sırasında oluşabilecek olumsuzluklardan Vodafone sorumlu değildir. Detaylar: vodafone.com.tr