

baymak'ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymak.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:4 SAYI:21 OCAK - ŞUBAT 2018

Büyük Baymak
Ailesi Antalya'da
Buluştu

Baymak'ın
2018 Yol Haritası

Geleceğin
Teknolojisi
Baymak Connect

Hadise
**KUSURSUZ
PERFORMANS**

İş Ortağım

Köfteci Yusuf'un başarısındaki sır Vodafone teknolojisi

Köfteci Yusuf, Soğuk Zincir Takip Sistemi ile depolarının ısı, hava ve nem gibi değerlerini gözetim altında tutuyor, tüm şubelerinde aynı lezzeti yakalıyor.

Yusuf Akkaş – Köfteci Yusuf Yönetim Kurulu Başkanı

Gelecek heyecan verici.

Hazır mısınız?



M2M, şirketlerin bilgi merkezleriyle makineler arasında kablosuz iletişim kurulabilmesini sağlayan teknolojidir. Vodafone M2M olanakları ile daha önceden belirlenmiş bir saatte, Vodafone ağı üzerindeki çok sayıda cihaz arasında insan müdahalesi olmaksızın bilgi paylaşımı yapılmaktadır. Uygulama kullanımı internet bağlantısı gerektirir. Mobil internet hızı, kapsama alanına, coğrafi koşullara, şebeke yoğunluğuna, kullanılan cihaza göre değişebilir. Detaylı bilgi için: Vodafone Mağazaları ve vodafone.com.tr

ENDER ÇOLAK

Baymak CEO



GELECEK ENERJİ VERİMLİLİĞİNDE

Bir yılı daha geride bırakıp güzel umutlarla 2018'e "merhaba" derken, sayfa tasarımları yenilenen dopdolu bir Baymaklife ile daha karşınızdayız. Baymak olarak 2017'yi yüzde 35'lik büyümeyle 525 milyon liraya ulaşan ciro; ihracattaki yüzde 20 büyüme; yoğunmalı kombi satışlarındaki yüzde 45'lik artış; yoğunmalı kazanda %32'lik pazar payı ile açık ara sürdürülen liderlik diğer tüm ürün gruplarında çift haneli yükseliş ile durmadan çalışmamızın haklı karşılığını alarak tamamladık.

Rakamlar bir tarafa, araştırma şirketi GfK'nın verilerine göre kombi denilince akla gelen ilk marka olmak, BDR Thermea Group'un en hızlı büyüyen şirketi unvanı, ABD'ye ihracat heyecanı, müşteri memnuniyetinde üst üste ikinci yıl sektörün bir numarası seçilmek ve tabii ki büyük ses getiren yeni reklam filmimiz motivasyonumuzu zirveye taşıyan gelişmeler oldu.

İşte bütün bu gelişmeleri de aralık ayı ortasında Antalya'da Baymak Ailesi'nin fertleri olan bayilerimiz ve aileleriyle birlikte kutladık. Detaylarını dergimizin sayfalarında okuyacağınız Belek'teki Susesi Otel'de üç gün süren etkinlikte bir yandan eğlendik, bir yandan gün boyu süren eğitimlerimizle 2018'deki oyun planımız üzerinde geniş değerlendirmelerde bulunduk.

2018 yılında kuşkusuz sektörümüzün ve hatta Türkiye'nin en önemli gündem maddesi enerji verimliliği düzenlemesi (ErP) olacak. 2015'te bu düzenleme Avrupa Birliği'nde

yürürlüğe girdiğinde, Türkiye'de de konu çok tartışılmıştı. Baymak olarak hep şunu söyledik: "Eğer Türkiye'deki tüm kombileri bir anda yoğunmalıya çevirirsek 4,5 milyar dolar tasarruf edebiliyorsak ErP'den neden kaçalım?" Sonrasında Bakanlığımız da bir tarih koydu ve Nisan 2018'den itibaren bu sistemi yürürlüğe alacağımızı açıkladı. Yani nisan ayından sonra üreticiler olarak hiçbir şekilde yoğunmalı olmayan kombi üretip satamayacağız. 2019'a geldiğimizde ise konvansiyonel kombi satışı sıfırlanacak. Sektörünün öncü şirketi olarak uzun yıllardır buna hazırlanıyoruz. Teknolojimizle, bayilerimize bu yeni döneme hazırız. Sadece 2017'de yoğunmalı kombideki yüzde 45'lik büyümemiz bile bunun ispatı. Çünkü Baymak markası, bu teknolojiyle özdeşleşti. 2019'a geldiğimizde pazar payımızı daha çok artıran bir firma olacağız. Çünkü gelecek enerji verimliliğinde ve Baymak bütün ürün gamıyla buna yıllardır hazır.

Yenilenen Baymaklife'in bu sayısında ise yine sizlere dopdolu bir dergi hazırladık. Sunay Akın'dan İlhan Şeşen'e, Kubat'tan Hadise'ye kadar Türkiye'nin önde gelen sanatçıların katıldığı Antalya'daki 'Aile Toplantısı' detayları sizleri bekliyor. Gayrimenkul sektörü röportajımızın misafiri ise Türkiye'nin en köklü ve yapısı itibarıyla en farklı inşaat firmalarından Kiptaş'ın

Genel Müdürü İsmet Yıldırım. Yıldırım'ın gayrimenkul sektörünün geleceğine yönelik analizlerini keyifle okuyacağımızı düşünüyorum.

Sözlerimi bitirirken hepinize sağlık ve mutluluk dolu bir yıl diliyorum...

2018

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Alp Korkmaz

Yayına Hazırlayanlar
Çetin Bitirgiç
Volkan Binzet
Şahin Özkan

Reklam Sorumlusu
Alp Korkmaz
alp.korkmaz@baymak.com.tr

Fotoğraflar
Coşkun Çeler

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

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

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

Yayın türü
Yerel Süreli
Ocak - Şubat 2018 (2 Aylık)

Basıldığı tarih
Aralık 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

40. Yenilmez Armada

Beşiktaş, Avrupa'da tarihe geçecek bir sezon yaşıyor.

06. Aile Toplantısı

14-17 Aralık tarihlerinde Belek'teki Susesi Otel'inde düzenlenen ve 500 Baymak bayisinden bin kişinin katıldığı Antalya'daki Aile Toplantısı'nın ana teması "Birlikten Baymak Doğar" olarak belirlenmişti.

11. Bayilerimiz Konuşuyor

Baymak'ın Türkiye genelindeki 10 bayisi, 2017'yi değerlendirdi ve 2018 beklentilerini anlattı.

12. Ustalar Şov

İki büyük sanatçı İlhan Şeşen ve Sunay Akın muhteşem bir performans sergiledi.

16. En İyi Ödüllendirildi

Baymak, 2017'nin en başarılı bayilerini altı farklı kategoride ödüllendirdi.

18. Büyük Gala

"Antalya'daki Aile Toplantısı"nın gala gecesinde sahneye önce Kubat çıktı. Yaklaşık iki saatlik bu performansın ardından sahne sırası, gecenin sürprizi Hadise'ye geldiğinde eğlence doruğa çıktı.

20. Gürcistan'dan Sevgilerle

Gürcistan genelindeki kombi pazarının yüzde 37'si Baymak'a ait. Bu nasıl oldu?

21. Kıbrıs'ın Fethi

Türkiye'de bugüne kadar yapılmış en büyük çatıya güneş enerjisi paneli kurulumunu hayata geçiren Baymak'ın Kuzey Kıbrıs bayisi Elpar'tan, önümüzdeki sene daha büyük proje haberleri gelebilir.

22. Gelecek Nerede?

Türkiye'nin önde gelen proje firmalarının yöneticileri ve kurucuları da Antalya'daki Aile Toplantısı'ndaydı.

24. Pazarı Sarsacağız

İtalyan DAP ile Baymak ortaklığı 10'uncu senesini devirirken iki ortak, işbirliklerini daha da ileri taşımaya hazırlanıyor.

26. 2018'in Yol Haritası

Aile Toplantısı'nın ikinci gününün sabahında Baymak CEO'su Ender Çolak sahne alarak geçen dört yılın bir değerlendirmesini yaptı.

30. Ekonomide Bizi Neler Bekliyor?

Antalya'daki Aile Toplantısı'nda, ekonomist Fatih Keresteci hem küresel hem de Türkiye ekonomisine ilişkin beklentilerini anlattığı kapsamlı bir sunum gerçekleştirdi.

38. Cebinizdeki Kombi

Baymak'ın yeni akıllı oda termostatu "Connect" ile akıllı telefon veya tablet üzerinden kombinizi eve gelmeden önce açarak ısıtabiliyor, çıkarken de sıcaklık ayarını düşürebiliyorsunuz.

44. Evi Olmayan Kalmayacak

Kiptaş Genel Müdürü İsmet Yıldırım, 2018'de İstanbul'da dev bir sosyal konut projesi hayata geçireceklerini söylüyor.

48. Fuarların Efendisi

Baymak, 2017'nin dünya genelinde en çok ziyaretçi çeken yapı, inşaat ve enerji fuarı "The Big 5 Show Dubai"de gösterişli standıyla yer aldı.

50. Kalpleri Sıcak Kaldırıyor

Baymak "Türkiye'de Isıtacak Çok Şey Var" imaj filmiyle yayında. İşte bu filmin kamera arkası...

52. Geleceğimiz Emin Ellerde

Baymak'ın sosyal sorumluluk projesi "Çocukİstanbul" kapsamında şimdiye kadar 6 bin 800 öğrenciyi ulaştı.

53. Devler Sahnesi

Teknik Yapı ve Nef... Türkiye'nin son dönemdeki en önemli ve en yenilikçi iki inşaat firması. Bilin bakalım son projelerinde kimi tercih ettiler?

58. Sağlık Köşesi

Hiperaktivite Deyip Geçmeyin!

34. Canlı Hadise

Hadise, hatırlayacağınız üzere Baymaklife'ın 2014'teki dördüncü sayısının konuğu olmuştu. Bu sayının üzerinden geçen üç yılın ardından Baymak Ailesi, ünlü şarkıcıyı canlı izleme fırsatı buldu.



54. Kış Başlıyor

Kışın tadı asıl dağlarda ve yeşilin yoğun olduğu yerlerde yaşanabiliyor artık.



56. Olgun Sporcu

2010'da ilk kez yollara çıktığında daha geniş bir Mini arayanlardan büyük ilgi gören Countryman yeniden doğmuş gibi...





BİRLİKTEN BAYMAK DOĞAR



Bu fotoğraf, Büyük Baymak Ailesi'nin 2014'ten sonra ilk kez tekrar Antalya'da buluşmasının anısını ölümsüzleştirmek için çekildi. 14-17 Aralık tarihlerinde Belek'teki Susesi Otelindeki organizasyona 500 bayimizden yaklaşık bin kişi katıldı. Hasret çoktu, sohbet boldu. Eğitimlere katıldık, Sunay Akın, İlhan Şeşen, Kubat ve Hadise ile eğlendik; bol bol iş konuştuk ve geleceği planladık; ailemiz arasındaki bağları kuvvetlendirdik. Zaten Aile Toplantısı'nın ana teması da "Birlikten Baymak Doğar" olarak belirlenmişti. Bu slogan aslında "İşimiz Sizi Anlamak" konseptli yeni reklam filmi ile Baymak'ın yeni bestelenen marşından da anlaşılacağı üzere Büyük Baymak Ailesi'nin gelecekte izleyeceği yolu da anlatıyor. Şimdi bu üç güzel günün kısa bir öyküsüyle sizleri baş başa bırakıyoruz.

AİLE TOPLANTISI



Organizasyonda 15 Aralık'ta Baymak CEO'su Ender Çolak'ın sunumu gerçekleşti. Sunumun bitmesiyle salonda Birlikten Baymak Doğar Marşı çalınmaya başladı. Salonu dolduran binin üzerindeki Baymak Ailesi üyesinin ilk kez dinlediği Baymak'ın yeni bestelenen marşının sözlerinin dev ekrana yansıtılmasıyla marşa elde bayraklar hep bir ağızdan coşkuylla eşlik edildi.





Baymak Marşı

Baymak...

Biz Bir Aileyiz Yoktur Bizim Dengimiz
En Büyük Olmak İçin Atar Bizim Kalbimiz
Sıcakta Soğukta Baymak Var Hep Yanında
Bir Olduk, Çok Olduk, Söz Verdik Kazanmaya

Yarına Doğru Kol Kola
Bastık Birlikte Gaza
Baymak İsmi
Yazdık Dört Yana

Herşeyimiz Tastamam Çalışır Tüm Ekipler
Öyle Bir Aileyiz ki Kıskanır Tüm Rakipler
Ne Varsa Bizde Var, Aman Nazar Değmesin
Muhteşem Ailemizde Bu Sevgi Hiç Bitmesin

Yarına Doğru Kol Kola
Bastık Birlikte Gaza
Baymak İsmi
Yazdık Dört Yana
Her Evde Olmak İçin
Zirvede Kalmak İçin
El Ele Baymak İçin
Birlikten Baymak Doğar

Bayrağı Çek Göndere
Hep Beraber En Önde
Baymak İçin El Ele
Birlikten Baymak Doğar,

Baymak...



Aile Toplantısı'nın ikinci ve üçüncü günlerinde tam sekiz eğitim oturumu düzenlendi. Baymak'ın ürün müdürlerinin verdiği eğitimlere katılım yoğunlu. Özellikle ısı pompası ve özellikle ısı pompası ve İtalyan DAB firması yetkililerinin de katıldığı eğitimlere Baymak bayileri büyük ilgi gösterdi.



BAYİLERİMİZ ANLATIYOR



Suat İnan / Termosan Mühendislik

Yapılanmaya Ağırlık Verdik

“Birlikten Baymak Doğar” diyoruz ya gerçekten öyle... Yeni sloganımızla birlik olmanın değerini bir kez daha hatırlıyoruz. Hiçbirimiz bu işi tek başına yapma gücüne sahip değiliz. Ancak Baymak Ailesi’nin içinde bu mümkün oluyor. 2017’de ağırlığımızı yapılanmaya verdik. Bayilerimizin eksikliklerini tamamlamaya odaklandık. Tabela değişimleri hızla sürüyor, demo kombilerimiz geldi, teşhirlere takılıyor. 2018’de ErP düzenlemesi nedeniyle 3,5 aylık bir geçiş süreci olacak. Bunu iyi yönetmeliyiz. Hep söylerim “iş adamı umutsuz olamaz” diye. 2018’de temkini elden bırakmadan iyimser olmaya devam edeceğiz. Büyümede 2017’nin üzerine çıkabiliriz çünkü yapılanma hızlı bir şekilde sürüyor ve bunun geri dönüşleri olacak.



Cihangir Karbukan / Bay-Kar Isıtma Soğutma

En Profesyonel Organizasyon

Antalya Bölgesi dağıtıcı bayisi olarak hizmet veriyoruz. 2017’de kriz beklentisi vardı ama hiç etkisini görmedik ve ciromuzu yüzde 45 artırdık. Bunun temel nedeni klima satışı. İkincisi kombi ve teknik ürün satışında bir sıçrama yaşadık. 2018’de eğer çok büyük bir kriz yaşamazsak büyümeye devam edeceğiz. 2018’de turizmde büyük beklenti var. Bu da işimize yansıcaktır. Diğer taraftan Antalya dışında kombi ve radyatör ağırlıklı Isparta, Denizli ve Burdur pazarlarına da hizmet veriyoruz. Bu da, mevsimsel olarak işlerin sürekli hareketli kalmasını sağlıyor. Son olarak 25 senedir Baymak’ın içindeyim. Bu kadar profesyonel televizyon reklamı görmedim, keza bu toplantı da öyle...



Aile Toplantısı'nın akşamında ünlü sanatçılar Sunay Akın ve İlhan Şeşen'in tüm Türkiye'de ilgi gören gösterisi "Aşk Şarkıları ve Öyküler" sahne aldı. Yoğun ilgi gören gösteride Sunay Akın en sevilen hikayelerini anlatırken İlhan Şeşen de en sevilen şarkılarını seslendirdi. Baymak Ailesi üyeleri unutulmayacak iki saat geçirdi.





BAYİLERİMİZ ANLATIYOR



Yücel Baran / Baran Mühendislik

Sağlıklı Büyümeye Odaklanacağız

2017'de beklentimizin çok üzerinde, yüzde 60 büyüdük ve ciromuz 30 milyon liraya yaklaştı. Bunu sağlayansa kendimize yeni pencereler açmamızdı. Eskiden Baymak'ın ürün yelpazesinde ağırlıklı ısıtma grubuna odaklanıyorduk. 2017'de klimayı da ön plana aldık, zaten büyümenin yüzde 20-25'i buradan geldi. Diğer taraftan üç sene önce Çanakkale'ye girmiştik. Onun geri dönüşleri de gelmeye başladı. Bayi sayımız arttı. Ayrıca İstanbul'da da pazar payımızı yüzde 15 artırdık. 2018'de büyümeyi sürdürmek istiyoruz. DBS limitlerini artırarak ve teminatla iş yaparak sağlıklı büyüyeceğiz.



Ceysa Doğalgaz / Mehmethan Cengiz

Ciro İkiye Katlandı

Son üç yılı dağıtıcı olmak üzere 10 yıldır Diyarbakır ile birlikte sekiz kente hizmet veriyoruz. 2017'de yüzde 100 büyüdük. Bunu sağlayansa bölgemizdeki iki-üç kente doğalgazın gelmesi. Ayrıca geçen iki senede piyasaya tohumlar ekmıştik, bunların meyvelerini topladık. Bunun sonucu olarak 2017 ilk altı ay verilerine göre Baymak Diyarbakır'da birinci sıraya yükseldi. Tabii Türkiye'nin en riskli bölgelerden birinde iş yapıyoruz. Yaşanan gelişmeler ister istemez ticari faaliyetleri etkiliyor. 2016'da bunu çok yaşadık ama 2017 stabildi. Bu da işlerimize yansdı kuşkusuz. Eğer istikrar devam ederse 2018'de ticaretimizde gerileme olmayacaktır.



Ve büyük gala...
Organizasyonun
son gecesinde
büyük gala,
eğitilere katılan
bayiler arasında
düzenlenen
çekilişle başladı.
Ardından Birlikten
Baymak Doğar
Marşı hep bir
ağızdan tekrar
söylendi. Baymak
CEO'su Ender
Çolak da kısa
bir konuşma
yaptıktan sonra
2017'nin en
başarılı bayileri
ödülleri aldı.



BAYİLERİMİZ ANLATIYOR



Halit Türesin Parlar / Parlar Yapı Malzemeleri

2018 Hatta 2019'da Büyümeye Devam

37 yıldır Baymak'ın Iğdır bayisiyim. Iğdır'a yeni doğalgaz geldiği için 2017 iyi geçti. Baymak'ın ürün çeşitliliği bize büyük avantaj sağlıyor. Iğdır küçük bir pazar olmasına rağmen pazarımız geniş. Hava kirliliğinin yoğun olması nedeniyle Iğdır'da doğalgaza büyük rağbet var. 2018'de ilçelerin de devreye girmesiyle etkisini daha çok hissedeceğiz. 2019'da bu nedenle ciddi büyüme bekliyoruz. Ayrıca kent suyu basınçlı olmadığı için hidrofor satışlarımız da çok iyi gidiyor. Son olarak reklam filmi halkımızın tam yüreğine hitap ediyor, bu açıdan çok güzel olmuş.



Seyfullah Akkaya / Özakkaya Doğalgaz

Yatırım Büyümeyi Getirdi

25 senedir ısıtma işindeyiz, 1996'dan beridir de Baymak bayisiyiz. 2017'de Ankara piyasası özellikle inşaat tarafı durgundu ama işlerimiz yüzde 50 büyüdü. Bunu sağlayan doğalgaz dağıtım şirketinin de yönlendirmesiyle bacalı kombilerin değiştirilmesi idi. Ankara doğalgazın en önce geldiği kentlerden olduğu için eski cihaz sayısı hayli fazla. Biz de 25 senelik bilinirliğe sahip bir firma olarak bu anlamda eski müşterilerimizden çok geri dönüş aldık. Diğer taraftan 2017'de kendimizi de yeniledik. İşyerimizi elden geçirdik, tüm ürünlerin müşterilerce görülebileceği bir tasarım yaptık. 2018'de de bir önceki seneye göre yüzde 30-40 büyüme öngörüyoruz.





En Yüksek Satış Performansı 2'nciliği: Baykar-Aldoğan



En İyi Orange Store: Biçer Tesisat



En Yüksek Satış Performansı 3'üncülüğü: Baran Mühendislik



En İyi Çıkış Yapan Bayi: Altınok Mühendislik

BAYİLERİMİZ ANLATIYOR



Kıvanç Ak / KMK Doğalgaz

Klima Hareket Getirdi

Askerden geldikten sonra bir süre başka bir firmada çalıştım arkasından 2008'de kendi iş yerimi açtım. 2013'te de Baymak bayisi oldum. Denizli'de dört yıldır da Brötje Orange Store olarak faaliyet gösteriyorum. 2017 bizim açımızdan güzel geçti. Yüzde 50'ye yakın büyüdük. Baymak'ın Denizli'de çok iyi bilinen bir marka olması, büyümemizde itici güç oldu. 2018'de gene büyüyeceğimizi düşünüyorum. İlçelere kademe kademe doğalgaz gelmeye başlayacak. Bu da işlerimize pozitif yansıyacak. Biliyorsunuz Denizli ekonomisi oldukça güçlü. Bizim de özellikle yönetim ofislerine ciddi klima satışlarımız oluyor.



Bora Cumalıoğlu / Cumalı Mühendislik

Biz Bile Şaşırdık

Aydın ve Nazilli bölgesinde 2011'den beri faaliyet gösteriyorum. Uludağ Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nü bitirdikten sonra Aydın'a doğalgaz gelince bu işe girmeye karar verdim. 2017 için beklentimiz pek iyi değildi aslında. Ama bunun ötesine geçerek muhteşem bir yıl oldu. Ciromuz iki kat arttı. Bu büyümede özellikle enerji verimli ürünlerin çok etkisi oldu. Yüksek müşteri memnuniyetiyle birleşince başarı geldi. Zaten işin sırrı da bu. Memnun müşterinin arkasından başkaları geliyor. Bölgemiz kombi ağırlıklı ama son iki yıldır klima satışlarımız da oldukça arttı. Geçen yıl 220 klima sattık. 2018 için de umutluyuz.



En Yüksek Satış Performansı 1'inciliği:
Termosan Mühendislik



En İyi Mağaza: Kalkan Ticaret



En İyi Proje Takip: Ceysa Doğalgaz



En İyi Taahhütçü Bayi: Korkmaz Isı



“Aile Toplantısı”nın gala gecesinde sahneye önce Kubat çıktı. En sevilen şarkılarıyla başladığı repertuvarına Anadolu’dan, Ege’ye tüm Türkiye’den türkülerle devam eden Kubat ile birlikte Baymak bayileri halay çekti, horon tepti. Yaklaşık iki saatlik bu performansın ardından sahne sırası, Aile Toplantısı’nın yıldızı Hadise’ye geldiğinde eğlence doruğa çıktı.





BAYİLERİMİZ ANLATIYOR



Yıldırım Deniz / Bora Isı Merkezi

Üç Kat Büyüdük

15 yıldır Baymak Ailesi içindeyim, 12 yıldır da kendi firmamla Çanakkale’de münhasır taahhütçü bayi olarak hizmet veriyorum. 2017’de üç kat büyüdük. Bunda çalışanlarımızın kalitesi, ofiste operasyonu yöneten eşim, benimse sahada bizzat müşterileri ilgilenmemin etkili olduğunu düşünüyorum. Bugün Çanakkale’de kombi denilince Baymak, Baymak denilince de Bora Isı akla geliyor. 2018 için karamsar değilim. Hırslı bir insanım ve 55 yaşına kadar kendime çok daha büyük hedefler koydum. Diğer taraftan reklam filmi çok etkili oluyor. Öyle ki gece 11’de arkadaşşımdan telefon geldi, “eşim aılıyor” diye. Nedenini sorduğumda reklam filminden çok etkilendiğini anlattı.



Necmettin Koç / Koçlar İnşaat

Büyük Projelerin Hepsinde Varız

Erzurum ve çevredeki 10 kente hizmet veriyoruz. 2017’de ciro bazında yüzde 100 büyümeye yakaladık. Bu büyümeyi görmeyi bekliyorduk zira Baymak’ın yükselişiyle beraber kendimizi yeniledik, yatırım yaptık, teminatlarımızı güçlendirdik, bayi ağını genişlettik ve müteahhitlerle çalışmaya başladık. Bunun da karşılığını aldık. 2018’de de hareketliliğin sürmesini bekliyoruz. Çünkü önümüzdeki sene çevre kentlere ve ilçelere doğalgaz gidecek. Erzurum ve ilçelerde de henüz pazar doymuş değil. Diğer taraftan bölgedeki büyük inşaat projelerinin neredeyse tamamında varız. Örneğin geçen sene 650 konutluk bir projenin duvar tipi yoğunlaşmasını kazanlarını temin ettik.



GÜRCİSTAN'DAN SEVGİLERLE

Gürcistan genelindeki kombi pazarının yüzde 37'si Baymak'a ait. Bu nasıl oldu?

Gürcistan'da hangi binaya giderseniz gidin mutlaka bir Baymak ürünü vardır. Hedefimiz de Gürcistan'daki herhangi bir yaşam alanında mutlaka Baymak'ın olmasıdır. Tüm ekibimizle bu amaç için çalışıyoruz" diyor Elchin Mamedov. Tiflis merkezli GeoPipe'in kurucusu tam 23 senedir Baymak ile çalışıyor. Baymak ile henüz küçük bir atölye halinde sadece kazan ve boyler üretimi yaparken çalışmaya başlamışlar. "Kasım 2000'de tanıştık. Kartal'daydı üretim yeri" diye hatırlıyor GeoPipe İthalat ve İhracat Sorumlusu Muhammed Tamgaç, "Fazla bir ürün çeşitliliği yoktu. Çalışmaya başladıktan birkaç sene sonra kombi hattı açıldı. Sonra fabrika Tepeören'e taşındı, büyük yatırım oldu, ürün yelpazesi sürekli genişleyince beraber büyümeye başladık."

İthalatı 2016'ya göre yüzde 90 büyümeye 1,1 milyon euro'ya ulaşan Geopipe bugün 3,7 milyon nüfuslu Gürcistan'ın yüzde 37 pazar payıyla en büyük kombi sağlayıcısı. Dolayısıyla Baymak, ülkenin lider markası konumunda. "Marka algısının çok yüksek" olduğunu söyleyen Elchin Mamedov yılda 4 bin adede yaklaştıklarını söylüyor. Özellikle ülkedeki büyük projelerde tam bir hakimiyetleri var. Mamedov projelerin yüzde 60-70'ine mutlaka Baymak ürünleri verdiklerini anlatıyor ve bir de örnek veriyor: "Geçen iki-üç yıl içinde Gürcistan'ın 5 bin 260 konutla en büyük projesinin ısıtma sistemi ihtiyacın yarısını biz karşıladık. 3 bin dairenin kombisini, radyatörlerini, vanalarını, borularını temin ettik."

GeoPipe, Gürcistan genelinde tam bir teşkilat kurmuş vaziyette. Şirketin 10'a yakın mağazası ve 100'ün üzerinde satış noktası var. Ayrıca kendi 7/24 çalışan bir servis ağı da kurmuşlar.

"Dört sene garanti veriyoruz" diyor Tamgaç, "Bu da müşterilerimizin bize güven duymasını sağlıyor."

2017'de hedeflerinin yüzde 30 üzerine çıkan şirket, 2018'den de fazlasıyla umutlu. Birkaç sene içinde 6 bin kombiye ulaşmayı hedefliyorlar. Yol haritalarındaki bir diğer konu da Tiflis'de iki tane Orange Store açmak. Elchin Mamedov, "Bir mağaza açmak 200-300 bin dolar gerektiriyor. Ama yatırımdan korkmuyorum çünkü Baymak'ın beni destekleyeceğini, arkamda duracağını biliyorum. Aileden biriyiz ve bunu hissediyoruz. Bunu hissederken daha kolay" diyor. Bunun en yakın örneğini 2017 başında Ender Çolak'ın çizdiği stratejiyi tüm Baymak ekibinin desteğiyle uygulayarak almışlar. "Öyle bir vizyon koydular ki sorunsuz gitti" diyor Mamedov ve ekliyor: "Birebir bizimle ilgileniyorlar. Bunu bilince daha güzel yürütürüz. Derdimizi dinliyor ve çözüm üretiyorlar."

KIBRIS'IN FETHİ

Türkiye'de bugüne kadar yapılmış en büyük çatıya güneş enerjisi paneli kurulumunu hayata geçiren Baymak'ın Kuzey Kıbrıs bayisi Elpart'tan, önümüzdeki sene daha büyük proje haberleri gelebilir.

Sevket Esenboğa, Kıbrıslılara özgü havası ve yaşının getirdiği babacanlıkla Aile Toplantısı'nın yapıldığı Susesi Otel'i'nin lobisinde eski günlere, 1980'lere dalıyor ve elektrikli battaniye üretmek amacıyla İngiltere'den döndüğü günlere gidiyor. "Üniversite bittikten sonra İngiltere'de elektrikli battaniye üreten bir firmada çalışıyordum. Sonra bir iş geldi, Kuzey Denizi'nde petrol platformundaki elektrik işleri için" diye hatırlıyor, "Gittim ama insan alışmaya görsün, bir aylık maaş bir yıllığa eşitti. Geri dönünce eski firmamdaki maaş tatmin etmedi. Kendi işimi kurmak istedim ve Kıbrıs'a geri döndüm." Kıbrıs'ta elektrikli battaniye üreten bir atölye kurmuş ve Türkiye'ye ithalata başlamış. Ama 1980'lerde ithalat serbest bırakılınca atölyeyi kapatıp büyük projelerin elektrik işlerini yapmak üzere bir şirket kurmuş. "Elektronik hariç elektriğin her alanına hitap ediyorduk. Büyük elektrik işleri yapıyordum, ev tesisatlarına girmiyordum" diyor.

Bu işi yaparken Ender Çolak ile tanışmış. "Ender Bey o zaman Anel'de çalışıyordu. Birlikte AB'nin 1,26 MW'lık PV santralini kurduk. O zaman İsrail'den sonraki ikinci büyük merkezdi" diye anlatıyor. Ender Çolak, Baymak'ın CEO'su olunca, onu takip etmiş ve Kuzey Kıbrıs bayiliğini üstlenmiş.

Şevket Esenboğa dolayısıyla Elpart elektrik sistemleri konusunda hayli yetkin bir firma. Bu bilgi birikimi, Baymak bayiliği ile birleşince ortaya çok güçlü bir kombinasyon çıkmış görünüyor. Zira Elpart ısıtma soğutma işine girince mekânın de tüm alanlarına hitap etme yetkinliğine erişmiş. Örneğin Elpart, bir tesis projesinin tüm elektromekanik işleri için teklif



verebiliyor. Esenboğa, trafosundan panolarına aydınlatmasından klima santrallerine ve ısıtma sistemine kadar tüm süreci yönetebildiklerini anlatıyor. "Özetle bir otel veya hastanenin neyi varsa yoksa hepsini yapabiliyoruz" diyor.

Kuşkusuz Elpart'ın adını tüm Türkiye'nin duymasını sağlayan iş, Cratos Otel'e kurdukları 800 kolektörlük güneş enerji sistemi. Esenboğa, Türkiye'nin ve Kıbrıs'ın alanındaki en büyük projesinin, kendilerine yeni kapılar açtığını söylüyor. "Cratos'taki proje, LPG'den yaptıkları tasarruf sayesinde bir buçuk senede kendini finanse etti. Dolayısıyla yeni yapılacak otel

projelerinde bize geliyorlar" diyor. Bu çerçevede gündemlerinde Kıbrıs'ta yapılması planlanan sekiz büyük otel yatırımı var. Ayrıca dört hastane ile birkaç okul projesi de radarlarında. "2018 daha hareketli olacak bu açıdan hatta 2019" diyor.

Diğer taraftan son bir buçuk aydır ısı pompasında çok fazla iş yaptıklarını anlatıyor. Bunun da nedenini cihazın sağladığı tasarrufa bağlıyor. "Evlere, iş yerlerine kurduk. Herkes de mutlu. Çünkü ısı pompasında bire dört tasarruf sağlıyorsunuz. Yani bir ünite elektrik kullandığınızda dört ünite ısıtma ya da soğutma enerjisi elde ediyorsunuz" diyor.

GELECEK NEREDE?

Türkiye'nin önde gelen proje firmalarının yöneticileri ve kurucuları da Aile Toplantısı'daydı. Dev projelerin gizli kahramanları, inşaat sektöründe değişen trendleri anlattı.



Cevat Tanrıöver / Tanrıöver Mühendislik

Çamlıca Camii'nde İmzası Var

Cevat Tanrıöver, sektördeki 39'uncu yılını kutluyor. İTÜ'de Makine Mühendisliği mezunun 1979'da kurduğu şirketinin, Mall of İstanbul, Torium, Vadi İstanbul, 5 Levent, Torun Center, Torun Tower ve Çamlıca Camisi gibi dev projelerde imzası bulunuyor. 50 çalışanı olan Tanrıöver Mühendislik, bugüne kadar bin 600 proje yapmış. Cevat Tanrıöver, yaptıkları işi şöyle tanımlıyor: "Binanın sağlıklı olmasını biz, yakışıklı olmasını da mimar sağlar. Yani bir mimarın dizayn ettiği mimariye en uygun ve en doğru sistemi seçip o binanın ısıtılmasını, soğutulmasını, havalandırılmasını, sıcak soğuk su, pis su, yangın tesisatlarını yapıyoruz. Bina yaşanabilir olmasının büyük oranda teminatıyız."

Önümüzdeki 30 yıl inşaat sektöründe iş olacağını düşünen Tanrıöver, "Mutlaka kentsel dönüşümü hayata geçirmemiz gerektiğine inanıyor. Oturulan binaların çoğu riskli. Dolayısıyla kentsel dönüşümü gerçekleştirmeliyiz. Bunu da bina değil de semt bazında yapmalıyız" diyor ve ekliyor: "Kentsel dönüşümün tetiklemeyle de ekonomi ciddi bir ivme yakalayacak."

Baymak ile de henüz genç bir mühendisten tanışmış. O yıllarda Baymak'ın çıkardığı pistonlu hidroforların sektörde devrim yaptığını hatırlıyor: "Çünkü eski tip hidroforlar sadece su basabiliyordu. Hem hava hem su basma özelliğine sahip cihaz yoktu. Baymak işte ikisini birden yapan cihaz çıkararak pazarı altüst etmişti."

Baymak ile tekrar BDR Thermea sonrası temas kurmuşlar. "Baymak, gönül rahatlığıyla söyleyebilirim ki ciddi başarılarla imza atabilecek yeteneğe, düşünceye, kapasiteye sahip. Ama bunun devamı için yatırım yapmanızı şiddetle tavsiye ediyorum. Önümüzdeki 10 sene içinde şahsi kanaatim radyatör ve kazan kullanımı azalacağı yönünde. Yerini ısı pompaları, yerden ısıtma soğutma ve nem alma cihazları alacak. Ve buna da hazırlıklı olan kazanacak."

Gündem: Enerji Verimliliği

Hüseyin Erdem, 42 yıldır bu alanda çalışıyor. 1977 Gazi Üniversitesi Makine Mühendisliği mezunu Erdem, 32 sene bir firmada çalıştıktan sonra kardeşi ve yeğenin 2006'da kurduğu daha sonra oğlunun katıldığı Erdemler'e 2012'de dahil olmuş. Aynı zamanda Türk Tesisat Mühendisliği Derneği'nin kuruluşunda yer alan ve halen Mekanik Mühendisler Derneği'nin Onur Kurulu'nda yer alan Erdem, yaptıkları işin etkilerinin özellikle emekliler tarafından daha iyi anlaşıldığını düşünüyor: "Emekli olduğunuzda bir insanı en çok rahatsız eden, mekanik sistemlerin giderleridir. Zira ortalama 500 liralık site giderinin 200-300 lirası elektromekanik sistemlere aittir." Bu nedenle enerji verimliliğine özel bir önem veriyor. Türkiye'de inşaat alanında bu konuda ciddi



sıkıntılar olduğunu düşünüyor. "Ciddi çalışmalar yapıyoruz ama yeterli değil. Çünkü Avrupa metrekarede 60 Watt olan enerji maliyetlerini 45'e çekmeye çalışırken bizim yaptığımız en iyi binalarda bu rakam 120-150 Watt. Yani enerji verimli binaları tam olarak üretmiyoruz" diyor.

Baymak'ı ise mesleğinin ilk günlerinden beri tanıyor. O yıllarda Baymak denilince akla "termosifon,

kat kaloriferi" geldiğini hatırlıyor. "Bugünkü Baymak çok insan odaklı ve sürdürülebilir kararlar alıyor. Bunu son dört senede yakinen görüyorum. Çok iyi bir teknik kadroları var. Pozitif bakıyorlar olaylara. Teknolojiye ve kaliteli bir üretim gücüne sahip, insan odaklı, işlerini de iyi takip eden bir ekipleri var. Bir de rekabetçi olunca hepimiz Baymak'ı tercih etme noktasında oluyoruz" diyor.

Cemal Ahmet Akçakaya / Orient Research Mekanik Baş Mühendisi

Enerji Verimliliği Olmazsa Olmaz

Orient Research, 2011'den beri faaliyet gösteren bir mühendislik firması. Bütün disiplinlerde proje ve proje yönetim hizmeti veriyor. AVM, konut, endüstriyel tesis gibi çok geniş bir alanda çalışıyor. Amerikalı bir yatırımcıya satılmadan önce Multi Group'un projelerini denetleyen firma, P&G, Nestle, Volvo gibi büyük firmalara proje yönetim desteği veriyor. Çok büyük karma tesisler de yapıyor, perakende sektöründeki H&M, Media Markt gibi firmaların mağazalarının proje yönetimini de üstleniyor. Deprem konusunda ise ciddi bir yetkinliğe sahip. Kurucusu ise Boğaz Köprüsü'nün denetimi için Türkiye'ye gelen ve 40 yıldır Türkiye'de yaşayan Malezya asıllı bir İngiliz.

Cemal Ahmet Akçakaya, son yıllarda proje yönetiminin çok önem kazandığını anlatıyor. Bunun temel nedeni olarak yatırımcıların enerji



verimliliği konusunda bilinçlenmesi olarak gösteriyor. Akçakaya, "Enerjiyi verimli kullanmak için tasarlayan dışında üçüncü bir göze yani danışmanlara ve tabii ki projenin koordinasyonunu sağlayan proje yönetim ekiplerine olan ihtiyaç artıyor" diyor.

Bu noktada enerjiyi verimli kullanmanın hem elektrikte hem mekanik disiplinde çok önemli hale geldiğine işaret ediyor. "Seçeceğiniz

sistemlerin az enerji tüketen cihazlar olmalı, mümkünse yenilebilir enerjiden elde edilmeli" diyor, "Bu anlamda Baymak'ın etkinliği benim açımdan çok faydalı oldu. Çünkü Baymak denilince aklıma sadece ısıtma gelirdi ama şimdi ısı pompası ve PV alanında çok güzel atılımları olduğunu gördüm." Ardından hemen ekliyor: "Ender Bey'in sunumunda özellikle Türkiye'den kazanılan paranın yine Türkiye'ye yatırılmasından çok memnun oldum."

PAZARI SARSACAĞIZ

İtalyan DAB ile Baymak ortaklığı 10'uncu senesini devirirken iki ortak, işbirliklerini daha da ileri taşımaya hazırlanıyor. Bu çerçevede 2018'deki büyüme hedefi yüzde 80...

Bundan tam 43 yıl önce, 1975'te kurulan İtalyan şirketi DAB, 1997'de dünya devi Danimarkalı Grundfos Group tarafından satın alınınca adeta çehresi değişti. Kuruluşunda sadece iki ürünle yola çıkan şirketin bugün portföyünde 2 binden fazla ürün var ve bu haliyle sirkülasyon pompası pazarında, hidrofor, atık su sistemleri ve kuyu pompalarında bir dünya devi. DAB bugün yılda 3 milyon pompa, 500 binden fazla da dalgıç pompası üretiyor. Avrupa'dan Amerika'ya Doğu Avrupa'dan Ortadoğu ve Afrika'ya ve Asya'ya ürünlerini satan şirket Türkiye pazarına ise 10 yıldan uzun bir zaman önce Baymak ile giriş yaptı.

Antalya'daki Aile

Toplantısı'nda görüştüğümüz DAB Bölge Satış Müdürü Michele Porro ve DAB İhracat Bölge Müdürü Ludovico Mion, Baymak ile DAB'ın önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerini anlattı. Uzun yıllardır Türkiye'den sorumlu olan Porro ocak ayında bayrağı Mion'a devredeceği için, Porro'ya geçmiş dönem DAB'ın performansını, Mion'ya ise önümüzdeki dönem planlarını sorduk.

2017'DE YÜZDE 30'DAN FAZLA BÜYÜDÜ

DAB'ın en büyük şansının Türkiye'de Baymak gibi bir iş ortağıyla hareket etmek olduğunu belirten Porro, ürünlerin satış performansının özellikle son beş yıldır büyüyerek devam ettiğini belirtiyor. 2017'de bir önceki yıla göre DAB ürünlerinin satışının yüzde 30'dan fazla büyüdüğünün altını çizen Porro, "Pazarda Baymak'ın olduğu her



yerde, her geçen gün ürünlerimiz daha fazla sorulmaya ve ilgi görmeye başladı. Çünkü doğru ve iyi teknolojiyi tüketicilere sunuyoruz; doğru fiyatlama yapıyoruz ve uzun süreli deneyimimiz var. Tabii ki bu başarıda Türkiye'de distribütörümüz Baymak'a da çok şey borçluyuz" diyor.

Baymak'ın sirkülasyon pompa pazarında çok güçlü olduğunu ancak DAB'ın havuz pompaları, kompakt ve ultra sessiz hidrofor E.sybox ve atık su terfi cihazı Genix, Fekafos gibi ürünleri de olduğunu belirten Porro şöyle devam ediyor: "Bu ürünler Baymak'ın geleneksel ısıtma işinin dışında. Bu nedenle 2017 başında Baymak ve DAB ekibi olarak oturduk ve bu ürünlerin talebini nasıl geliştireceğimiz üzerine çalıştık. Portföyümüzdeki çok kısıtlı bir ürün grubu ile yakaladığımız başarıyı görünce, 'bunu neden diğer ürün gruplarına da yaymayalım' diye

düşündük. Bir yol haritası çıkardık ve bu sayede iş hacminin önümüzdeki dönemde artmasını öngörüyoruz."

Ludovico Mion ise toplam satışların yüzde 80'inin sirkülasyon pompası, geri kalan kısmının ise hidrofor, Easybox gibi ürünlerden oluştuğunu belirtiyor. Ancak tam da bu nokta da heyecanla devam ediyor: "2017'de Baymak ile çizdiğimiz yeni iş planı çerçevesinde işlerimizi diğer ürünlerde de büyütme istiyoruz. Diğer ürünlerimizin de pazarda satışı sonrası yakın gelecekte DAB'ın Türkiye cirosunda yüzde 75-80'lik bir artış olacağını düşünüyoruz." Türkiye'nin 80 milyonluk nüfusuna dikkat çeken Ludovico Mion, Baymak'ın güçlü kadrosu ve geniş bayi ağıyla birlikte önümüzdeki dönemde Evoplus, Easybox, Genix ve Fekafos ve DAB'ın geniş ürün gamından bir çok ürünün satışlarının gerçekleşeceğini vurguluyor.

The logo for Bonderite, featuring the word "Bonderite" in a bold, sans-serif font. The "B" is dark grey, and the "onderite" is white. A small orange square is positioned above the "i". The entire logo is set against a dark grey rectangular background.

Yeniliklerin öncüsü Henkel'den metal kaplamada Nano Teknoloji farkı!

Bonderite® M-NT 41040

Bonderite® Nanotech ile yüksek kalite ve düşük proses maliyeti.



ÇEVRECİ

Bonderite® M-NT 41040 fosfat, COD, BOD ve zehirli ağır metaller içermemekte ve daha az çamur oluşturmaktadır.



KOLAY

Bonderite® M-NT 41040 vazgeçemeyeceğiniz avantajlar sunar.



HIZLI

Bonderite® M-NT 41040 oda sıcaklığında yüzey hazırlanmasını hızlandırmaktadır.



ETKİN

Bonderite® M-NT 41040 daha iyi boya tutunması ve daha yüksek korozyon direnci sağlayarak proses maliyetinizi düşürmektedir.

Türk Henkel Kimya Sanayi ve Ticaret A. Ş.

Fatih Sultan Mehmet Mahallesi Poligon Caddesi Buyaka İki Sitesi C Blok, No:8 Kat:10-14

+90 (216) 579 40 00 Tepeüstü - Ümraniye 34771, İstanbul - Türkiye

www.loctite.com.tr

The Henkel logo, featuring the word "Henkel" in a bold, sans-serif font, enclosed within an oval border.

2018'İN YOL HARİTASI

Aile Toplantısı'nın ikinci gününün sabahında Baymak CEO'su Ender Çolak sunumuyla 2017 yılının bir değerlendirmesini yaptı. İkinci gününün sabahında Baymak CEO'su Ender Çolak sahne alarak geçen dört yılın bir değerlendirmesini yaptı. Ardından Baymak'ın 2018 ve sonrası için yol haritasının ipuçlarını verdi. Ender Çolak, özellikle Baymak'ı Baymak yapan "dürüst ticaret" ilkesine ve enerji verimliliği yönetmeliğinin getireceği değişime dikkat çekti.

Eğer BDR Thermea sonrası Baymak için "efsane yıl" seçeceksek, 2017'den daha uygunu olamaz. Yüzde 35'lik büyümeyle 525 milyon liraya ulaşan ciro; ihracattaki yüzde 20 büyüme; yoğunlaşmış kombi satışlarındaki yüzde 45'lik artış; yoğunlaşmış kazanda yüzde 32 pazar payı ile açık ara sürdürülen liderlik diğer tüm ürün gruplarında çift haneli yükseliş... Rakamlar bir tarafa, daha da güzel haberler var. Araştırma şirketi GFK'nın verilerine göre kombi denilince akla gelen ilk marka olmak, BDR Thermea Group'un en hızlı büyüyen şirketi unvanı, ABD'ye ihracat heyecanı, müşteri memnuniyetinde üst üste ikinci yıl sektörün bir numarası seçilmek ve tabii ki büyük ses getiren yeni reklam filmi...

İşte Antalya'daki "Aile Toplantısı"nın gündemini bunlar oluşturuyordu. Belek'teki Susesi Otel'de üç gün süren etkinliğin ana teması ise "Birlikten Baymak Doğar" olarak belirlenmişti. Bu slogan aslında "İşimiz Sizi Anlamak" konseptli yeni reklam filmi ile Baymak'ın yeni bestelenen marşından da anlaşılacağı üzere Büyük Baymak Ailesi'nin gelecekte izleyeceği yolu da anlatıyor. Baymak'ın insana saygı, adil, şeffaf, dürüst ve yenilikçi olma çerçevesinde ördüğü değerler üzerinden geleceğe bakışını da... Zaten Aile Toplantısı'nın ikinci gününün açılışında bir konuşma yapan Baymak CEO'su Ender Çolak, öncelikle son dört yılda Baymak Ailesi'nin büyük değişimine ve şahlanışının temel dönemeçlerini

anlattıktan sonra "İşte bu değerleri ortak hale getirdiğimizde ortaya güzel bir aile resmi çıkıyor" diye vurguladı bu geleceğin nasıl olması gerektiğini...

Yazının bundan sonraki kısmında Baymak CEO'su Ender Çolak'ın yaptığı konuşmanın satır başlarını, özellikle 2018 ve sonrası için Baymak'ın yol haritasını okuyacaksınız...

ÖNCE DEĞERLERİMİZ

2013'te görevi devraldığımız zamandan başlayarak hep, "bu camianın çok daha iyisini hak ettiğini, gidecek çok yolu olduğunu" söyledim ve hep şunu vurguladım: "Biz çok büyük bir aileyiz". Ama bu ailenin devamlılığı için uluslararası bir işbirliği gerekiyordu. Baymak da BDR Thermea ile uluslararası bir teknolojiyi bünyesine kattı.





Bu ortaklığın sonrasında, 2014'te, Antalya'daki bayi toplantısında "bayimizin de tüketicimizin de Avrupa'dakilerden hiçbir eksiği, altta kalır yanı olmadığını tersine fazlası olduğunu, bu nedenle herşeyin en iyisini yapacağımızın" sözünü vermiştim. Bugün bunu başardığımızı söylemekten mutluluk duyuyorum. Geldiğimiz noktada, bu sektörün en hızlı, en farklı, en dinamik ve en modern firmasıyız.

Ama makineler, ürünler, ticaret bir tarafa biz insanla çalışıyoruz. İşimiz insana dokunmak, anlamak, düzgün iletişimde olmak, onların sürekli gelişimine, birlikteliğine sahip çıkmak en önemli değerimiz. 2011'de bu sektöre ilk girdiğimde gördüğüm manzara, bunun ihmal edildiği idi. Evet, birtakım güzel işler yapılmış, ürünler geliştirmiş ama "insan" ihmal edilmiş. Bunu sadece Baymak için

"SADECE İÇ
PAZARDA DEĞİL,
İHRACATTA DA
EURO BAZINDA
CİDDİ BİR BÜYÜME
YAKALADIK.
İHRACATIMIZI
YÜZDE 20
ARTIRDIK.
ÖZELLİKLE AVRUPA
BİRLİĞİ BİZİM İÇİN
ÖNEMLİ BİR PAZAR
OLDU. BU YIL DA
ABD'YE İHRACATA
BAŞLAYACAĞIZ."

değil, sektör için söylüyorum.

İşte yeni Baymak'ı "insanı anlamak" üzerine inşa ettik. Bizi biz yapan değerlerimizi, önce Baymak'ta sonra sektörde hakim hale getirmeyi arzu ettik. Baymak'ın değerleri insana saygı, adil, şeffaf, dürüst ve yenilikçi olmayı gerektiriyor. Özellikle adil olmak kavramı üstüne bugüne kadar çok sık durdum. Hatırlarsak, Nisan 2013'te görevi devraldığım törende, "Bayilerimize, servislerimize ve tüketicilerimize kısaca tüm Baymak Ailesi'ne adil olacağımızı" söyledim. "Bu firmayı birlikte büyütmek için çaba gösteren herkesi öne çıkartarak büyüyeceğimizi" anlatmıştım. Geçen dört yılda bunu net bir şekilde gösterdik. Hep beraber son dört yılda çok güzel işler başardık. Türkiye'de olmayacak şeyleri ısıtma sektöründe gerçekleştirdik. Ama bunlar sadece başlangıç. Önümüzde

yapacak çok daha güzel işler var. Türkiye'de her tüketicinin yüzde 100 memnun olduğunu görmek istiyoruz. Her bayimizin gururla Baymak ürünlerini sattığını, büyük bir şevkle istekle devam ettiğini ve sürekli kazanabildiğini, nesiller boyunca da bunu sürdürebildiğini görmek istiyoruz. Çocuklarımızın işlerimizi devam ettirebileceği bir gelecek görüyoruz. Bu gelecekte de hiçbir şey ana değerlerimizi yok etmeyecek. O da dürüst, ahlaklı iş yapma ve güvenilir olma... Özellikle vurgulamak istiyorum; Baymak Ailesi'nde kırmızı çizgimiz dürüst çalışmadır. Dürüst ticaret yapacağız. Ekonomi iner çıkar, iyi olur, kötü olur ama hiçbir şey ahlaki değerlerimiz kadar önemli ve

değerli olamaz. O nedenle bu buluşma, bizim için normal bir toplantıdan çok daha fazlasını ifade ediyor. Elimizden geldiğince değerlerimizi daha da ileri götürmek, korumak, kollamak ve sürekli geliştirmek için çaba harcayacağız. Sizlerin de bunun bekçisi olmanızı istiyorum.

GELECEK ENERJİ VERİMLİLİĞİNDE

Kuşkusuz gündemdeki en önemli konu enerji verimliliği düzenlemesi, kısaca ErP. Önümüzdeki dönemde kombi alanında yepyeni bir Türkiye geliyor. Bunun en önemli göstergesi Enerji Verimliliği Direktifi. Avrupa Birliği 2015'ten itibaren yoğunlaşmış olmayan kombilerin satışını durdurdu.

Türkiye'de bu çok tartışıldı. Baymak olarak hep şunu söyledik: "Eğer Türkiye'deki tüm kombileri bir anda yoğunlaşmaya çevirirsek 4,5 milyar dolar tasarruf edebiliyorsak ErP'den neden kaçalım? Bakanlığımız da bir tarih koydu ve Nisan 2018'den itibaren bu sistemi yürürlüğe alacağını açıkladı. Bu ne demek? Nisan ayından sonra üreticiler olarak hiçbir şekilde yoğunlaşmış olmayan kombi üretip satamayacağız. Önümüzdeki yıldan itibaren baktığımızda pazar büyük oranda yoğunlaşmışa dönecek, 2019'a geldiğimizde ise konvansiyonel kombi satışı sıfırlanacak. Bu durumda da firmalar sadece ve sadece yoğunlaşmış kombi satarak hayatına devam edecek.

İşte bu durum Baymak'ın en büyük avantajlarından biri haline gelecek. Çünkü bizim de istediğimiz buydu, yıllardır buna hazırlanıyoruz. Teknolojimizle, bayilerimize hazırız. Sadece 2017'de yoğunlaşmış kombideki yüzde 45'lik büyümemiz bile bunun ispatı. Çünkü Baymak markası, bu teknolojiyle özdeşleşti. 2019'a geldiğimizde pazar payımızı çok daha artıran bir firma olacağız.

Bunu cesaretle ifade edebiliyorum çünkü hatırlayın, 2013'te yoğunlaşmış kazanları çıkardığımızda bırakın rakipleri gerek bazı bayilerimiz gerekse BDR Thermea, Baymak'ın bu alanda başarılı olacağına inanmıyordu. Grup içinde iddiaya girenler bile oldu; "bunu satamazsınız çünkü Baymak'ın böyle bir pazarı yok" diye... Bugün yoğunlaşmış kazanda açık ara sektörün en büyük firmasıyız. Yedi sende altı kat büyüdük ve yüzde 30'un üzerinde pazar payına ulaştık. Dolayısıyla 2018 ve sonrası hiç olmadığı kadar umut verici yıllar olarak görünüyor. Çünkü bu teknolojiye yıllardır inandık ve sizlerle beraber yatırım yaptık.



ÜLKEMİZE GÜVENİYORUZ

Bu ülkeye faydalı olmak sadece lafta kalacak birşey değil. Gerçekten bunu göstermeniz lazım. 2013'te BDR Thermea ile ortaklık yaparken 'bunun bir teknoloji ortaklığı olduğunu ve mutlaka Türkiye'ye yatırım çekeceğimizi' söylemiştik.

Gerçekten de bunu yaptık. 2013 yılından beri Baymak, Türkiye'de kazandıği tek kurşu yurtdışına transfer etmedi, buradaki yatırımlarını

döndürdü ve buna da devam edecek. İşte fabrikamızı genişlettik, servisimize, bayimize, tüketicimize yatırım yaptık. Bunu da her geçen yıl artırarak devam ettireceğiz. Son dört yılda ciromuzun ikiye katlanarak 525 milyon liraya ulaşması, bu yatırımın göstergesi oluyor. Özetle bu teknoloji ortaklığıyla kazandığımızı bu ülkeye yatırıma devam ettik. Çünkü ülkemize güveniyoruz.

YOLUMUZ YENİLENEBİLİR ENERJİ

İklimlendirme sektöründe yılın her ayı iş yapma potansiyeline sahip bir firmayız. Böyle bir firma Türkiye'de yok. Aslına bakarsanız bunun örneği dünyada da yok. İşte klimada, bayilerimiz ciddi nakit akışı sağladı ve ciddi kar elde etti. Zaten Baymak, klimada pazar payını en hızlı büyüten firmalardan. BDR Thermea Group içinde de modelimiz örnek haline geldi.

Grubumuzu ikna ettik, İspanya ve İtalya'da klima satışına başladılar. Bunu ilk söylediğimizde "klima satamayız" dediler. Türkiye'ye davet ettik, örnekleri anlattık, bazı bayilerimizle tanıştırdık, sahayı gezdirdik ve eğitim verdik. Bu sene klimada hiç ummadıkları bir büyüme yakaladılar. Şimdi 2018'de Fransa da başlayacak.

Adapte olmanızı istediğimiz bir diğer ürün grubu fotovoltaik güneş pilleri. Bu işi Türkiye'de farklı yapan bir firmayız ve önümüzdeki yıllarda çatı üstü kurulumlarda çok yoğun bir hamle yapacağız. Hem ısı pompası hem fotovoltaik belli bölgelere özgü ürünlermiş gibi algılanıyor. Bu doğru değil. Her bölgede satılabilecek ürünler bunlar. Diğer taraftan güneş kolektöründe dünyanın en seçkin üreticilerinden biriyiz. Şu anda Baxi Grubu'nun İspanya'daki üretimi için parçaların hemen hemen tamamını Baymak sağlıyor. Dünyanın kabul ettiği bu ürünü Türk tüketicisi de hak ediyor. O nedenle bu ürünleri müşterilerinize mutlaka anlatmalısınız.

BAYİ BÜYÜMEMİZ DEVAM EDİYOR

Tabii bayilerimiz büyürken yenileri de sisteme katılmaya devam ediyor. Sadece 2017'de 135 yeni katılım oldu. Üstelik her talebi de olumlu değerlendirmemize rağmen bu sayı böyle. Zira çok ciddi bayilik talebi alıyoruz. Bizim için değerlerimizle uyumlu olması her şeyden önce geliyor. Bayi adayının finansal gücünden ziyade dürüstlüğüne, güvenilirliğine çevresindeki saygınlığına bakıyoruz. Ancak ondan sonra ikinci aşamaya geçip diğer konuları konuşuyoruz.

Her zaman bu sektördeki hiçbir firmanın yapmadığını yapacağımızı, bayilerimize başta finansal olmak üzere çok büyük destekler vereceğimizi söylemiştik. 2017 rakamları bu sözümüzün gerçeğe dönüştüğünün net bir göstergesi. Sadece bu yıl bayilerimize dağıttığımız primler yüzde 80'in üzerinde arttı. Hatırlarsanız 2016'daki hain darbe girişiminin hemen ardından ülkede özellikle ekonomiyle ilgili tereddütler olurken bayilerimize bu endişeyi yaşatmayacağımızı ve destek vereceğimizi söylemiştik.

Ne yaptık? Kredi kartı desteğini açtık, bayilerimizi finansal olarak

zor durumda bırakmadık. Diğer taraftan bayilerimizi ödemelerde DBS kullanmaya teşvik ettik ve özellikle operasyonel anlamda çeklerle ilgili sıkıntıları sona erdirdik. Bu sayede DBS'de yüzde 200'e yakın büyüme gösterdik. Buna da devam edeceğiz.

Mayıs 2017'de İzmir'de yaptığımız ürün lansmanıyla sektöre tanıttığımız yeni nesil inventer ısı pompaları büyük başarı elde etti. Adet bazındaki yüzde 30'luk artışla pazar büyümesinin üç katından fazla büyüme gerçekleştirdik. BDR'nin de üzerinde titizlikle durduğu ürün gruplarından olan ısı pompalarında büyüme, 2018'de de Baymak'ın en önemli stratejik hedeflerinden biri olacak.

AKADEMİ GELİYOR

2017'de Baymak'ı rakiplerinden farklı kılan noktalardan biri de eğitimlerdi. Birlikte büyümeden bahsediyoruz ama bu eğitimsiz olmuyor, eğitim de lafta kaldığında olmuyor. Bunu ne kadar hayata geçirebildiğiniz önemli. Bu açıdan 2017'de eğitimde rekor kırdık. Toplam 2 binin üzerinde katılımcıya bin 200 saatin üzerinde eğitim verdik. Ve bunu Türkiye'nin her yanında yaptık. Şimdiden müjdesini vermek isterim ki Baymak Akademi, yani İstanbul, Tuzla'daki tesislerimizde aralık ayı sonunda hizmete girdi. Bu tesiste tüm ürünlerimizi bayi ve servislerimizle buluşturacak, her türlü eğitimi vereceğiz.



SAYGILARIMIZLA

Aile Toplantısı'na Baymak'ın iş ortakları arasında yer alan birçok proje ve mekanik firması da katıldı. Baymak'ın böylesi bir organizasyonunda ilk kez proje ve mekanik firmaların yer alması, aslında Baymak'ın büyük projelerdeki yükselen gücünün de bir simgesi. Zaten 2017'deki satışların yaklaşık yüzde 20'sini büyük projeler oluşturuyor. Ki bu hacmi Türkiye genelindeki çok prestijli projeler oluşturuyor. Örneğin Emlak Konut'un Ayazma projesine Baymak 161 duvar tipi yoğunmalı kazan verdi. Körfezkent 4. Etap'ta 173 Lectus kullanıldı. Ankara'daki Sofa Loca projesinde Baymak, 34 Lectus'un yanısıra güneşten elektrik üreten sistemlerin de kurulumunu yaptı. İşte bu projelerin de etkisiyle Baymak CEO'su Ender Çolak yaptığı açılış konuşmasında büyük projeler konusuna özel bir yer ayırdı. Proje ve inşaat firmalarına ilk gittiklerinde

Baymak'ın bu büyüklükteki işlerle baş etme gücünün olmayacağı yönünde bir algı olduğunu anlatan Çolak, "Çünkü geçmişten gelen bir intiba vardı. Baymak daha çok domestik, küçük binalarda kullanılan, daha çok nihai tüketiciye hitap ettiğine inanılıyordu. Bunun böyle olmadığını, Baymak'ın ticari projelerde yer alabileceğini söyledik, attığımız adımlar ve yaptığımız işlerle güvenlerini kazandık, bu işi yapabileceğimizi gösterdik" dedi. Gerçekten de artık Türkiye'nin her yerindeki büyük projelerde artık Baymak da var. Çolak da bu vesileyle konuşmasında Baymak'a güvenen başta Toplu Konut İdaresi ve Emlak Konut olmak üzere tüm proje ve gayrimenkul firmalarına teşekkür etti. "Çünkü onlar bize bu şans verdiler, biz de onları mahcup etmediğimizi gösterdik" dedi.

Ekonomide Bizi Neler Bekliyor?

Antalya'daki Aile Toplantısı'nda, DNG Danışmanlık kurucusu stratejist ve finansal danışmanı Fatih Keresteci hem küresel hem de Türkiye ekonomisine ilişkin beklentilerini anlattığı kapsamlı bir sunum gerçekleştirdi. Yaklaşık iki saate ulaşan bu sunumda Keresteci, mevcut veriler ışığında 2018'de nasıl bir ekonomik tabloyla karşı karşıya olduğumuzu ortaya koydu. İşte işinin ve yatırımlarının geleceğini planlayanlar için kritik bilgilerle dolu bu sunumdan öne çıkan başlıklar...

Fatih Keresteci'nin hem küresel hem de Türkiye ekonomisine ilişkin beklentilerini anlattığı sunuma Baymak bayileri büyük ilgi gösterdi.



Türkiye'de son dönemde ekonomi cephesinde hemen herkesin merak ettiği konu, döviz piyasasında nasıl gelişmeler yaşanacağı... Bu sorunun cevabını verebilmek için öncelikle dünyada neler yaşandığına göz atmak gerekiyor. Beni takip edenler bilir ki, Türkiye ekonomisinin hiçbir zaman için siyah ya da beyaz olmadığını söylerim hani bazı dönemler çok büyük karamsarlığa kapılıyoruz. "ekonomik kriz mi geliyor, kötüye mi gidiyoruz?" diye... Böyle bir beklentiniz olmasın. Çünkü Türkiye siyah bir ekonomi değil.

Diğer taraftan bazen aşırı iyimser oluyoruz, "herşeyin güllük gülistanlık" olduğunu düşünüyoruz. Türkiye böyle bir ekonomi de değil. Türkiye, aslında gri bir ekonomi. Dünyada işler yolunda gittiği zaman biz daha iyi görünüyoruz, kötü gittiği zaman ise daha kötü...

Dolayısıyla böyle bakarsak şu anda dünyadaki genel gidişatın yani ekonomik performansın yavaş yavaş kötüye gittiği bir döneme girdiğimizi belirtmekte fayda var.

Neden? Öncelikle dünyada ticari anlamda korumacılık duvarlarının örülmeye başlandığı, uluslararası ticaretin artık eskisi kadar kolay olmayacağı bir döneme giriliyor. Çünkü dünya ticareti yavaşlıyor ve artık ortadaki pasta eskisi kadar büyük değil. 2016'da dünya ticaret hacmi son 35 yılın en düşük seviyesine indi.

FED MUSLUĞU KISMAYA DEVAM EDECEK

Bütün bunların da etkisiyle dünya, hızlı bir şekilde küreselcilikten ulusalcılığa doğru meyleiyor. Dolayısıyla Türkiye'deki siyasi ve ekonomik gelişmeleri değerlendirirken dünyada yaşanan bu durumu bilmek ve bu perspektiften bakmakta fayda var.

Öte yandan dünya döviz



geçeceğine işaret ediyor. Öte yandan ABD'de vergi indirimleri ekonomiyi ısındırıp daha fazla faiz artırımını gerektirebilir. Yani para musluğunun başında oturan FED, musluğu kısımaya devam edecek.

Bu bilgiler ışığında biraz da Türkiye ekonomisindeki mevcut duruma göz atalım. Türkiye ekonomisi, 2017'de etkileyici bir büyüme rakamı yakalamaya hazırlanıyor. Sene başında yüzde 3'ler bile iyimser tahmin olarak kabul edilirken başta Kredi Garanti Fonu (KGF) olmak üzere alınan bir dizi önlemlerle şu anda yılsonu büyüme beklentileri yüzde 7,5'lere ulaştı. Ekonomilerde alınan önlemlerle büyüme hızını artırmak elbette mümkün. Kuşkusuz çok da önemli. Bu anlamda ekonomi yönetiminin attığı KGF adınının çok doğru olduğunu düşünüyorum. Ancak şimdi sorulması gereken soru şu: Peki bu sürdürülebilir bir büyüme mi? Önce sorunun yanıtını verip sonra nedenlerine değinelim. Maalesef bu büyüme sürdürülebilir değil!

HIZLI BÜYÜMENİN YAN ETKİLERİ EKONOMİYİ ZORLUYOR

Evet, yıla zayıf bir performansla başlayan Türkiye ekonomisi, KGF, vergi indirimleri, teşviklerle ciddi ivme kazandı. Ancak maalesef buna ekonomide "hormonlu büyüme" diyoruz. Yani bu büyümenin vücutta bir dizi yan etkisi olacak. Zaten hormonlu büyümenin yarattığı ilk doğrudan yan etki, hazinenin artan borçlanma gereksinimi oldu. 2015'te yüzde 84,4, 2016'da yüzde 90,6 olan hazine iç borç döndürme oranı ilk dokuz ayda yüzde 125'e çıktı. Geçen yıl yüzde 60,8 olan dış borç döndürme oranı ise ilk dokuz ayda yüzde 83,1'e yükseldi.

Hormonlu büyümenin yarattığı ikinci doğrudan yan etki, bankacılık maliyetlerinin artması oldu. Şöyle ki, Kasım 2016'da yüzde 13,5 faiz oranıyla kredi alabilen iyi bir şirket, eylül itibarıyla yüzde 17'nin üzerinde bir oranla borçlanabiliyor. Yani hormonlu büyüme ile kullandırılan

rezervlerinin hala yüzde 63,8'inin Amerikan Doları cinsinden olduğu göz önüne alındığında Türkiye'de kurun ne olacağını tahmin etmek için ABD'deki gelişmeleri iyi izlemek gerekiyor. Keza, ABD uzun vadeli tahvil faizinin seyri ile dolar/TL'nin son dönemdeki seyrine bakıldığında neredeyse tıpatıp aynı olduğu görülüyor.

O halde ABD'deki duruma biraz daha yakından bakmalıyız... Amerikan Merkez Bankası (FED) ekim ayından itibaren bilançosunu bebek adımlarıyla daraltmaya başladı ve faiz artırımlarına devam etme arzusunda. Nihai hedefi ise faizleri yüzde 3 civarına çıkarmak. Ancak mali piyasalar FED'in tahmin ettiği kadar faiz artırabileceğine inanmıyor. Çünkü işsizlik oranında sert düşüş olmasına rağmen enflasyon yüzde 2'lik hedefe ulaşamıyor. Peki ne olacak? Enflasyon yüzde 2'lik hedefin altında kalmaya devam mı edecek? Öncü sinyaller, ABD'de enflasyonun önümüzdeki aylarda yükselişe

2017 BAŞINDA
YÜZDE 3'LER BİLE
İYİMSER TAHMİN
OLARAK KABUL
EDİLİRKEN BAŞTA
KREDİ GARANTİ
FONU (KGF) OLMAK
ÜZERE ALINAN
BİR DİZİ ÖNLEMLE
ŞU ANDA
YILSONU BÜYÜME
BEKLENTİLERİ
YÜZDE 7,5'LERE
ULAŞTI.



KONUT SEKTÖRÜNDE BALON VAR MI?

Türkiye ekonomisini incelerken kuşkusuz gayrimenkul sektörüne ayrı bir paragraf açmakta fayda var. Son dönemde "konut sektöründe bir balon var mı" tartışması çok fazla yaşanıyor. Bu konudaki fikrim, konut sektöründe bir 'arz balonu' riskinin azımsanmayacak kadar yüksek olduğu yönünde. TÜİK verilerine göre Türkiye'de son beş yılda ortalama 550 bin civarında yeni konut satılıyor. Yani bir talep sıkıntısı yok. Ancak yıllık 700 bin civarında konut

üretildiği göz önüne alındığında sektörde temel manada büyüyen bir arz fazlası sorunu olduğunu söylemek lazım. Öte yandan konut fiyatlarındaki artış hızı, mevduat faizlerinin de altına geriledi. Dolayısıyla yatırım maksatlı konut talebi kaydadeğer oranda gerileyebilir. Konut fiyatlarındaki artış oranları cazip iken kiralara pek bakılmıyordu. Ancak kira artışının da reel anlamda negatife dönmesi, konutu yatırım aracı olmaktan iyice uzaklaştırıyor.

TÜRKİYE EKONOMİSİ NEREYE GİDİYOR?

■ Türkiye'de büyüme verileri sene başında oldukça olumsuz sinyaller veriyordu. KGF, teşvikler ve vergi indirimleri ile ekonomideki ivme kaybının önüne geçildi ve büyük bir büyüme oranına erişildi. Ancak alınan "palyatif önlemler" ciddi sayılabilecek yan etkiler doğurabilir. Zira ekonomi şu an tüketim odaklı bir büyüme kaydediyor.

■ İç kaynaklı siyasal, ekonomik ve güvenlik riskleri sonucu azalan yatırımcı güveni nedeniyle uzun bir süre gelişen ülkelerin tamamından negatif ayrıştık. Referandum sonrası bu tabloda bir miktar iyileşme olsa da, büyük resim hala belirsizlikler taşıyor. Son dönemde AB ve ABD ile yaşanan diplomatik sorunlar Türkiye ekonomisini ve piyasalarını oldukça kırılgan kılıyor!

■ Merkez Bankası'nın faiz artırımları TL'deki değer kaybını geçici de olsa durduruyor ya da ivme kaybettiriyor. Ancak büyük resimde yapısal bir dengesizlikle karşı karşıyayız. Faiz artırımları kısa vadede çözüm olsa bile uzun vadede sorunu daha da pekiştiriyor.

■ Türkiye, yüksek dış finansman ihtiyacı nedeniyle yurtdışı kaynaklı fon girişlerine muhtaç. Türkiye'nin küresel risk iştahında bozulma olduğu dönemde

ihtiyaç duyacağı şeyler: Yapısal reformlar, iç ve dış siyasette normalleşme.

■ Bu hususta atılacak somut adımlar, yani her alanda normalleşme, Türkiye ekonomisini yeniden dengeye getirebilir. Türkiye için şu an en büyük risk normalleşememe!

■ Aksi durumda mevcut darboğaz genele yayılan bir krize dönüşebilir. Özellikle de özel sektör üzerinden... Özel sektörün en önemli sorunu kar yaratamamak.

■ 2001 benzeri bir tablo ihtimali zayıf ancak yok değil. Türkiye ekonomisi ne siyah, ne de beyaz. Renk gri ve konuştuklarımız da grinin tonları! Ancak kısa süreli likidite krizleri ve bunun sonrasında darboğaz yaşanabilir.

■ Her alanda temkinli ve tedbirli politikalar izlenmeli: 1) Riskler hedge edilmeli 2) Alacaklar teminatlandırılmalı 3) Döviz kazandırıcı alanlara yönelmeli 4) Ciro yerine kar odaklı büyüme tercih edilmeli. Bununla birlikte ortaya çıkacak fırsatlardan yararlanmak adına hazır olmakta yarar var.

■ Önümüzdeki dönemde şirketler açısından en kritik finansal husus likidite döngüsünü doğru, temkinli ve tedbirli yönetmek olacak.

KGF kredileri nedeniyle mevduat faizlerinin yüzde 12'lerden yüzde 15'lere çıkması, kredi faizlerini de hatırı sayılır oranda artırdı.

Hormonlu büyümenin yarattığı üçüncü doğrudan yan etki ise enflasyonun artması. Tüketici fiyatları enflasyonu yüzde 8'lerden yüzde 13'lere çıkı. Çekirdek enflasyon verileri, maalesef bir süre daha enflasyonun yüksek seyredeceğini gösteriyor. Yani ekonomik büyümeyi hızlandırmak için atılan adımların yarattığı yan etkiler önümüzdeki dönemde bu büyümenin sürdürülemez olduğunu gösteriyor.

GRİNİN KOYU TONLARI BİZİ BEKLİYOR

Öte yandan yüksek büyüme ve olumlu piyasa koşullarına karşın üretim, karlılık ve döviz riski cephelelerinde sorunlar var. Üretimin tüketim kadar artmadığı bir ekonomide enflasyon kaçınılmaz bir neticedir. Reel sektörde bütün itibarıyla baktığımızda karlılık azalıyor ve enflasyonun altına geriliyor. Reel sektörün yüksek döviz açık pozisyonu da kırılganlık yaratıyor. Bunu dikkatli irdelemek lazım. Zaten ekonomi yönetimi de bu konuda bir dizi adımlar atmayı planlıyor. Bütün bu veriler ışığında 2018'deki kur tahminime gelirek... Eğer son iki ayda ortaya çıkan riskler olmasaydı, dolar kurunun şu an 3,85 lira seviyesinde değil, 3,70 civarında olacağını düşünüyorum. Merkez Bankası verileri, son iki aydaki gelişmeler ve kurda yaşanan artış nedeniyle hem bireysel hem de kurumsal olarak yurtiçi yerleşik yatırımcıların rahatsızlık duyduğunu ve döviz mevduatı oluşturmayı sürdürdüğünü gösteriyor. Gelişmekte olan ülkelerin merkez bankası faiz ortalamaları yüzde 6 olmasına karşın, bizde yüzde 13'lere dayanan faize bile yabancı yatırımcının beklenen ilgiyi göstermemesi, yabancıların da kurda yükseliş beklediğinin bir işareti. Bu veriler ışığında, şu andakinden çok büyük koşul değişikliği olmayacağı varsayımıyla 2018 yılsonu kur tahminim 4,20 lira. Ama yine de teknik olarak dolar/TL'nin pek sağlıklı durmadığını not etmekte fayda var. Ekonominin rengi için ise grinin koyu tonları demek yanlış olmaz.

KOMBİDE SÖZ KÜÇÜĞÜN!

Evinizin yeni kombisi

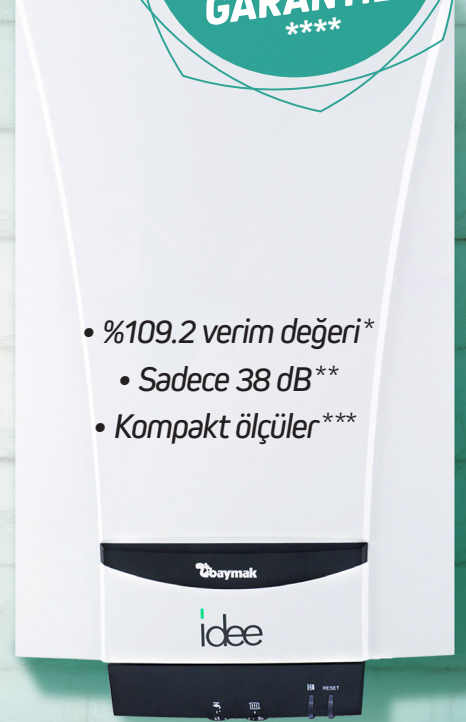
Baymak idee yoğuşmalı kombi.

Daha küçük, daha sessiz, daha verimli.

Üstelik tam 3 yıl garantili.



- %109.2 verim değeri*
- Sadece 38 dB**
- Kompakt ölçüler***



 **baymak**

BDR THERMEA GROUP

*Merkezi ısıtma kısmı yükte verim değeridir. (92/427/EEC'ye göre dönüş suyu sıcaklığı= 30° için) **Ses değeri 24-28KW modeller için maksimum güçteki ses seviyesidir. ***Yükseklik 54,1 cm x genişlik 36,8 cm x derinlik 36,4 cm. Verilen boyut alt bağlantı seti hariç değerlerdir. ****3 yıl garanti süresi yetkili servis tarafından ilk çalıştırma işlemi yapılan idee yoğuşmalı kombilerde geçerlidir.



Bonus'a özel **9 taksit**

 **bonus**
bonus.com.tr f t /bonuscard

CANLI HADİSE

Hadise, hatırlayacağınız üzere Baymaklife'in 2014'teki dördüncü sayısının konuğu olmuştu. Baymaklife'in en beğenilen kapakları arasında yer alan bu sayının üzerinden geçen üç yılın ardından Baymak Ailesi, ünlü şarkıcıyı canlı izleme fırsatı buldu.



A nalya'da 14-17 Aralık'taki Aile Toplantısı'nın gala gecesinde sahneye önce Kubat çıktı. En sevilen şarkılarıyla başladığı repertuvarına Anadolu'nun, Ege'nin kısaca tüm Türkiye'den türkülerle devam eden Kubat ile birlikte Baymak bayileri halay çekti, horon tepti. Yaklaşık iki saatlik bu performansın ardından sahne sırası, Aile Toplantısı'nın sürprizi Hadise'ye geldiğinde eğlence doruğa çıktı. Hadise'nin sahneye çıkmasıyla flaşlar birbiri ardına patlamaya başladı zira tüm Baymaklılar cep telefonlarıyla ünlü şarkıcının fotoğrafını çekmeye çalışıyordu.

Bu ilgi kuşkusuz haksız değil. Sivaslı gurbetçi bir ailenin kızı olarak Belçika'nın küçük bir kasabasında doğan Hadise hayatımıza gireli henüz dokuz sene oldu ama tüm Türkiye ismini ezbere biliyor. "O Ses Türkiye"nin değişmez jürisi olarak son yıllarda neredeyse her akşam evlerimize konuk oluyor. O da sempatik tavırları ve samimiyetiyle şarkıları daha çok genç nesil tarafından dinlenmesine rağmen ailemizin her ferdinin gönlünü kazanmış durumda. Zaten son dönemin şarkıcı kirliliği içinde onu, Avrupalı güçlü altyapısı sayesinde rahatlıkla ayırt edebiliyorsunuz. 2017'nin yaz aylarından çıkardığı "Şampiyon" isimli albümüyle yazı domine eden Hadise'nin albümle aynı adı taşıyan şarkısı Youtube'da 50 milyon kez izlendi. Ama o mütevazılığını koruyor. Sahneden indikten sonra bir ev kızına dönüşüyor; terlikleriyle misafirlere çay ikram ediyor ve hayatının her aşamasında olduğu gibi yine çok çalışıyor.

Baymak'ın Aile Toplantısı'ndaki sahne performansı da bu çok çalışmanın bir yansımasıydı. Tüm sahne ekibiyle kusursuz bir müzik ve dans gösterisi sunan Hadise ile kuliste özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

■ Üniversite okudunuz ama



müzik alanında değil. Ekonomi ve Çağdaş Diller alanında eğitim almaya nasıl karar verdiniz?

Öncelikle müzik küçük yaşlardan itibaren hayatımda hep bir numara oldu. Zaten çocukluğumdan beri en büyük hayalim ve isteğim müzisyen olmaktı. Ancak bunu yaparken üniversite eğitimimi de tamamlamak istiyordum. Ailem müziğe olan aşkımı her zaman destekledi ama üniversite eğitimimi tamamlamamı da çok istedi. Ekonomi ve Çağdaş Diller ilgi alanımdı ve sevdiğim alanda üniversite eğitimimi tamamladığım için kendimi şanslı hissediyorum.

■ Okulu tamamladıktan sonra müziğe yöneldiniz. Aileniz de bu kararı desteklemiş. Ancak bu süreç zor olmalı ve çok çalışma gerektirmiş olmalı. 2003 yılındaki Idool yarışmasına kadar geçen sürede neler yaşandı, ne tür

**"O SES TÜRKİYE" NİN
JÜRİSİ OLARAK
NEREDEYSE
HER AKŞAM
EVLERİMİZE KONUK
OLAN HADİSE,
SAMİMİYETİYLE
AİLEMİZİN HER
FERDİNİN GÖNLÜNÜ
KAZANMIŞ
DURUMDA.**

zorluklar yaşadınız, vazgeçmeyi düşündünüz mü?

Aslında tam olarak okulu tamamladıktan sonra müziğe yöneldim kısmı doğru değil. Çünkü dediğim gibi müzik ufak yaşlarımdan beri hayatımın çok önemli bir parçasıydı. Açıkçası bu yolculuğun zor, uzun ve yorucu olduğunu biliyordum. Küçük yaşlardan beri sanatçıların başarı hikayeleriyle ilgili sayısız yazı okudum. Nelerle karşılaşacağımı çok iyi bilerek ve kendimi bütün bu zorluklara hazırlayarak girdim bu işe. En önemlisi de asla vazgeçmeyi düşünmedim. Hayal kırıklığına uğradığım, korktuğum, paniklediğim, ne yapacağımı bilemediğim, acaba olmayacak mı diye düşündüğüm anlar oldu ama asla vazgeçmeyi aklımdan bile geçirmedim.

■ Türkiye'ye gelme ve burada



HADİSE KİMDİR?

1985 doğumlu Hadise Belçika'da Sivaslı bir ailenin kızı olarak doğdu. 2003'te Belçika'daki "Idool 2003" yarışmasına katıldı, birinci olamamasına rağmen albüm teklifi almasının üzerine albüm hazırlıklarına başladı. 2005'te yayımlanan ilk stüdyo albümü "Sweat"te yer alan "Stir Me Up" şarkısıyla Belçika'da ve Türkiye'de tanındı. Türk basınının kendisiyle ilgilenmesinden sonra kariyerini Türkiye'ye taşıdı. 2008'de ikinci stüdyo albümü "Hadise"yi yayımladı. İngilizce ve Türkçe şarkılardan oluşan albümde yer alan "Deli Oğlan" şarkısı büyük başarı yakaladı. Sonraki yıl, 2009 Eurovision Şarkı Yarışması'nda Türkiye'yi "Düm Tek Tek" isimli şarkıyla temsil ederek dördüncü oldu. Aynı yıl "Fast Life" ve "Kahraman" albümlerini çıkardı. Kahraman'ın çıkış şarkısı "Evlenmeliyiz" ile tekrar listelerde yer aldı. 2011'de beşinci stüdyo albümü "Aşk Kaç Beden Giyer?"i yayımladı. Albümdeki "Superma", "Aşk Kaç Beden Giyer?" ve "Mesajımı Almıştır O" şarkılarına klip çekti. 2014'te "Tavsiye" albümü çıktı. 2016'da beş şarkılık albümü "Yaz Günü"nü çıkaran şarkıcı, 2017'de ise "Şampiyon"u piyasaya sürdü. 2011'den bu yana yayımlanan "O Ses Türkiye" yarışmasında jüri üyesi yapıyor. "Altın Kelebek" ile TMF de (üç kez) dahil olmak üzere çok sayıda ödül kazandı.

O SES TÜRKİYE
DÖNEMLERİNDE
BUNA ÇOK FAZLA
VAKTİM OLMUYOR
AMA EN BÜYÜK
KEYİFLERİMDEN
BİRİ, FIRSAT
BULDUĞUMDA
ANNEMLE
BERABER DİZİ
SEYRETMEK.

ilerleme kararını nasıl aldınız? Geldiğinizde Türk müzik piyasası ile Avrupa arasında nasıl farklar gözlemlediniz? Adaptasyon süreci nasıldı?

Profesyonel müzik hayatına girmeye karar verdiğim ilk günden beri kendi topraklarımda, kendi insanıma şarkılarımı söylemeyi kafama koymuştum zaten. En büyük hayalim sahnede vatanımda şarkılarımı sevenlerimle hep bir ağızdan söylemekti ve ne mutlu ki şu an bunu doyasıya yaşıyorum.

■ Aradan geçen bunca zamandan sonra şimdi nasıl bakıyorsunuz sanat dünyasına?

Sanat dünyasının içinde yaşayan bir insan değilim. İşimi yapıyorum ve kendi hayatıma çekiliyorum. Dolayısıyla dezavantajlarını çok yaşamıyorum diyebilirim ama tabii ki birçok zorlukları var. Buna rağmen bu benim tercihim. O yüzden benim için işimi yaptığım her an çok kıymetli.

■ Yaptığınız iş kadar giyim kuşamınızla da adınızdan söz ettiriyorsunuz? Modayla ne kadar ilgisiniz, nasıl takip edersiniz?

Modayı takip ediyorum ama bunu keyif aldığım için yapıyorum. Moda olan her şeyi giymiyorum. Benim için önemli olan moda ya da moda olmaması değil, önemli olan o kıyafetin içinde kendimi nasıl hissettiğim.

■ Temmuz ayında yayımlanan Şampiyon albümünüz çok ses getirdi. Nasıl bir çalışma sonucu ortaya çıktı bu albüm ve bugüne kadar yansımaları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Uzun, yorucu ama bir o kadar da keyifli bir çalışma süreci geçirdim. Çok içime sinen bir albüm oldu. Bu albümde istediğim her şeyi yaptım diyebilirim. İçime sinmeye hiçbir şarkı girmedi bu albüme.

■ Yeni albüm hazırlıkları var mı, yine yaz aylarını mı planlıyorsunuz yeni çalışmanız için?

Bu albümle ilgili yapacak daha işlerimiz var ama tabii ki bu süreçte durmuyorum. Yeni şarkılar geliyor, bunları dinliyorum, bazılarını stüdyoya girip okuyorum. Yani durmak yok...

■ Yeni bir albüm çalışması



nasıl bir süreçtir? Siz bu süreçte nasıl bir çalışma temposu içine girersiniz? Her detayla ilgilenir misiniz?

Benim için sancılı bir dönemdir aslında. Her anında büyük keyif alıyorum ama bir yandan da albüm elinize gelene kadar hep karnımda kelekler uçuyor hissi oluyor, içim içime sığmıyor. Her detay benim için çok önemli ve hepsiyle çok titiz bir şekilde ilgileniyorum ama zaten dediğim her işte böyleyim.

■ Dizi ya da film izleme şansınız oluyor mu, yerli yabancı neleri izlersiniz?

Dizi izlemeyi seviyorum ama özellikle O Ses Türkiye dönemlerinde buna çok fazla vaktim olmuyor. Ancak en büyük keyiflerimden biri, fırsat bulduğumda annemle beraber dizi seyretmek. Vizyon filmlerini elimden geldiğince yerli yabancı ayırt etmeksizin takip etmeye

ÇOK PARA HARCAMIYORUM

■ Yatırımınızı neye yapıyorsunuz. Çok para harcar mısınız?

Hayatım boyunca deli gibi para harcayan bir insan olmadım. Çok ilginç. Çanta çok severim ama abartmam yoktur. Maddi durumum beni bu konuda hiç etkilemedi. İşime yatırım yapmayı seviyorum. Bu beni mutlu ediyor çünkü geri dönüşünü alıyorum. Bu albümü ablamla birlikte yaptım ve benim emeğim var. Bu bence büyük bir başarı. Hep hayalimde böyle bir şey vardı. Gerçekten hiç kolay bir şey değil, bunu söylemeliyim. Kazandığım parayla etrafımdaki insanlara sahip çıkabilmek beni her şeyden çok mutlu ediyor, yardımsever bir insanım.

çalışıyorum.

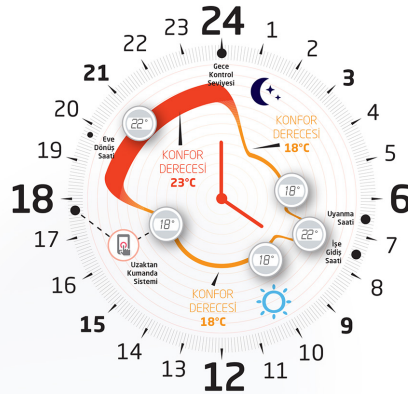
■ Aileniz hep yanınızda oldu. Sahne dışında aileniz ile birlikte neler yaparsınız?

Sahneden indikten sonra ev kızıyım. Annemin misafirleri gelince çay ikram ediyorum. En çok onların tepkileri beni şaşırtıyor. Hadise'yi annesinin evinde, ayağında terliklerle elinde çay tepsisiyle görmek şaşırtıyor. Sadece terlikle bile görünce "neden topuklu giymedin" diyorlar. Sahneden indikten sonra annemin kuzusuyum. Ailemi çok seviyorum. Zaten çok minik şeylerle çok mutlu olabilen bir insanım. Öyle çok fazla lüksü de aramam. Benim için lüks kalpte. Kalbim huzurlu değilse, dünyanın en pahalı otelinde kalmak beni mutlu etmez.



CEBİNİZDEKİ KOMBI

Baymak'ın yeni akıllı oda termostati "Connect" ile akıllı telefon veya tablet üzerinden kombinizi eve gelmeden önce açarak ısıtabiliyor, çıkarken de sıcaklık ayarını düşürebiliyorsunuz.



Gecen ekim ayının 23'ünde Ankara'daki JW Marriot Hotel'in toplantı salonunda, Baymak CEO'su Ender Çolak sahneye çıktığında, organizasyona katılan yaklaşık 250 Baymak bayisinin çoğunluğunun tahmini, şirketin 2018 hedeflerinin anlatılacağı yönündeydi. Ama CEO Ender Çolak sahneye kurulmuş dev barkovizyondan akan görüntüler eşliğinde -önce ve yaklaşık 30 dakika- Baymak'ın yeni ürünü ve uygulaması "Connect"i anlatmaya başladı. Hemen ardından Apple TV üzerinden uygulamanın çalışma sistemini gösterdi. Cep telefonu üzerinden Google Play ve App Store kurulumlarını, mekan içi bağlantı ve program özelliklerini aktardı. Ayrıca Baymak Connect oda termostatinin bağlı olduğu kombiye uzaktan erişimle bağlantı sağlanarak, bulunduğu yerdeki dış hava sıcaklık değerleri hakkında bilgi alınarak günlük ve haftalık programlama yapıldı. Bir nevi uluslararası şirketlerin ürün lansmanlarını andıran bu organizasyon, 7 Kasım'da da İstanbul'da -Hilton Bosphorus Otel'i'nde yaklaşık 350 Baymak bayisi için tekrarlandı.

Baymak organizasyonlarına aşina olanlar bilir ki, Baymak 'ilk kez' bir ürününü bu şekilde tanıtıyor. Peki Baymak'ın bakıldığında akıllı oda termostatıyla akıllı telefon veya tablet üzerinden uzaktan kombinin kontrolünü sağlayan bu sisteme neden büyük önem veriyor? Çünkü "bu teknoloji yani Connect "gelecek" anlamına geliyor. Bugünlerde tüm dünya ve dolayısıyla şirketler cihazların, makinelerinin birbiriyle konuşacağı, yapay zekanın tüm hayatın içine gireceği bir geleceğin artık kurgu olmaktan çıktığını düşünüyor. Teknolojinin ilerleme hızı o kadar artmış durumdaki beş sene öncesine kadar "20 sene daha olduğuna inanılan yapay zekanın" artık iki sene içinde prematüre örneklerle de olsa hayatımıza gireceği varsayılıyor. İşte Connect de bu geleceği temsil ediyor hem teknolojisi hem de konseptiyle...



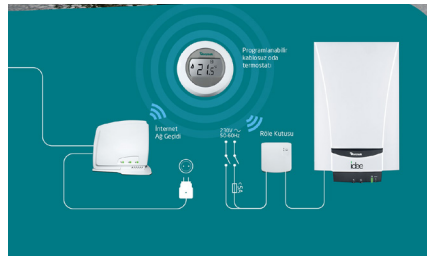
Baymak CEO'su Ender Çolak, Ankara ve İstanbul'da toplam 700 bayinin katıldığı iki ayrı toplantıda, sahneye kurulmuş dev barkovizyondan akan görüntüler eşliğinde Baymak'ın yeni ürünü ve uygulaması "Connect"i bizzat kendi anlattı. Apple TV üzerinden uygulamanın çalışma sistemini gösteren Çolak, cep telefonu üzerinden Google Play ve App Store kurulumlarını, mekan içi bağlantı ve program özelliklerini aktardı.

CONNECT NEDİR?

Baymak'ın "kombinizin yerini unutacaksınız" sloganıyla tanıttığı Connect, en basit anlamda evinizin sıcaklığını uzaktan kontrol etme fikrine dayanıyor. Bu kurguya donanım olarak bir oda termostatu, modem ve akıllı telefon uygulaması eşlik ediyor. Tabii bir de kombi... Yani Connect ile istenen her yerden kombinizle bağlantı kurma imkanı sunuluyor. Böylece evin sıcaklığı istenilen yerden, iOS ve Android işletim sistemine sahip akıllı telefon ya da tablet üzerinden ayarlanabiliyor. Eski yeni fark etmeksizin her kombiye uyumlu olan Baymak Connect ile eve gelmeden önce kombi açılarak ısıtılıyor, çıkarken de sıcaklık ayarı düşürülebilir.

NEDEN KULLANMALIYIM?

Bir kere Connect, evin sadece gerektiği ölçüde ısınmasını ve tabii ki büyük konfor sağlıyor. Peki bunu nasıl yapıyor? Connect, sürekli güncellenen hava durumu tahminlerinde göre kullanıcıyı akıllı telefona veya tablete indirilen uygulama üzerinden bilgilendiriyor. Bu sayede evinizin ihtiyaç duyacağı sıcaklığı önceden öngörebiliyorsunuz. Bu da her gün sıcaklık ayarlamak yerine, günlük ve haftalık programlama yapmaya imkan tanıyor.



Baymak'ın "kombinizin yerini unutacaksınız" sloganıyla tanıttığı Connect, en basit anlamda evinizin sıcaklığını uzaktan kontrol etme fikrine dayanıyor.

Ayrıca Connect, TPI kontrol teknolojisiyle istenilen sıcaklığa daha kısa sürede çalışarak ve daha az enerji harcayarak ulaşıyor. Bu teknoloji sıcak dalgalanmaların minimuma inmesini ve 0,1 derece hassasiyetli termostatların aksine kombinin gereksiz yere ateşlenmesini önüyor. Ayrıca Connect, kendi kendine öğrenen bir yapıya sahip. Böylece evinizin tam olarak ne kadar sürede ısındığını hesaplayarak tam zamanında devreye giriyor. Dolayısıyla tüm bu özelliklerin toplamında Connect ile gereksiz doğalgaz tüketiminin önüne geçmek mümkün oluyor ve yaklaşık yüzde 30'a varan oranlarda tasarruf edilebiliyor.

Uzaktan erişimin sağladığı diğer önemli avantajsa konfor. Normalde eve gelindiğinde açılan kombinin ortam sıcaklığını sağlaması için geçen zaman ortadan kalkıyor. Eve geldiğinizde istediğiniz sıcaklıkta bir ortam bulabiliyorsunuz. Ayrıca hayat tarzınıza göre örneğin eve geç gidecekseniz ya da planlandığınızdan erken gelecekseniz kombinizi bu duruma göre ayarlayabiliyorsunuz. Buna ek olarak Connect'i uyuyacağınız zamana göre ayarladığınızda, kombinin kapanacağı optimum zamanı kendi belirliyor ve böylece gece boyunca ideal sıcaklığın korunmasını sağlıyor.



Şampiyonlar Ligi'nde Beşiktaş'ın en önemli maçı kuşkusuz Vodafone Park'ta oynanan grubun ikinci maçı Leipzig karşılaşmasıydı. Beşiktaş'ın ilk golünü atan Ryan Babel gol sevincini takım arkadaşı Cenk Tosun ile artık bir klasik olan bu hareketle paylaştı.

Katolik İspanya kralı II. Felipe tarafından 16. yüzyılda kurulan İspanyol Donanması'nın adı okyanuslarda kazandığı sayısız savaşla "Armada Invencible" yani 'Yenilmez Armada'ya çıkar. Armada Invencible'in namı o kadar büyür ve yayılır ki, kavram günümüze kadar varlığını sürdürdü. Zaten özellikle spor turnuvalarında 'hak edenlere' 'Yenilmez Armada' denmesinin nedeni de bu...

Beşiktaş da bu yıl sergilediği performansla hem Avrupa hem de Türk kamuoyu tarafından Şampiyonlar Ligi'nin 'Yenilmez Armadası' olarak anılmaya başladı. Öyle ki, Kara Kartal grup maçlarındaki performansı ile adeta tarih yazarken rekor üstüne rekor kırdı. Türk takımları tarafından uzun süre elinden alınması zor görünen birçok ilke imza attı: "Şampiyonlar Ligi'nde gruptan namağlup çıkan ilk Türk takımı", "14 puanla en çok puan toplayan Türk takımı", "dört kez grupta en fazla galip gelen Türk takımı", "üç deplasman galibiyeti alan tek Türk takımı", "grupta en çok gol atan ve gruptan çıkarken en az gol yiyen Türk takımı"...

TARİH YAZACAĞININ SİNYALİNİ İLK MAÇTA VERDİ

Son dört sezonda Avrupa'da 19 kez iç saha maçına çıkan Beşiktaş, bunların sadece birinde yenilirken son 11 maçı da mağlubiyet yüzü görmüyor. Kara Kartallar, Nisan 2016'da hizmete giren Vodafone Park'ta ise henüz lig maçı kaybetmedi. Bu istatistiklere, Kara Kartal'ın Şampiyonlar Ligi'nde Porto, Monaco ve Leipzig olmak üzere oynadığı üç deplasman maçını kazanması eklenince "Yenilmez Armada" benzetmesinin haklılığı da ortaya çıkıyor.

Şimdi gelelim bu 'Peri Masalı'nın detaylarına... Kuşkusuz Şampiyonlar Ligi'nde gruplar belli olduğunda, Beşiktaş'ın gruptan çıkamayacağını iddia edenler, çıkacağını savunanlardan azdı.

ŞAMPİYONLAR LİGİ'NİN 'YENİLMEZ ARMADA'SI

Beşiktaş, Avrupa'da tarihe geçecek bir sezon yaşıyor. Şampiyonlar Ligi'nde Türk takımlarına ait bugüne kadarki tüm rekorları alt üst eden Kara Kartal'ın bu başarısının arkasında inanç, çok çalışma ve uzun vadeli bir perspektifle hareket etmek var.



Bunun nedeni ise her ne kadar Beşiktaş iyi bir kadroya sahip olsa da, Şampiyonlar Ligi'nin abonesi Porto, geçen yılın yarı finalisti Monoco ve Alman Ligi ikincisi Leipzig ile eşleşmiş olmasıydı. Ancak Kara Kartal, Porto'daki ilk maçta aldığı 3-1'lik galibiyet ve oynadığı futbolla "o tarih yazılacak" dedi. Ardından iç sahada alınan Leipzig galibiyeti ve Monoco deplasmanından alınan üç puan Beşiktaş'ı rakiplerinin korkulu rüyası haline getirmeye yetti. Öyle ki, İstanbul'daki Porto maçında, Porto hocasının beraberliğe razı oyunu, rakiplerinin Beşiktaş'a gösterdiği saygısının taktik tahtasına yansımış haliydi.

YEDEKLERLE ALMANYA İKİNCİSİNİ DEPLASMANDA DEVİRMEK

Gruptan lider çıkmayı bir maç kala garantileyen Kara Kartal, Almanya'da Leipzig ile formalite maçına çıktı. Üstelik yedek takımla. Öyle ki, bu maçtan üç gün önce oynanan Galatasaray derbisi kadrosundan sadece iki kişi ilk 11'de yerini aldı. Kara Kartal, gruptan çıkma iddiasındaki Leipzig'yi de geçmeyi başardı ve Avrupa'nın en iyi 16 takımı arasına girdi.

İŞTE KARA KARTAL'IN ŞAMPİYOLAR LİGİNDE KIRDIĞI REKORLAR

- 1 Şampiyonlar Ligi'nde gruptan namağlup çıkan ilk Türk takımı.
- 2 14 puanla grupta en çok puan toplayan Türk takımı.
- 3 Dört kez grupta en fazla galip gelen Türk takımı
- 4 Üç deplasman galibiyeti alan tek Türk takımı.
- 5 En çok gol atan ve gruptan çıkarken en az gol yiyen Türk takımı.

Beşiktaş'ın başarısının arkasındaki en önemli etken bu resimde olduğu gibi takım ruhu ve arkadaşlık.



Şimdi tarih yazan kadronun hakkını isim isim vermeye çalışalım. Elbette Beşiktaş'ın iyi bir kadrosu vardı. Pepe, Babel, Quaresma, Adriano gibi dünya futbolunda marka olmuş isimler bir tarafta, Cenk Tosun, Oğuzhan Özyakup, Tolgay Arslan, Gökhan Gönül, Caner Erkin gibi kaliteli yerliler diğer tarafta. Ancak Beşiktaş'a başarıyı getiren asıl detay, her ne kadar bazılarının yaşları futbol için ilerlemiş de olsa yabancı yıldızlarının hiç birinin İstanbul'a emeklilik ruhuyla gelmemiş olması. Öyle ki, her biri kariyerlerine yeni altın sayfalar açtukları gibi unutulmaya yüz tutmuş olanlar da yeniden dünya arenasında hatırlanmaya başladı.

Örneğin Türkiye'de ilk olarak Kasımpaşa'ya transfer olan, ardından Körfez Bölgesi ve sonrasında Deportivo'ya giden Ryan Babel, Beşiktaş'a geldikten sonra yükselen performansı ile altı yıl sonra yeniden Hollanda Milli Takımı'na seçildi. 34 yaşındaki Ricardo Quaresma bırakın emeklilik günleri geçirmeyi, adeta 20 yaşında Barcelona'ya transfer olduğu dönemini yaşıyormuşçasına oynuyor. Yedi yıl Barcelona forması giyen ve Beşiktaş'a transfer olduğunda, önce 'yatmaya geldi', ilk

yılında iyi performans gösterince de 'Çin'e gider' denilen Adriano'da ise başarıya aç, kendini ispatlamak zorunda olan bir genç futbolcu coşkusu, buna karşı yıllarını üst düzey olarak bu işe vermiş bir oyuncunun bilgililiğinde... Aldığı 4,2 milyon euro yıllık ücreti ve kariyeriyle takımın ilk forveti olarak alınan Alvaro Negredo ise Cenk Tosun'un yedeği olmayı sorun yapmayacak kadar adil. Son 10 yılda dünya futbolunun devi Real Madrid'in defansının değişmezi olan Pepe'nin ise sahadaki performansı parmak ısırtacak cinsten. Başkan Fikret Orman'ın onun için söylediği "Pepe, Ümraniye'de genç takım oyuncularına bildiklerini öğretiyor, onları çalıştırıyor" sözleri, Portekizli yıldızın neden yıllardır zirvenin değişmezi olduğunu da kanıtlar nitelikte...

YABANCI VE YERLİNİN HARLANMANLAMASI

Avrupa'da büyük hedeflere ulaşmak için sezon başında yerine Hırvat Milli Takımı'nın ünlü stoperi Vida düşünülen (hatta bu isimle devre arası için söz kesildi) Tosic ise gösterdiği performansla adeta düşman çatlatıyor. Her ne kadar bu sezon oynadığı futbol dönem dönem eleştirilse de gole ihtiyaç duyulan en kritik anlarda sihirli dokunuşlarıyla sahne alan Talisca, rakiplerin korkulu rüyası olmaya devam ediyor. Zincirin en önemli halkası olan ve şarap gibi yıllandıkça güzelleşen Atiba ve kaleci Fabri'nin performansı da dikkate değer. Inter'den transfer olan Medel ve geçen sezon Fenerbahçe'de kiralık oynayan Lens ise yedek kalmayı dert etmeyip her geçen gün takıma daha fazla adapte oluyor. Bu tabloya yerlilerin zirve yapan performansları da eklenince Kara Kartal tam anlamıyla bir 'Yenilmez Armada' oluyor. Yerlilerden söz açılınca ilk paragrafı kuşkusuz Cenk Tosun'a ayırmak gerekiyor. Attığı goller, yaptığı asistler ve gösterdiği performansla İngiltere ve İspanya'dan birçok kulübü peşinde koşuran genç forvet kuşkusuz bu yıl Beşiktaş'ın en önemli kozu. Cenk'e, Tolgay, Oğuzhan, Gökhan ve



34 YAŞINDAKİ
RICARDO
QUARESMA
BIRAKIN
EMEKLİLİK
GÜNLERİ
GEÇİRMİYİ,
ADETA 20
YAŞINDA
BARCELONA'YA
TRANSFER
OLDUĞU
DÖNEMİNİ
YAŞIYORMUŞ GİBİ
OYNUYOR.

Caner'in futbolu da eklenince başarı kaçınılmaz oluyor. Saydığımız bu yerli ve yabancı 'ayaklar' Şenol Güneş gibi bir ustanın elinde harmanlanınca Kara Kartal'dan üst turlara yönelik beklentilerin de önünde hiçbir set kalmıyor.

Şampiyonlar Lig'inde gruptan çıkarak psikolojik eşiği aşan usta teknik adam ve ekibi, son 16 turunda kurada, Real Madrid ile birlikte en zorlu rakip olan Alman Panzeri Bayern Münih ile eşleşti. Maçlarını 75 bin kişilik Allianz Arena'da oynayan Alman devinin kadrosundaki oyuncuların toplam piyasa değeri ise 600 milyon Euro. Bu rakam 114 milyon Euro olan Beşiktaş'ın piyasa değerinin neredeyse 6 katı. Bayern Münih'in, 5 Şampiyonlar Ligi şampiyonluğu, 3 Avrupa Ligi şampiyonluğu, 27 Almanya şampiyonluğu, 18 Almanya Kupa şampiyonluğu, 1 FIFA Club Word Cup Winner şampiyonluğu bulunuyor. Bütün bu rakamlar Kara Kartal'ın şubatta oynanacak maçlarda tur



SON 10 YILDA
DÜNYA
FUTBOLUNUN
DEVİ REAL
MADRİD'İN
DEFANSININ
DEĞİŞMEZİ OLAN
PORTEKİZLİ
PEPE'NİN
BEŞİKTAŞ'TAKİ
PERFORMANSI
ADETA PARMAK
ISIRTACAK
CİNSTEN.

şansının ne kadar zor olduğunu gösterse de elbette ki, durumu imkansız da kılmıyor. Kadrosunda James Rodriguez, Lewandowski, Robben, Müller, Ribery, Vidal, Thiago gibi dünya çapında yıldızları bulunan Bayern Münih'in, kurada Beşiktaş ile eşleşmesi Almanlar'ı çok mutlu etti. Çünkü, onlara göre kuradaki en zayıf halka Kartal'dı. Öte yandan işte tam da bu düşünce Beşiktaş için imkansız gibi görünen turun anahtarı olabilir. Şöyle ki, grup maçlarında zorlu 3 deplasmanda da galibiyet ile dönen Beşiktaş, kendisine karşı açık futbol oynayan rakipleri yenmeyi başarıyor. Futbol otoritelerine göre, turun akıbeti Almanya'daki ilk maçta belirlenecek. Beşiktaş, İstanbul'a eleme ihtimaliyle dönerse Vodafone Park'ta atmosferin de yardımıyla şansını artırabilir. Duygusallığı mantıkla dengeleyecek bir Beşiktaş, pekala Bayern'i de eleyebilir. Böyle bir durumda ise Şenol Güneş ve talebelerinden yarı final veya final istemek hiç de hayalci olmayacak.



KARA KARTAL'A 'GÜNEŞ' DOĞURAN ADAM

Beşiktaş'ın son yıllarda hem Süper Lig hem de Avrupa'daki önlenemez yükselişinin en önemli mimarı ise kuşkusuz Siyah Beyazlılarda üçüncü sezonunu geçiren Şenol Güneş. İki yıl üst üste Süper Lig şampiyonu olarak Beşiktaş taraftarının sevgilisi haline gelen Şenol Güneş, bu sezonki Şampiyonlar Ligi performansı ile de tüm Avrupa'da adından söz ettirmeye başladı. Bu nedenle de Şampiyonlar Ligi'ne özel olarak motive olduğu bilinen ve bu ligde tarihi bir başarı için Süper Lig bile gözardı ettiği ettiği de aşikâr olan Güneş'in, Bayern Münih maçlarında şapkadan tavşan çıkaracağına inananların sayısı hiç de azımsanmayacak kadar çok.



Kiptaş Genel Müdürü İsmet Yıldırım farklı sektörlerde iş yapanların yanına iki teknik personel alıp inşaat sektörüne girmesini doğru bulmadığını söylüyor.

EVİ OLMAYAN KALMAYACAK

Kiptaş, 2018'de İstanbul'da dev bir sosyal konut projesi hayata geçirecek. Genel Müdür İsmet Yıldırım, 2018'de evi olmayan vatandaşları piyasanın çok altında rakamlarla ev sahibi yapacaklarını söylüyor.

Kiptaş, Türkiye'nin en köklü ve yapısı itibarıyla en farklı inşaat firmalarından. 1987'de yabancı sermaye ortaklığıyla imar planı ve mimari projeler yapmak üzere "İmar Weideplan" ismiyle kurulan şirket, 1989 yerel seçimlerinden sonra atıl hale gelerek tasfiye noktasına geldi. 1994 yerel seçimleri sonrasında, "İstanbul Konut İmar Plan Sanayi ve Ticaret A.Ş." unvanını alarak yeniden yapılandırıldı. Şirketin ana misyonu da İstanbul'un çarpık yapılaşmasına çözüm getirmek olarak belirlendi ve Mart 1995'de faaliyete başladı.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi bünyesindeki şirket, o tarihten sonra hızlı bir büyüme ivmesi yakaladı. Aynı yılın mayıs ayında ilk projesi "Başak-Hilal Toplu Konutları"nın temelini atan şirket bugüne kadar tam 75 bin konut üretti. Tabii Kiptaş sadece bir konut üreticisi değil. Aynı zamanda inşa ettiği konutların ihtiyacı olan yolları, atıksu ve yağmursuyu kanallarını, içme suyu isale hatlarını, enerji, telefon, doğalgaz hatları, sokak aydınlatmaları, peyzaj uygulamaları, ağaçlandırma, çocuk oyun alanları, otoparklar, çarşı, dini ve sağlık tesisleri, okul, kreş ve spor alanlarını da yapıyor.

Kiptaş kuruluşunun 23'üncü yılına girerken yine aynı misyonla dev bir projeye başlıyor. Kiptaş Genel Müdürü İsmet Yıldırım, 2018'de evi olmayan İstanbulluları piyasanın çok altında ev sahibi yapmak amacıyla hazırlıklara başladıklarını anlatıyor. Yıldırım, vatandaşları ucuz fiyatlarla ev sahibi yapmak için hayata geçirdikleri projelerin her zaman büyük ilgiyle karşılandığını söyleyerek konjonktürel sebeplerden dolayı piyasa dönemsel olarak yavaşlasa dahi Kiptaş projelerinin her zaman alıcıyla buluştuğunu ifade ediyor.

İsmet Yıldırım, Baymaklife'a gayrimenkul sektörünü ve Kiptaş'ın yeni projelerini anlattı.

■ **İstatistiklere göre konut satışlarında artış var. Sektör oyuncularına ise piyasanın sıkışık olduğunu söylüyor. Siz mevcut tabloyu nasıl görüyorsunuz?**



Genel olarak piyasada böyle bir algı var. Bu da faizlerin yüksek olmasından kaynaklanıyor. Çünkü yatırımcılar faizin yüksek olduğu dönemlerde konut yerine başka yatırım araçlarına yöneliyor. Bu, ekonominin ana kaidesi. Ama ihtiyaç sahibi vatandaş da uygun şartlarda konut bulduğu zaman fırsatı kaçırmıyor. O nedenle genel konjonktür Kiptaş için geçerli değil. Kiptaş piyasaya ne kadar konut çıkarırsa çıksın, millet takdir ediyor.

■ **Gayrimenkul firmalarının fiyatlandırma konusunda daha dikkatli mi olması gerekiyor?**

Zaten bu nedenle sık sık müteahhitlerin kar marjlarını indirmesi gerektiğini söylüyorum. Yüzde 30-50 yerine, yüzde 10 kar edecekler. Kimsenin muhasebesini tutmuyorum ama böyle zamanlarda firmaların kendine ayar çekmesi gerekebiliyor. Ayrıca "hep kazanacağım" diye birşey yok. Bazen kar marjını düşürür, başa baş noktasına gelirsın, piyasada itibarını kurtarırsın. Otelciler bir dönem dibe vurdu. Ama sonra tekrar yükselişe geçtiler. Sadece Türkiye'de değil tüm dünyada denge böyle sağlanıyor. Kaldı ki müteahhitler çok iyi dönemler geçirdi. Bu arada farklı sektörlerden girişlerle müteahhit olmayanlar da müteahhit oldu.

■ **Gerçekten de son dönemde müteahhit sayısındaki artış çok tartışılıyor...**

Tabii farklı sektörde iş yapan

"ASLINDA ARTIK
LÜKS KAVRAMI
DEĞİŞTİ.
YAPTIĞIMIZ
SOSYAL
KONUTLARIN
DA LÜKSTEN
BİR FARKI YOK.
HESABINI
KİTABINI BİLEN
MÜTEAHHİT
İSTANBUL'DA
ZARAR
ETMEZ DİYE
DÜŞÜNÜYORUM."

birinin yanına iki teknik personel alıp inşaat sektörüne girmesini doğru bulmuyorum. Bu ne kadar doğru, tartışmak lazım. Bence herkesin kendi mesleğiyle yücelmesi lazım. Sanayiciyse parasını, enerjisini gayrimenkule ayıracağına sanayi sektöründe daha büyük yatırımlar yapsın. Sektöre giriş çıkışlarla ilgili bir denetim mekanizması gerekiyor.

■ **Müteahhitler kar marjını düşürsün diyorsunuz, İstanbul pahalı mı?**

Tabii aslında İstanbul'un değeri bu değil. Fakir fukara haricinde daha yüksek fiyatla konut satılması lazım. Londra, Paris, New York gibi metropollere kıyaslandığında İstanbul'da fiyatlar çok düşük. Hatta yabancılar için bedava diyebiliriz.

■ **Ancak lüks konutta arz fazlası olduğu söyleniyor. Siz katılıyor musunuz bu görüşe?**

Aslında artık lüks kavramı da değişti. Yaptığımız sosyal konutların da lüksten bir farkı yok. Asansörü, cephesi değişmiyor. Kapalı-açık otoparkını da yapıyoruz. Yani sosyal konut ile lüks arasındaki fark belki sadece parkesinde, mutfak dolabında... Zaten İstanbul'a da kötü bina yapmamak lazım. İstanbul bir değer. Hesabını kitabını bilen müteahhit İstanbul'da zarar etmez diye düşünüyorum. Tabii aynı anda birkaç proje yapıp arz fazlası da yaratmamak lazım.



BİNALAR ÜÇ KATI GEÇMEYECİK

■ Süleymaniye'de devam eden çalışmalarınız var. Ne aşamada bu proje?

Tarihi alanlarda yenileme projemiz var. Planlamasını ve arsa meselelerini bitirmek üzereyiz. Süleymaniye çok eski bir yerleşim yeri. Tarihte önemli bir yeri var. Fakat zaman içinde çok kötü bir hal almış, merdivenaltı firmalar orada imalat yapmaya başlamış. Tarihi binalar korunamamış. Eski eserler yıkılmış. Uzun yıllardır bu bölgenin yenilenmesi için üniversiteler, belediyeler çalışmalar yapmış. Kiptaş olarak bu görevi üstlendik ve yedi-sekiz senedir de bunun üzerine çalışıyoruz. 733 parselde, 39 adada iki-üç mahalleyi içine alan 2 bine yakın konut ve dükkanların yapılacağı bir proje haline getirdik.

■ Nasıl bir proje var gündeminizde?

Süleymaniye Camisi'nin duvarından başlayan, sahile kadar dev bir kentsel yenileme olacak. Tarihi eserler korunacak. Altı-yedi katlı çirkin yapılar yıkılacak. Yerine maksimum üç katlı yeni konutlar yapılacak. Bu bölgeyi eski Osmanlı-Türk mahalleleri şeklinde üç katı geçmeyen binalarla, sokak kültürüyle yeniden ayağa kaldıracamız.

"MÜTEAHHİTLERİN
KAR MARJLARINI
İNDİRMESİ
GEREKİYOR.
YÜZDE 30-50
YERİNE, YÜZDE 10
KAR EDECEKLER.
KİMSENİN
MUHASEBESİNİ
TUTMUYORUM
AMA BÖYLE
ZAMANLARDA
FİRMALARIN
KENDİNE AYAR
ÇEKME Lİ."

333 tarihi eser niteliğindeki ev ve işyeri de korunacak. Birkaç adada konaklama da düşünebiliriz. Proje bittiğinde burası tekrar İstanbul'un çekim alanı olacak.

■ Bölgede oturan vatandaşlarla anlaşıldı mı?

Yüzde 10'luk bir kesim, konutlarını kendileri yapacak. Kalan yüzde 90'ı da satın alma ve istimlak şeklinde olacak. Vatandaşların yüzde 65'iyle rızayla anlaşıldı. Yüzde 25 istimlak söz konusu. İstimlaklarda da belli bir noktaya geldik.

■ Projenin büyüklüğü ve çalışmalara ne zaman başlanacağı konusunda bilgi verebilir misiniz?

650 milyon dolarlık bir proje ve 2018'de düğmeye basılması planlanıyor. Ancak hemen 2018'de satışa çıkmayız.

■ Kentsel dönüşüm çerçevesinde yaptığınız diğer projeler ne aşamada?

Kentsel dönüşüm bizim için çok önemli. 10-15 sene perspektifinde İstanbul'un yüzde 60'ının yenilenmesi lazım. Dolayısıyla bu konunun mutlaka teşvik edilmesi gerekiyor. Biliyorsunuz yeni yasalar çıktı. Bu doğrultuda Kiptaş'ın da çalışma alanları var. Vatandaşa da bunu doğru anlatarak, bilhassa ilçe belediyeleri, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile el ele vererek İstanbul'da bir seferberlik ilan edilebilir. 1,5 milyona yakın yenilenmesi gereken konut stoğu var. Bizim de yedi-sekiz ilçede kentsel dönüşüm çalışmalarımız var. Bahçeşehir, Esenler, Bayrampaşa, Kartal, Avcılar ve Eyüp'te toplam 10 bin konutun yerinde dönüşümü için düğmeye basıldı.

LOCA MAHAL'E BÜYÜK İLGI

■ Loca Mahal Veliefendi'de satışlar nasıl?

Loca Mahal Veliefendi bin 262 konut ve 75 ticari üniteden oluşan bir kentsel dönüşüm projesi. Orada henüz satışa çıkmadan binlerce talep aldık ve satışa çıkan 460 konutluk ilk etabın yaklaşık yarısının satışı da tamamlandı. Çok büyük bir ilgi oldu. Çünkü piyasada metrekare fiyatları 10-12 bin lira seviyesindeyken 6-7 bin liradan satışa çıktık. İnsanlar da fırsatı kaçırmadı. Bu projeye şimdiden bitmiş gözüyle bakıyoruz.

SU ÇOK GÜZEL GELSENE!

*Baymak Aqua Prismatic Jet,
çift ısıtıcı teknolojisi sayesinde
suyu çok daha hızlı ısıtarak
zamandan tasarruf sağlar,
banyo keyfinizi ikiye katlar.*



2 adet x 2kW ısıtıcı
kullanabilme imkanı*
Akıllı programlanabilme**
Donma koruması***
4 farklı kapasite****

 baymak

BDR THERMEA GROUP

*İster tek, ister çift ısıtıcı kullanabilme imkanı sağlar. **Evden çıkarken ayarlayın, döndüğünüzde sıcak suyunuz hazır olsun.
***Cihaz içindeki su sıcaklığı 5 °C'nin altına düştüğünde cihaz devreye girerek kendini donmaya karşı korur.
****50, 65, 80 ve 100 litrelik 4 farklı kapasite seçeneğinden ihtiyacınıza uygun olanı seçebilirsiniz.

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



Bonus'a özel **9 taksit**

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

FUARLARIN EFENDİSİ

2017'nin dünya genelinde en çok ziyaretçi çeken yapı, inşaat ve enerji fuarı "The Big 5 Show Dubai"de gösterişli standıyla yer alan Baymak, büyük inşaat projelerinin sürdüğü Ortadoğu pazarındaki gücünü pekiştirdi.

Dünya pazarlarında gücünü artırma, Baymak'ın stratejisinde önemli bir yer tutuyor. BDR Thermea sonrası büyük bir ihracat hamlesi başlatan Baymak'ın ürünleri bugün 30'dan fazla ülkede kullanılıyor. Türkiye'ye sağladığı katma değeri sürekli artırmaya çalışan Baymak'ın yeni pazarlara ulaşma hedefinde uluslararası fuarlar en önemli araçlardan biri... Son dönemde Milano, Frankfurt, Nijerya gibi birçok fuarda boy gösteren Baymak, son olarak 26-29 Kasım tarihlerinde "The Big 5 Show Dubai"ye katıldı.

1978'den bu yana her yıl yapılan "The Big5 Show Dubai", Ortadoğu ve Afrika'nın en büyük inşaat, yapı, enerji fuarı unvanına sahip. Dubai'de bu yıl 38'incisi düzenlenen fuarda bu sene ilk defa HVAC firmalarına ayrı bir salon açıldı. Zabeel 4 adı verilen bu salon da Baymak, 49 metrekareli özel tasarım standıyla yer aldı. Standında güneş enerji paket sistemi, inverter klima, kombi, elektrikli su ısıtıcıları, merkezi ısıtma kazan, panel radyatör ve boyler gibi geniş ürün yelpazesindeki cihazları sergileyen Baymak'ın özellikle güneş enerji paket sistemi ve elektrikli su ısıtıcılarına ziyaretçiler yoğun ilgi gösterdi.

Türk yapı ve inşaat sektörü açısından büyük önem taşıyan fuarda ısıtma-soğutma sektöründe tek marka olan Baymak, standında Birleşik Arap Emirlikleri Büyük Elçisi Can Dızdar, Dubai Konsolosu Erdem Ozan, Dubai Ticaret Müşaviri Hasan Onal, Türk Dubai İş Konseyi Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Esen'i ağırladı.

The Big5 Show Dubai'ye güçlü bir ekiple katılan Baymak'ın standı ziyaretçilerin yoğun ilgisi nedeniyle sürekli kalabalıktı. İhracat Bölge Yöneticileri Şimşek Kısaçam ve Gülsen Çetin, Pazarlama Müdürü Volkan Binzet ve İş Geliştirme Direktörü Ufuk Berber, fuar süresince yüzlerce firma sahibi,



Türk yapı ve inşaat sektörü açısından büyük önem taşıyan fuarda ısıtma-soğutma sektöründe tek marka olan Baymak'ın standına başta Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Bahreyn, İran, Fas ve Mısır olmak üzere birçok ülkeden gelen ziyaretçiler yoğun ilgi gösterdi.



Dubai'de bu yıl 38'incisi düzenlenen fuarda bu sene ilk defa HVAC firmalarına ayrı bir salon açıldı. Zabeel 4 adı verilen bu salonda Baymak, 49 metrekareli özel tasarım standıyla yer aldı.



ithalatçı firma, satın alma mühendisi, inşaat şirketi temsilcileri ve danışmanı ile yüz yüze görüşüp önemli iş bağlantıları gerçekleştirdi. Başta Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Bahreyn, İran, Fas ve Mısır olmak üzere birçok ülkeden ziyaretçilerle buluşan Baymak yönetim ekibi, en yoğun ilginin Körfez ülkelerinden geldiğini ifade etti.

142 ÜLKEDEN 100 BİN KATILIMCI

Baymak yöneticileri, "Bu bölgelerde yapılan devasa projeler için ne kadar güçlü aday olduğumuzu, bu ilgiyle pekiştirmiş olduk" değerlendirmesinde bulundu.

Dubai'yi bir finans ve ekonomi merkezi konumuna getirmeye

FUARDA
BAYMAK'IN
ÖZELLİKLE
GÜNEŞ ENERJİ
PAKET SİSTEMİ
VE ELEKTRİKLİ
SU ISITICILARINA
ZİYARETÇİLER
YOĞUN İLGİ
GÖSTERDİ.

çalışan Birleşik Arap Emirlikleri yönetimi, bu planını dünyada adını duyuran uluslararası gözde fuarlar organize ederek gerçekleştiriyor. 142 farklı ülkeden gelen 100 bin kişiye yakın katılımcının ziyaret ettiği "The Big5" fuarı da, Ortadoğu başta olmak üzere Afrika ve Asya'dan gelen ziyaretçilere ev sahipliği yaptı. Türkiye'nin de ana sponsorlarından biri olduğu "The Big5" fuarına 59 ülkeden 2 bin 586 firma katıldı.

Bu rakamla "The Big5", 2017'nin dünya genelinde en çok ziyaretçi çeken yapı, inşaat ve enerji fuarı oldu. Bunun temel nedeni BAE'nde devam eden büyük inşaat projeleri. Zaten Türk yapı ve inşaat sektörü de bu nedenle fuarda 200'e yakın şirketle yer aldı.



KALPLERİ SICACIK YAPIYORUZ

Baymak "Türkiye'de Isıtacak Çok Şey Var" imaj filmiyle yayında. "İşimiz Sizi Anlamak" mesajıyla Baymak'ın yeni dönem iletişim stratejisini yansıtan film, sıcacık kalması gereken şeylerin sadece evler olmadığını, insanların hayatlarındaki küçük detaylara değinerek anlatıyor.

Antalya'daki Aile Toplantısı'nda CEO Ender Çolak, sahneye yansıtılmış dev ekranda Baymak'ın yeni reklam filmini oynattıktan sonra kendisini dinleyen yaklaşık 500 bayiye dönüp, "Baymak bu ülkenin sesi, bu ülkenin iklimlendirme sektörünün en büyük markası. Bu reklam filmi bunun resmi duyurusudur" dedi. Sonra sözlerine şöyle devam etti: "Çünkü bu firma Türkiye'nin bir mozaigi. Bu film de gerçeği yansıtıyor.

Televizyonlarda yayınlanmaya başladığı andan itibaren Baymak'ın "Türkiye'de Isıtacak Çok Şey Var" imaj filminin yönetmen koltuğunda Serter Tirmik oturuyor. Prodüksiyonu



Okuldan eve dönerken üşümüş halde gördüğümüz minik Ayşe, hızlı bir şekilde evine girdikten sonra sıcacık evinde yağan karın keyfini çıkarıyor.

Asitane Yapım tarafından gerçekleştirilen kampanya, Titrifikir imzası taşıyor. 7'den 70'e herkesin içini ısıtan Baymak imaj filmi Türkiye'nin en seçkin kanallarında

6 Aralık tarihinde yayına girdi. 50 yıldır durmak bilmeden milyonlarca kişiyi ısıtan Baymak, reklam filmi ile izleyenlerin kalplerine de sıcacık duygular bıraktı. Hedefi sadece binalar olmayan, insanı anlayan ve onlara dokunan 49 yıllık büyük beğeni toplayan bu reklam filmi ile tüketicisi ile ekranlarda buluştu.

TÜM KARAKTERLER EVİMİZ'DEN ÇIKTI

Filmde oynayan karakterler, hepimizin aşına olduğu hayatları canlandırıyor. Minik Ayşe, Aslı ve Ayla-Necmi çifti gündelik yaşamımızda hepimizin bildiği doğal hayatlar... Bütün içtenliğiyle yapılan roller ise cabası. Baymak ekibi kast seçiminde bu yüzden hiç zorlanmadı. Senaryoda kafalarında oluşan karakterler adeta

karşılarında can bulmuştu. Bu doğal seçimlerden dolayı da filmde izlediğiniz sıcacık duygular 7'den 70'e herkesi sardı.

SIMSICAK İKİ GÜN

Reklam filminin çekimleri tam iki gün sürdü. Gün olarak ise Cuma ve Pazar tercih edildi. Cuma günü sabah saat 08:00'de başlayan çekimler akşam 22:30'a kadar sürdü. Buradaki çekimde Ayla-Necmi çifti ve Aslı'nın sahnesi kameraya alındı. Çekim Baltalimanı'nda çok mütevazı bir evde gerçekleşti. Aynı evin farklı noktasında birbirinden ayrı iki hayat kameraya alındı. Evin odası Aslı'nın yatak odası olarak mutfak ise Ayla-Necmi çifti ile hayat buldu. Aslı'nın sabah yatağından kalkıp her yerin karlarla kaplı olduğunu gördüğünde yüzünde oluşan mutluluk, izleyenleri öğrencilik yıllarına götürdü. Ayla-Necmi çiftinin birbirlerine olan sevgisi ve sadakati Baymak'ın yıllardır tüketicilerine karşı hissettiği duygularına bir nevi tercüman oldu.

MINİK AYŞE VE AİLESİ

Pazar günü ise çekim bambaşkaydı. Çünkü çekim sırası sizlerin Minik Ayşe olarak tanıdığı Küçük Emine'nindi. Çekimler İznik'in küçük bir kasabasında gerçekleşti. Mevsim koşulları gereği yağmayan kar tabiki de Baymak için bir engel değildi. Sabah 08.00'de tüm kasaba bir anda bembeyaz bir örtüye uyandı. Nasıl mı? 06.00'da başlayan suni karlama çalışmasıyla Baymak tüm kasabayı bembeyaz yapmıştı. Çevre halkı gerek kar tabakasından gerekse kasabalarında ilk defa çekim olmasından dolayı çok memnun olmuşlardı. Çekime ilgi inanılmaz yoğundu. 50 kişilik bir ekiple İznik o gün yeni baştan hayat bulmuştu. Karlama çalışması bittikten sonra sıra çekimlere gelmişti. Karşımız da artık karlar üzerinde bata çıka yürüyen Minik Ayşe vardı. Okuldan eve dönerken üşümüş halde gördüğümüz miniğimiz hızlı bir şekilde evine giriyor ve sıcacık evinde yağın karın keyfini çıkarıyordu. Son sahne de ise Minik Ayşe'yi ailesi ile salonda ödev yaparken görüyoruz. Baymak bu sahnede ise Emine'yi (Ayşe) gerçek ailesi ayırmadı. Babası elinde gazete, Annesi elinde örgü ve kardeşi ise mandalina soyarken aile sıcaklığını hepimize yaşattı.



İstanbul Baltalimanı ve İznik'te gerçekleşen reklam filminin çekimleri tam iki gün sürdü. Filmde oynayan karakterler, hepimizin aşına olduğu hayatları canlandırıyor. Minik Ayşe, Aslı ve Ayla-Necmi çifti gündelik yaşamımızda hepimizin bildiği doğal hayatlar.



GELECEK EMİN ELLERDE

Baymak'ın çocuklarımızın enerji konusundaki farkındalığını artırmak için başlattığı sosyal sorumluluk projesi "Çocukİstanbul" kapsamında şimdiye kadar 6 bin 800 öğrenciye ulaşıldı.

Baymak'ın ürün ve üretim politikasının özünde yerleşen temiz enerji ve enerji tasarrufu anlayışını gelecek nesillere de aktarmak ve çocukların bilinçlenmesine katkıda bulunmak amacıyla büyük bir kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) projesine başladığının müjdesini bir önceki sayımızda vermiştik. "Çocukİstanbul" adlı proje kapsamında Santralistanbul Enerji Müzesi'nde düzenlenen "Enerji Eğitimi Programı"na sponsor olan Baymak, bu eğitimin tüm devlet okullarındaki öğrencilere ücretsiz sunulmasına imkan sağlıyor.

Okulların açıldığı eylül ayından bu yana 6 bin 800 öğrenci kaydı alan proje geleceğin büyüklerine enerjinin önemini anlatmaya başladı. Peki Enerji Müzesi'ndeki eğitim, çocuklarda nasıl bir iz bırakıyor? Eğitime katılan çocuklarımızdan bazılarının gözünden bu sorunun yanıtı şöyle...

İŞTE ÖĞRENCİLERİN GÖZÜNDEN ENERJİ MÜZESİ EĞİTİMİ

■ "Konuşan Enerji Kartları" ile eğlenerek yeni bilgiler öğrendik. Ayrıca arkadaşlarımla bir konu hakkında tartışmak ve yeni birşeyler öğrenmek hoşuma gitti. (8. sınıf öğrencisi)

■ Bu programdan sonra enerjiyle ilgili görüşlerim tabii ki değişti. Dünyayı yönetme gücüm olsa fosil kaynakları kullanmayarak dünyaya zarar vermelerini engelleyebilirdim (7.sınıf öğrencisi)

■ Burada herşeye dokunabildik. Çok güzel oyunlar oynadık. Burayı herkese tavsiye edeceğim. (3. sınıf öğrencisi)

■ Alternatif enerji ve fosil kaynakların hayatımıza olan olumlu, olumsuz etkileri, fosil kaynakların gelecekte bize ne tür sıkıntılar yaratacağı ve hayatımızda ne tür yere sahip olduklarını anladım. Dünyada



enerjinin nasıl doğru kullanılması gerektiği ve enerji sorunuyla ilgili yapılan çalışmalarını öğrendim. (8. sınıf öğrencisi)

■ Alternatif enerji kaynaklarının aslında çok daha önemli olduğunu, tükenen enerji kaynaklarının hayatımızda çok önemli bir yer kaplamasına rağmen doğaya zarar verdiğini öğrendim. (7. sınıf öğrencisi)

■ Bu programdan sonra enerjiye olan ilgim arttı. (4. sınıf öğrencisi)

■ Karbonun dünyaya verdiği zarar nedeniyle insanoğlunun kendini yavaş yavaş tükettiğini, pillerin ve trafoların nasıl çalıştığını ve elektriğin ilk kullanıldığı zamanlarda nasıl dağıtıldığını öğrendim (8. sınıf öğrencisi)

DEVLER SAHNESİ

Teknik Yapı ve Nef... Türkiye'nin son dönemdeki en önemli ve en yenilikçi iki inşaat firması. Bilin bakalım son projelerinde kimi tercih ettiler?

TEKNİK YAPI EVORA

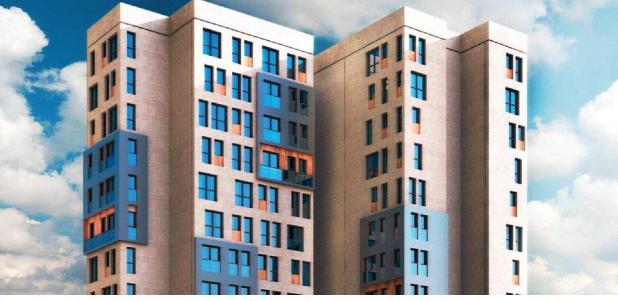


Denizli'nin Yeni Yaşam Alanı

İstanbul'un ses getiren projelerinin mimarı Teknik Yapı, Denizli'nin simgesi olmaya aday bir yaşam merkezine imza atıyor. Çoğunluğu yeşil alan ve sosyal tesis olmak üzere 115 dönüm üzerine inşa edilen Evora Denizli, toplam 5 bin kişiye ev sahipliği yapacak. Farklı boyutta ticari alanlarında bulunduğu Evora Denizli,

kentin yükselen semtlerinden Merkezefendi'de inşa ediliyor. Teknik Yapı, bu dev projenin 1. Etap'ında Baymak'ı tercih etti. Bu kapsamda Baymak, Evora Denizli'nin süpervizörlük hizmetinden, akış ve elektrik şemalarının hazırlanmasına kadar tüm teknik destek hizmeti verecek. Ayrıca toplam 81 duvar tipi yoğunmalı kazanın satışı gerçekleşti.

NEF39 SEYRANTEPE



Konforlu Isıtma

Nef Seyrantepe 39, kentin merkezinde çalışanların tüm beklenti ve taleplerini karşılayabilecekleri bir yaşam alanı mottosuyla Seyrantepe'de hayata geçiriliyor. Son dönemin en yenilikçi inşaat firmalarından Nef tarafından, Türkiye'de ilk defa fold home

konseptiyle inşa ediliyor. Böylece sakinlerine 24 odalı bir daire imkanı sunan bu projede, Nef Baymak'ın Lectus kazanlarını tercih etti. Bu kapsamda yedi kazanın satışını yapan Baymak ayrıca projenin süpervizörlük hizmetlerini de üstlendi.

GREENOX URBAN



Yeşilin Tercihi

Türkiye'nin en yeşil binası olarak tanıtılan ve İstanbul, Büyükdere Caddesi'ne dört dakika uzaklıkta inşa edilen Greenox Urban projesi, yüksek enerji tasarrufu sağlayan malzeme seçimi, özel yalıtımı ve bitkilerinin sağladığı klima

etkisiyle yüksek enerji ve ısı verimliliği sunuyor. Farklı ihtiyaçlara göre tasarlanan, 1+1 ve 2+1 olmak üzere farklı tip daire seçenekleri sunan Greenox'ta, Baymak Lectus duvar tipi yoğunmalı kazanlar tercih edildi.

OCEAN EFTALIA



Otellerin İlk Seçimi

Eftalia Hotels Group otellerinin en yenisi olan Antalya'daki Ocean Eftalia'da 816 oda ve 2 bin 500 yatak kapasitesi bulunuyor. 120 bin metrekare kapalı alana sahip projede yüzme havuzu, SPA merkezi, çocuk eğlence evi ve

sosyal alanlar mevcut. Daha önceki otellerinde de ısıtma sistemleri konusunda Baymak ürünlerini tercih eden Eftalia Hotels Group yeni projesinde de bu ilkesinden vazgeçmedi. Ocean Eftalia'da toplam 15 adet ısı pompası kullanıldı.

KIŞ BAŞLIYOR

Kış, nüfusun ve araçların artması nedeniyle kent hayatında bir zule dönüşmüş durumda. Dolayısıyla kışın tadı asıl dağlarda ve yeşilin yoğun olduğu yerlerde yaşanabiliyor artık. İşte sömestr yaklaşırken kışın keyfini çıkarabileceğiniz yerler...



1

BULGARİSTAN - BANSKO

HEM UCUZ HEM YAKIN

Bulgaristan son yıllarda kış turizmüne yaptığı yatırımla kayak severlere farklı bir alternatif sunuyor. Alpler ya da pahalı kayak merkezlerine bütçesi yetmeyen kayakçılar için Bulgaristan ucuzluğuyla oldukça cazip. Zaten bu nedenle son yıllarda Türkiye'de de en popüler kış rotalarından biri haline dönüştü. Bulgaristan'ın en popüler rotalarının başında Bansko geliyor. Burası son yıllarda dünya çapında düzenlenen kayak turnuvalarına da ev sahipliği yapmaya başladı. Ülkenin en çok kar yağışı alan

ve karın en uzun süre yerde kaldığı bölge olan Bansko da farklı seviyelerde 17 pist bulunuyor. Bulgaristan'da Bansko dışında Pamporovo, Borovets, Smolyan, Uzana gibi daha küçük kayak merkezlerini de değerlendirebilirsiniz. Pamporovo'nun bir özelliği de Türkiye'ye en yakın kayak merkezi olması. Güneşli bir kayak merkezi olan Pamporovo'da 18 pist bulunuyor. Başlangıç evresindekiler için uygun olan pistler fazla zorlayıcı da değil. Bulgaristan'da kayak deneyimi için tur şirketlerince düzenlenen organizasyonlar tercih edilebilir. Bu şekilde vize sürecini de hızla çözebilirsiniz.



2

KAYSERİ – ERCİYES DAĞI

TÜRKİYE’NİN ALPLERİ

Sönmüş bir volkan olan Erciyes Dağı heybetli görüntüsüyle Türkiye’nin Alpleri olarak anılıyor. Erciyes’in Tekir Yaylası olarak adlandırılan bölgesinde bulunan kış sporları merkezi, Türkiye’nin gelişen kayak merkezlerinden. Tekir Yaylası’nda kayak sezonu kasım ayında açılıyor ve mayıs ayına kadar devam ediyor. Bölgede geniş yatak kapasiteli bir dağ evi ve otel de mevcut. Teleferik, telesiyej ve teleski hizmetleri de

sunulan Erciyes’in doruğunda Bizans rahiplerinin inzivaya çekildiği mağaralar bulunuyor. Efsanelere konu olan dağda mangal keyfi için ücretsiz piknik alanları da mevcut.

Zorluk derecelerine göre farklılık gösteren pist zenginliğine sahip Erciyes’te özel kayak güvenliği timi de sürekli hizmet veriyor. Türkiye’nin Alplerinde konaklamak için dağın yamacında veya zirvesinde bulunan oteller tercih edilebilir.

BOSNA - JAHORİNA

4

EĞLENCE VE KAYAK BİRARADA

Jahorina ve onun karlı tepeli komşuları, uluslararası kar sporları standartları arayan kayakçıları kendine çekiyor. Bosna’nın en yüksek dağları olan Dinar Alpleri’nin arasında yükselen Jahorina, Saraybosna’nın çok yakınında yer alıyor. Kayak sonrası partilerden hoşlananların favori mekanları arasındaki bu hesaplı Balkan kayak merkezi, ayrıca harika bir şehir kaçamağı menüsü de sunuyor. Ayrıca yürüyüş, kızak ve taze Alp havası için burayı tercih eden doğa tutkunları arasında da yükselen bir itibara sahip.

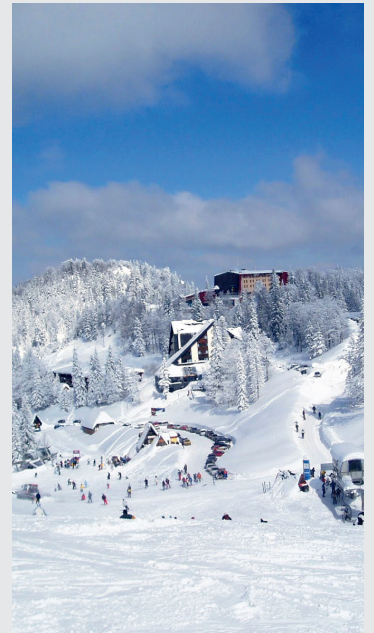


3

GÜMÜŞHANE - ZİGANA

ZİGANA’NIN ETEKLERİ

Zengin orman örtüsüyle kaplı bir merkezde doğa ile iç içe kış tatili planlıyorsanız Zigana’yı incelemeniz gerekiyor. Gümüşhane sınırları içinde meşhur Zigana Geçidi’ne 3 kilometre mesafede bulunan Zigana kayak merkezinde orta ve zor olarak sınıflandırılmış iki pist bulunuyor. Kar kalınlığının 100 ile 150 cm’yi bulduğu Zigana Kayak Merkezi’nin içinde bulunan konaklama evini kullanabileceğiniz gibi Gümüşhane ve Trabzon’a olan yakınlığından dolayı güneybirlik turlarla da bu kayak merkezine ulaşabilirsiniz.





OLGUN SPORCU

2010'da ilk kez yollara çıktığında daha geniş bir Mini arayanlardan büyük ilgi gören Countryman iç ve dış hatlarındaki yeniliklerle adeta yeniden doğmuş gibi...



Önce yenilikler... BMW'nin "UKL2 Platformu" üzerinde yükselen Mini Cooper Countryman 1.5, selefine göre daha olgun hatlara sahip. Özellikle dodikler modeli daha heybetli gösteriyor. Arka bölümde yer alan çift çıkışlı egzoz ve difüzör modeli sportif kılan unsurlar. Farlarda krom çerçeveler kullanılmış ve sis farları daha çok ön plana çıkarılmış. Izgara grubu da elden geçirilmiş ve krom çıtalarla süslenmiş. Tampon grubunda ise daha geniş hava girişleri kullanılmış. Stop grubu da selefine göre daha da büyütülmüş.

Yeni Mini Cooper Countryman'ın iç mekanında ise yeni tasarım üç kollu direksiyon, eski nesildeki gibi ortasında marka logosuyla geliyor. Direksiyon arkasındaki gösterge panelinin tasarımı değiştirilmiş. Diğer Mini modellerinden alıştığımız orta konsoldaki hız göstergesi direksiyon arkasına taşınmış.

Ayrıca orta konsoldaki ekranın teknolojik yetkinliği artırılmış. Örneğin vitesin arkasındaki joystick ile de kontrol edilebilen bu ekran üzerinden multimedia sistemi ve geri park kamerası kullanılabiliyor.

Hemen altında klima kumandaları, daha aşağıda ise şalter şeklindeki kontrol kumandaları yer alıyor. Kırmızı butonla motoru çalıştırabilen yeni Countryman'de ön ve arka alan ferahlık hissi veriyor.

Vitesin önünde bulunan iki bardaklık alan bu genişliği vurgulayan bir detay. Ayrıca çift parçalı açılabilir cam tavan iç mekan daha ferah kılıyor. Bagaj hacmi ise 405 litre.

Yeni Countryman'de orta sertlikte süspansiyonlar kullanılmış. Bu süspansiyonlar zemin çok fazla kötüleşmediği sürece konforlu bir sürüş vaat ediyor. Orta sertlikteki süspansiyonlar hisli direksiyon sistemiyle birleşerek başarılı bir yol tutuş sağlıyor. Yalıtım konusunda ise yol, motor ve rüzgar sesi optimum seviyede kesiliyor.



1 Farklı tavan renkleriyle gelen Mini Cooper Countryman, 4.299 mm uzunluğa, 1.822 mm genişliğe, 1.557 mm yüksekliğe ve 2.670 mm aks mesafesine sahip.



2 Modelin dört çeker sistemine sahip olduğu kapının altındaki "ALL4" logosuyla gösteriliyor.



3 1499 cc hacminde 3 silindirli motor, 4400 devirde 136 HP güç, 1250 ila 4300 devir bandı aralığında ise 220 Nm tork değeri sağlıyor.



4 0-100 km/s hızlanmasını 9,6 saniyede tamamlayan aracın maksimum hız 202 km/s. Resmi yakıt tüketimi 5,6 litre olan aracın testinde 7,8 litrelik değer elde ettik.



Hiperaktivite Deyip Geçmeyin!

Artan kentleşme, gelişen teknolojiyle birlikte değişen hayat koşulları, "Dikkat Eksikliği" ve/veya "Hiperaktivite Bozukluğu"nu (DEHB) günümüzün en önemli hastalıklarından bir olarak öne çıkarıyor.

Oğlum çok fazla hareketli, hiç yerinde durmuyor, dikkati çabuk dağılıyor, eşyalarını da kaybedip duruyor.

Sanırım hiperaktif!" cümleleri size de tanıdık geliyor mu? Evet, artan kentleşme, gelişen teknolojiyle birlikte değişen hayat koşulları, "Dikkat Eksikliği" ve/veya "Hiperaktivite Bozukluğu"nu (DEHB) günümüzün en önemli hastalıklarından bir olarak öne çıkarıyor. Anne-babalar olarak kimi zaman çocuklarımızın davranışlarına çok fazla anlam yükleyip gereksiz endişelere kapılabiliyoruz, kimi zamansa "hiperaktif" kelimesinin değerini biraz düşürüp gördüğümüz her hareketli çocuk için kullanabiliyoruz. Her iki durumda da istemediğimiz sonuçlarla karşılaşabiliriz. Çünkü ya olanı kabullenmeyip hafife alıyoruz ya da var olmayan bir sorun için çözüm arıyoruz demektir...

Oysa DEHB'li bir çocuğun içinde bulunduğu durumun asıl kaynağı çıplak gözle görülemez; beynin içinde saklıdır. DEHB'nin belirtileri sıklıkla tembellik, umursamazlık, ilgisizlik, kabalık hatta bazen zeka eksikliği olarak yorumlanır. Gerçekten ise bunlarla hiçbir ilgisi yok.

PEKİ NEDİR BU DEHB?

DEHB, sorunlu beyin kimyasının, kişinin yönetici işlev becerilerinde zorluklar yaşamasına neden olduğu nörobiyolojik bir bozukluktur. DEHB'li kişilerin beyinlerindeki temel nörokimyasal fark, dopamin ve/veya norepinefrin düzeylerinin beynin ilgili bölümlerini harekete geçirmekte yeterli olmaması. Bir tembellik, inat ya da önemsememe değil. Bu, DEHB'li kişinin beyin düzeyinde, yaşamının temel görevlerini yerine getirmesini inanılmaz derecede zorlaştıran gerçek sorunlarla karşılaştığı bir durum. İlacını almayı hatırlamaktan yaşitlarıyla normal sohbet edebilmeye, tarih dersi boyunca sessizce oturmaktan neler öğretilmediğini hatırlamaya kadar...

DEHB, bir tembellik, inat ya da önemsememe değildir. Dikkat eksikliği, hiperaktivite ve dürtüsellik olarak kendini gösterir. Ayrıca çocuğun sergilediği uygunsuz tavrın nedeni "nasıl davranması gerektiği" öğretilmediği için değildir. Sorun aslında beyin kaynaklıdır, veril(e) memiş disiplinden dolayı değil. Üstelik sanılanın tam aksine sert anne-babalık

DEHB belirtilerini daha da kötüleştirir.

Okul çağına gelindiğinde DEHB'li çocuklar sıralarında oturamaz, ayağa kalkma gereksinimi duyarlar, ders sırasında konuşarak sınıfın düzenini bozarlar. El yazıları ve defter düzenleri bozuktur. Unutkandırılar, sık sık okul araç-gereçlerini kaybederler. Sınavlarda dikkatsizce hatalar yaparlar. Sabırsızlıkları nedeniyle soruları çabuk ve yanlış okuma ya da sorunun tamamını okumadan yanıtlamaya çalışırlar. Bunun sonucu olarak da okulda normalden fazla dikkat çekmeleri ve "kötü" davranışları nedeniyle ebeveynlerine sık sık görüşme talebi gelmesi bu tanıyı düşünmemizi gerektirebilir. Konu hakkında mutlaka bir çocuk ve ergen psikiyatrisi uzmanıyla görüşülmesi gerekir. Zira ailenin hastalık hakkında bilgi ve destek alması çocuklarına doğru yaklaşımda bulunmaları için önemli.

ÇOCUĞUNUZ DEHB'Lİ İŞE NE YAPMALISINIZ?

■ Bir rutine, programa bağlı kalmak. Bu rutine kalkış saati, yemekler, ev ödevleri, dışarıda oynama, ev içi aktiviteler ve uyuma vakti dahil olmalı.

■ Çocuğunuz için hazırladığınız programı bir yerde asılı tutun.

■ Oyuncaklarını, kıyafetleri, okul gereçlerini, çantasını düzenli bir şekilde yerinde tutun.

■ Çocuğunuza okul ödevlerini bir yere yazmanın önemini öğretin.

■ Açık ve tutarlı olun.

■ Kurallara uyduğunda ödüllendirin. DEHB'li çocuklar genellikle eleştirilirler. Bu nedenle davranışlarının övülmesine de ihtiyaç duyarlar.

■ Düzenli egzersiz yapmak iyi gelebilir.

DEHB'nin tedavisi tanı konulduğunda başlar. Kısacası DEHB'li biri en az DEHB'li olmayanlar kadar hayatta başarılı olabilir. Yeter ki DEHB'li olduğunu bilsin ve uygun şekilde tedavi edilsin. Aksi halde okulda, işte, sosyal ilişkilerde ve hatta yetişkinlik döneminde depresyon, madde bağımlılığı, kariyer sorunları, sorunlu ilişkiler, yasal ve finansal problemler olarak karşımıza çıkabiliyor. Tüm bu nedenlerle, erken tanı konulması ve etkili bir tedaviye zamanında başlanması son derece önemli. Altını çizmek gerekiyor ki, DEHB tedavisi mümkün bir bozukluk... Ve unutmayın DEHB hakkındaki şehir efsanelerini yıkmak, onları bilmekle başlar...



Uzm. Dr.
GÖKMEN KUM

Kardiyoloji Uzmanı
Bağcılar Eğitim Araştırma Hastanesi

TEB AYRICALIKLARI HiÇ BiTMEZ.



SİNEMA VE TİYATRO BİLETİNİZİN %50'Sİ TEB'DEN

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



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



TEB

teb.com.tr / 0 850 200 0 666

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

Türkiye’de ısıtacak çok şey var.

Onları ısıtacak tek şey var.



BDR THERMEA GROUP

İşimiz sizi anlamak...

