

baymak'ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymaklife.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:2 SAYI:7 EYLÜL - EKİM 2015

BAYİLERİMİZ

**Altınok Mühendislik
Ortes Tesisat**

HABER

**Şekerbank ile
Güneşte Dev İş Birliği**

DOSYA

**MAGNUS:
Boğa Gibi Güçlü**

HSBC Türkiye Hazine Grup Başkanı Fatih Keresteci

Ekonomide Bizi Neler Bekliyor?

Güvenli ve kaliteli borular, bir yapının can damarıdır!

Uzun ömürlü kullanım için Borusan Mannesmann ürünlerini tercih edin!

**Su
Boruları**



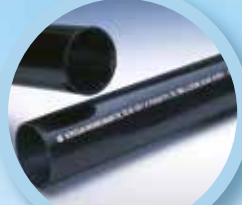
**Doğal Gaz
Boruları**



**Yangın Tesisat
Boruları**



**Kazan
Boruları**



İnanç, Cesaret ve Farklılık Pazarlama Anlayışımızın Özüdür

“Satığımız şeye inanmayı bırakıp, inandığımız şeyi satmalıyız.”

Bill Bernbach

Baymak'ın yeni pazarlama anlayışını bundan daha iyi tanımlayan bir cümle olamazdı, ben de o nedenle bu yepyeni sayımızda pazarlama anlayışımızdan bahsetmeden önce bu cümle ile giriş yapmak istedim. En temelinde insanın odak noktası olduğu pazarlama anlayışımız, bundan tam iki yıl önce yukarıdaki cümlenin içinde geçen en önemli kelime ile “inançla” yeniden şekillendi. Kendimizi kandırıp satığımız şeye inanmayı bıraktık ve gerçekten inandığımız ürünleri tüketiciyle buluşturmaya başladık. Gerçekten yaptığı işe inanan bir çalışan kadrosuyla, yaptığı işe gönülden bağlı bir satış sonrası hizmetler ekibiyle, “360 derece pazarlama iletişimi” hedefi koyduk ve bugün ne mutlu ki buna ulaşıyoruz.

Biz sadece kombi satmıyoruz, sıcak bir yuva vad ediyoruz; biz sadece klima satmıyoruz, ferah mekanlar, konfor vad ediyoruz. Dolayısıyla işimiz insanla, işimiz insanların hayatının parçası olmakla ilgili... Bu nedenle zor ama gerçekleştiğinde bir o kadar da keyifli... İşte insanların hayatının bir parçası olmak için değerli bayilerimizle buluştuğum her toplantıda, üstüne basa basa söylediğim beş ana ilkeyi pazarlama anlayışımızın esasları olarak belirledik: Geniş ürün gamı ile tüketiciye daha çok alternatif sunmak; tüketici odaklı akıllı tasarımlar yapmak; ürün gamının ve uygulamalarının hibrit, yeni enerji yöntemlerini birlikte değerlendiren biçimde olması; yenilenebilir enerji kaynaklarının daha çok kullanılması ve son olarak Baymak ürünlerinin en iyi fiyat-performans oranına sahip olması... İşte pazarlama anlayışımızda bu beş ana ilkeyle yola çıktığımız günden beri rotamız hep başarı oldu.

Sektörde sunduğumuz kampanyalarla hep farklılık yarattık, istedik ki kampanyalarımız sadece bize hizmet etmesin, çok yönlü olsun. Herkesin yüzünü güldürmesi ile BES (Bireysel Emeklilik Sistemi) desteği ve son olarak Şekerbank ile yaptığımız “İşıldayan İş birliğimiz” bunlardan sadece birkaçı. Attığımız adımlar hep gelecek odaklıydı. Sadece kar amacı güderek bulunduğu ana yatırım yapan, günü kurtarma anlayışıyla hareket eden bir firma asla olmadık. Herkes aynı şeyi söylerken biz cesur olduk, enerji verimli ürünlerimizi öne çıkardık. Önümüzdeki ay Avrupa Birliği ülkelerinde sadece yüksek verimli cihazların kullanımını zorunlu kılan ErP düzenlemeleri yürürlüğe girerken benzer bir düzenlemenin çok yakında ülkemizde de hayata geçeceğini beklemek yanlış olmaz. Nitekim düzenleme çalışmaları sektör ve ilgili bakanlık iş birliğiyle hızla devam ediyor. Baymak olarak bu düzenlemelere ürün gamı ve teknolojimiz bakımından, BDR yatırımlarıyla birlikte önceden hazır olduğumuz için sektörü ırküten bu düzenlemeler bize çok büyük fırsatlar sunuyor.

Kısaca inanç, cesaret ve farklı olmak Baymak'ın pazarlama anlayışının özüdür. Bu anlayışla hep bir adım sonrasını görerek, ince ince işleyerek, Baymak'ı daha da güzel bir geleceğe taşımak tek hedefimiz. Gelecek bizim...



Ender ÇOLAK / Baymak CEO

**İmtiyaz Sahibi, Baymak Makine
Sanayi ve Ticaret A.Ş. adına
A. Ender Çolak**

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Tuğçe Savaş**

**Yayına Hazırlayanlar
Halil Özdemir
Şahin Özkan**

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

**Fotoğraflar
Coşkun Çeler**

**Tasarım/Yapım
Haylaz Kedi Reklam Ajansı
Abbasaga Mahallesi Arife Sokak
No: 1 D: 4 Beşiktaş / İstanbul
Tel: 0212 258 58 28
www.haylazkedi.com.tr**

**Basıldığı yer
Sanat Çevresi Yayıncılık Matbaa
Ltd. Şti. Bağdat Cd. No: 262
Adatepe - Maltepe / İstanbul
Tel: 0216 383 80 41
www.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
Eylül - Ekim 2015 (2 Aylık)**

**Basıldığı tarih
Ağustos 2015**

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

ISSN 2148-8096

baymak’ın

iki ayda bir yayımlanan
ücretsiz yayındır.

BDR THERMEA GROUP

Güneşte Dev İş Birliği

Baymak müşterileri, elektrik faturalarını sonlandırarak güneş panelleri için Şekerbank’ın 60 aya kadar vadeli, masrafsız ve yüzde 1’in altındaki faiz oranlarından faydalanabilecek.

06.



Hak Eden Kazansın

Nihayet hasret bitti. Yaklaşık üç ay gibi uzun bir sürenin ardından takımlar sahadaki yerlerini aldı ve hakem düdüğü çaldı. Türkiye Süper Ligi başladı!

20.

Aile İşleri

Kökleri 1965’e uzanan Trabzon merkezli Ortes Tesisat Mühendislik, Baymak ile tanışmasının üzerinden geçen 20 yılda bölgenin alanındaki en büyük oyuncularından biri haline geldi.

34.



30. Sana Ne Olmuş

Pop müziğin yükselen ismi Betül Demir, son şarkısı ile yaz aylarında ortalığı kasıp kavurdu. Demir, Baymaklife’a yeni imajını ve müziğe bakışını anlattı.

08. Türkiye İçin Çalışıyoruz

Baymak, ITÜ ile beraber yerli ısı pompası üretimini için son aşamaya geldi.

09. Çevreye Büyük Yatırım

Baymak, fabrikasındaki atık ısıyı değerlendirerek doğaya yaklaşık 17 tonluk karbonmonoksit salınımını engelliyor.

09. BDR Ailesi Biraradaydı

BDR Grup’un TOP 100 toplantısında strateji, hedefler ve mevcut durum değerlendirmesi yapıldı.

10. Intersolar’a Damga Vurduk

Almanya, Münih’te düzenlenen Intersolar Europe’da Baymak standı büyük ilgi gördü.

10. Klimada Rekor Kırdık

İlk yedi ayda klima satışlarımız geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 56 arttı.

11. Fenerbahçe’nin Yanındaydık

Bayilerimiz 5 Ağustos’ta Shakhtar Donetsk - Fenerbahçe maçını yerinde izledi.

16. Gelecek Bizim

Orange Store, BES projesi, hibrit sistemler, satış sonrası hizmetlere yapılan yatırımlar, dijital teknolojiler... Biz geleceğe hazırız.

24. Cesaret, Dürüstlük ve Sistem

Hamit Altınok’un, 22 yaşında kurduğu Altınok Mühendislik geçen yılı 10 milyon lira ciro ve Baymak’ın En Başarılı Gold Center’ı olarak kapattı.

28. Köşe: Hukuk

Bu ay 6502 sayılı Tüketicinin Korunma Hakkındaki Kanunu kapsamındaki düzenlemeleri inceledik.

40. Boğa Gibi Güçlü

Magnus, üstün teknolojiyle yüksek ısı gerektiren büyük projelerin yeni yıldızı. Magnus’un detaylarını Baymak Ürün Müdürü Şahin Özkan’ın rehberliğinde inceliyoruz.

50. Hobi Köşesi

Atçılık



38. Karadeniz’in Gözbebeği

Karadeniz’in incisi Trabzon’da kültürel bir yolculuk, eşsiz bir damak zevkiyle beraber sizleri bekliyor.



Ekonomide Bizi Neler Bekliyor?

HSBC Türkiye Hazine Grup Başkanı Fatih Keresteci, yeni nesil ekonomistlerin en parlak isimlerinden biri. Hem dünya piyasalarını çok iyi biliyor hem de reel sektörü çok iyi tanıyor. Öyle ki sadece 2014'te yüz yüze olmak kaydıyla toplam 280 firmayı ziyaret etti.

12.



44.

Yüksek İrtifa

Son iki ayda pazarının lideri Lectus tam anlamıyla uçuşa geçti. Biri 49 blokluk dönüşüm olmak üzere altı dev projede inşaat firmalarının tercihi Lectus oldu.



46.

Teknolojik Oyuncaklar

Apple, eylül ayının üçüncü haftasında yeni modelleri iPhone 6S ve iPhone 6S Plus'ı tanıtacak.



48.

Asfalt ve Toprağın Hakimi

Gündelik olarak kullandığımız otomobiller arazi koşullarına uyumsuzlar. Bunun için SUV'lere ihtiyacımız var fakat piyasadaki SUV'ler arazi koşullarına çok uyumlu değil. Ama Subaru'nun Forester'ı bu kaideyi bozuyor.



Güneşte DEV İŞ BİRLİĞİ

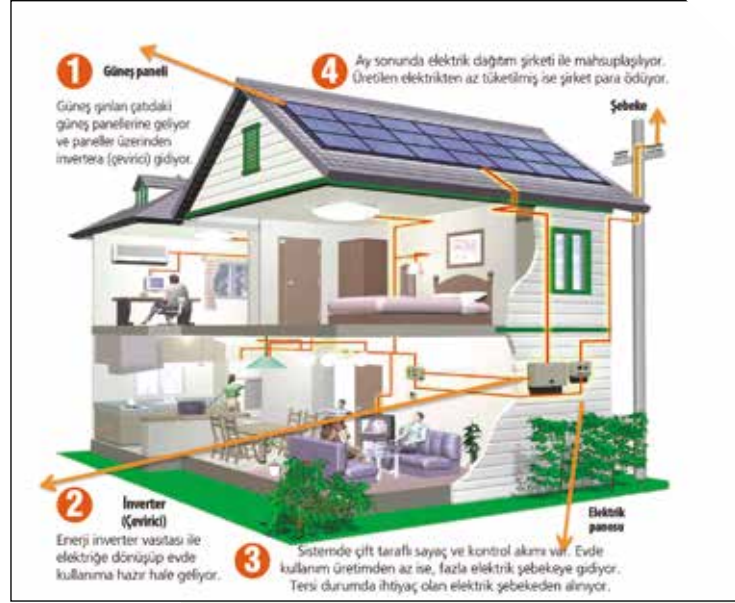
Baymak, Şekerbank ile güneş enerjisi alanında dev bir iş birliğine gidiyor. Baymak müşterileri, altı yıl gibi kısa bir sürede elektrik faturalarını sonlandıracak fotovoltaik sistemlerin kurulumu için Şekerbank'ın masrafsız olarak sunduğu 60 aya kadar vadeli ve yüzde 1.05'in altındaki faiz oranlarından faydalanabilecek.

Baymak ve Şekerbank, Türkiye'nin en önemli yenilenebilir enerji kaynaklarından olan güneşten elektrik üretiminde bir ilki gerçekleştirmek üzere biraraya geldi. İş birliğinin tanıtım toplantısı, Baymak Genel Müdürü Ender Çolak ve Şekerbank Perakende Bankacılık Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Ertürk'ün ev sahipliğinde Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi. İş birliğiyle Baymak'ın altı yıl gibi kısa bir sürede elektrik faturalarını

sonlandırarak teknolojik altyapıya sahip fotovoltaik sistemleri kurulumu için Şekerbank'ın masrafsız olarak sunduğu "EKOkredi" ürünüyle 60 aya varan vade ve yüzde 1,05'in altındaki faiz oranlarından faydalanmak mümkün olacak.

Baymak'ın 2017 sonuna kadar 10 bin ev ve işyerinin kendi elektriğini üreteceği fotovoltaik sistemleri kurmayı hedeflediği iş birliği kapsamında, Şekerbank da yaklaşık 3 bin 300 müşteriye 50

Sistem Nasıl İşliyor?



Baymak ve Şekerbank, güneş enerjisi sistemlerini yaygınlaştırmak amacıyla Gaziantep, Fethiye, Antalya, Manavgat, İzmir, Kuşadası, Marmaris, Bodrum, Alanya ve Kayseri olmak üzere yılsonuna kadar 10 ayrı noktada tanıtım toplantıları düzenleyecek.

KOBİ'lerin Büyüme Hedeflerine Katkıda Bulunuyoruz

Evlerin, iş yerlerinin ve KOBİ'lerin çatılarına 3,5,10,15,20,25,30 kilovata kadar 7 farklı paket seçeneği ile kurulum yapacakları bilgisini veren Çolak, bunun dışında fabrikalar için proje olarak 100-150 kilovata kadar kurulum imkanı olduğunu belirtti. İş birliği kapsamında Şekerbank'ın verdiği krediyi bireyler yasa gereği maksimum 36 ay vadeyle kullanabilirken firmalar için vade 60 aya çıkıyor. İş birliği sonucu fotovoltaiik sistem kurulumlarıyla mikro, küçük ve orta ölçekli KOBİ'lerin büyüme hedeflerine katkıda bulunduklarının altını çizen Ender Çolak, işletmelerin çatılarını, otopark üstlerini veya boş marjinal tarım arazilerini değerlendirerek bu alanlarda kendi enerji santrallerini kurduklarını kaydetti. Özellikle otel, alışveriş merkezleri gibi işletmeler için sistemin çok avantajlı olduğunu belirten Çolak "Fotovoltaiik sistemler öncelikli olarak iç tüketimde kullanıldığından, işletmeler çalışmalarının en yoğun olduğu gündüz saatlerinde kendi kurdukları PV sistemdeki temiz ve kaliteli enerjiyle üretim yapmış oluyor. Özellikle çatılarında tüketimlerini karşılayacak kurulu güç için gerekli alandan daha büyük alana sahip olan KOBİ'ler, ihtiyaçlarından daha fazla kurulu güç kurarak fazla ürettikleri elektriği ay sonu devletin satın alma garantisini kapsamında satıyor ve bu şekilde sermayelerine katkıda bulunuyor" dedi.

milyon liralık kaynak ayıracak. Projeyle 2017 sonuna kadar orta büyüklükteki üç kentin yıllık elektrik tüketimine tekabül eden 30 megavatlık güneş enerjisi üretecek sistemin kurulumu hedefleniyor.

24 YIL ELEKTRİK BEDAVA

Toplantıda yaptığı konuşmada, 3 kilovatluk paketin ortalama olarak dört kişilik bir ailenin ihtiyacını karşıladığını açıklayan Baymak Genel Müdürü Çolak, "Bu paketin kurulum maliyeti kredi ile toplam 22 bin 200 lira. Kredi kullanmayan birine maliyeti ise 17 bin lira. Yapılan yatırım altı-yedi yılda geri dönüyor. Güneş panellerinin ömrünün en az 30 yıl olduğu göz önüne alındığında 24 yıl bedava elektrik kullanılabilecek" dedi. Üretilen elektriğin fazlasının da devlete satılabileceğini kaydeden Çolak, "Dört kişilik ailenin aylık elektrik faturası ortalama 118 lira. Bu rakama üretilen fazla elektrik nedeniyle 129 liralık aylık devlet alım garantisini de ekleyince 247 liralık bir kazanç oluşuyor" diye konuştu. Şekerbank Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Ertürk ise yaptığı konuşmada, 2017 sonuna kadar 50 milyon liralık finansman desteği sağlayacaklarını söyledi. Ertürk, "Müşterilerimiz, 18 bin lira olarak 1,05 faizle kullandıkları krediyi, aylık 448 lira taksitle 60 ayda geri ödeyebilecek. Masraf da almıyoruz" dedi.



Türkiye'nin Geleceği İçin Çalışıyoruz

Hem yeniliklerin öncüsü olmak, hem de ülkemize fayda sağlayacak projelerde yer almak için her geçen gün yepyeni adımlar atıyoruz. Son olarak İstanbul Teknik Üniversitesi ile beraber yerli ısı pompası üretimi için harekete geçtik.

baymaklife
08
Eylül - Ekim 2015

B

aymaklife'in geçen sayısında ısı pompasının enerji tasarrufu konusunda sağladığı faydalardan bahsetmiş ve Baymak'ın bu konudaki stratejisini anlatmıştık. Ülke ekonomisine büyük katkısı olan ısı pompası konusunda Baymak yaklaşık iki buçuk yıldır sessiz sedasız büyük bir hamle başlatmış durumda: Yerli ısı pompası üretimi. Baymak bu amaçla iki buçuk yıl önce İTÜ ile birlikte Sanayi Bakanlığı tarafından onaylanmış "Toprak kaynaklı ısı pompası tasarımı, geliştirilmesi ve toprak altı uygulama tekniklerinin deneysel optimizasyonu" projesini başlatmıştı. Projenin son aşaması da tamamlandı ve İTÜ Enerji Enstitüsü'nde bulunan Baymak Laboratuvarı'na "Isı Pompası Test İstasyonu" kuruldu. Böylece Türkiye'de ilk defa toprak kaynaklı ısı pompalarının, Avrupa standartlarına uygun test edilmesine onay verecek bir laboratuvar Türkiye'ye kazandırıldı.

BU PROJE İHRACATA KATKI SAĞLAYACAK

Baymak'ın İTÜ ile birlikte yürüttüğü bu projenin birçok çıktısı olacak. İlk olarak ülkemizde hava ve toprak koşullarına



uygun yerli ısı pompası üretimi için gerekli bilgi ve tecrübe birikiminin kazanılarak yerli üretime geçilmesinin önü açıldı. Ayrıca ısı pompalarının yaygınlaşmasının önündeki ithalata bağlı yüksek fiyat engeli kırıldı. Diğer taraftan toprak altı incelemelerinden elde edilecek verilerle toprak altı uygulama maliyetlerini düşürücü ve verimi artırıcı yöntemler geliştirilmesi mümkün oldu. Böylece düşük fiyat ve yüksek performanslı ısı pompaları yaygınlaşabilecek, bunun sonucu olarak da ülkemizde hem enerji tasarrufu hem de emisyon azaltımına katkı sağlanacak.

Projenin sonucunda Baymak hem bölge ülkelerine hem de dünyaya toprak kaynaklı ısı pompası ile uygulamalarını sunabilen ve ihracatımıza katkı sağlayan bir endüstriyi Türkiye'ye kazandırmış oldu.

Çevreye Büyük Yatırım

Baymak, büyük bir yatırımla fabrikasındaki atık ısıyı değerlendiriyor hem 100 bin metreküp doğalgaz tasarrufu sağlıyor hem de doğaya yaklaşık 17 tonluk karbondioksit salınımını engelleyecek.



Baymak'ın geçen yıl başlattığı "Baymak Atık Isısını Değerlendiriyor, Doğa Kazanıyor" projesi İstanbul Kalkınma Ajansı'nın "Temiz ve Verimli Enerji Mali Destek Programı" kapsamında yüzde 50 hibe desteği almaya hak kazandı. Proje sonucunda hem enerji verimliliği sağlandı hem de atık ısı değerlendiriliyor. Ayrıca sanayide enerji verimliliği, karbon salınımlarının azaltılması, atık ısının değerlendirilmesi konusunda rol model bir proje oldu.

Proje çerçevesinde Baymak'ın üretim tesislerindeki emaye hattında, emayelenmiş tankları 850 derecede pişiren kutu fırında yapılan iyileştirmeler sonucunda fırının daha verimli çalışması sağlandı. Ayrıca bacadan atılan yüksek sıcaklıktaki atık gaz geri kazanılarak emaye yıkama banyolarının ısıtılmasında kullanılmaya başlandı.

Projeye emaye pişirme fırını yakma sisteminin değiştirilmesi, izolasyonunun revizyonunun yapılması ve atık ısı ile emaye banyo suyunun ısıtılması sonucunda 100.243,5 metreküp doğalgaz tasarrufu sağlanıyor. Ayrıca 50 beyaz yaka personele ve 15 kişiden oluşan emaye hattı çalışanına eğitim verildi. Baymak Genel Müdürü Ender Çolak,



yapılan iyileştirmeler sonucunda yaklaşık olarak 17 tonluk karbondioksit emisyonunun engellenmiş olacağını, böylece hava kalitesinin iyileştirmesinde 52 ağacın vereceği katkının sağlanmış olacağını belirtti. Projenin kendisini 4,6 yılda amorti edeceğini vurgulayan Çolak, "12 ayda gerçekleştireceğimiz projeye, mevcut fırında tüketim ve kayıpları ortadan kaldırdık, kutu fırın verimli çalıştığı için pişirilen ürünlerin kalitesi arttı, böylece daha da kaliteli termosifon ve boyler üretimi gerçekleştiriyoruz" diyor.

Ekim 2015
09
baymaklife

BDR Ailesi Biraradaydı

BDR Grup bünyesindeki tüm markaların ve ülkelerin katıldığı TOP 100 toplantısında BDR Grubu'nun ve her ülkenin genel stratejisi, hedefleri ve mevcut durum değerlendirildi.

Baxi (İngiltere), De Dietrich (Fransa) ve Remeha (Hollanda) şirketlerinden oluşan, Türkiye, İngiltere, İtalya, Almanya, Fransa, İspanya ve Hollanda'da bulunan üretim tesisleriyle ısıtma sektöründe Avrupa'nın

üçüncü dev grubu BDR Thermea Grubu geçen ay Amsterdam'da "Top 100" toplantısını gerçekleştirdi. Senede bir kere yapılan bu dev toplantıya Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, Fabrika Teknik Direktörü Mustafa Burçak, Mali İşler Direktörü Zeynep Sarsan, İnsan Kaynakları Müdürü Esra Alemdar, İhracat Müdürü Özgür Kuzey ve Proje Satış ve Ürün Grup Müdürü Halil Özdemir katıldı.





Intersolar 2015'deki Baymak standı farklı ve renkli tasarımıyla oldukça dikkat çekti.

Intersolar'a Damga Vurduk

Dünya çapındaki en önemli güneş enerjisi etkinliği olan ve Almanya, Münih'te düzenlenen Intersolar Europe'da Baymak standı büyük ilgi gördü.

1 0-12 Haziran 2015 tarihlerinde Almanya, Münih'te düzenlenen Intersolar Europe, güneş enerjisi alanında dünyanın önde gelen oyuncuların ve karar vericilerin buluşma noktası. Bu fuarda, "Baymak" 64 metrekarelik görkemli bir stantla yerini aldı. Bu yıl, Intersolar Europe fuarına katılan uluslararası firma sayısı binden fazla olurken ziyaretçi sayısı da 40 bini aştı.

Fuar boyunca çoğunluğu Avrupa'dan gelmiş olan potansiyel yeni müşteriler, Baymak standına yoğun ilgi gösterirken lansmanını bu sene yaptığımız "Apollo

Eco" serisi kolektörlerimiz hem rekabetçi fiyatları hem de yüksek verimi sayesinde standımızın göz bebeği oldu. Baymak İhracat Müdürü Özgür Kuzey, Intersolar'da yaklaşık 40 firma ve standı ziyaret eden Baymak bayileriyle görüştüklerini aktarıyor. "Katıldığımız holde, diğer firmalarla kıyasladığımızda daha yoğun bir ilgi gördüğümüzü rahatlıkla söyleyebilirim" diyor Kuzey ve ekliyor: "Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'dan firmalar standımızı ziyaret etti. Özellikle Avrupalı ve Afrikalı potansiyel firmalarla görüşmelerimiz sonuçlanmak üzere."

Klimada Rekor Kırdık



Yaz aylarında Baymak'ın yedi yıl garantisi ve şık tasarımıyla yeni nesil inverter modeli Elegant büyük rağbet gördü. Yılın ilk yedi ayında Baymak'ın klima satışları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 56 arttı. Böylece Baymak pazar payını ciddi şekilde artırdı. Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, tüketicileri klima alırken yeni sezonsal

verimlilik standartlarına uygun inverter model olup olmadığına dikkat etmeleri konusunda uyararak, "Klima yeni nesil ErP regülasyonuna uygun inverter cihaz olmalı. Bu klimalarda elektrik sarfiyatı, eski on/off klimalara göre yüzde 25-30 daha düşük olduğundan, 10 yıllık kullanım ömrü de dikkate alındığında daha ekonomiktir" dedi.

Fenerbahçe'nin Yanındaydık

Baymak'ın bayileri için sunduğu seyahat fırsatları bitmek bilmiyor. Baymak bayileri 5 Ağustos'taki Shaktar Donetsk - Fenerbahçe maçını yerinde izledi.

Fenerbahçe yenilenen yıldız kadrosuyla Şampiyonlar Ligi Grupları öncesinde zorlu virajdaydı. Fenerbahçe, Mircea Lucescu'nun efsane takımı, Ukrayna temsilcisi Shaktar Donetsk önünde eleme maçına çıktı. Baymak bayileri ise bu kıran kırana mücadeleyi yerinde, Ukrayna'nın Lviv kentinde izledi.

Belli bir kontenjanı olan programa katılan bayilerimiz özel uçakla seyahat edip Ukrayna'nın en güzel kenti Lviv'e vardiktan sonra panoramik şehir turuna çıktılar. Daha sonra Ukrayna'nın yerel lezzetlerini tatmak için özel bir restoranda yemek yiyen bayilerimiz şehrin tadını da çıkardı.

İki gece üç günlük bu seyahate katılan Termosan firmasının sahibi Suat İnan, Lviv'in harika ve temiz bir şehir olduğunu söyleyerek, "Fenerbahçe maçı seyahate ayrı bir güzellik kattı. Maçın sonucu kötü olsa da atmosfer çok güzeldi" dedi. Başaran İsi'nin sahibi Zekeriya Başaran da bu unutulmaz seyahat için Baymak Ailesi'ne teşekkür ederek, her anın dolu dolu geçtiğini anlattı. Diyarbakırlı Cey-Sa Doğalgaz'dan Mehmedhan Cengiz ise Baymak'ın seyahat kampanyalarının giderek daha da cazip hale geldiğini söylüyor. Cengiz, "Maç oldukça önemliydi ve bu maçı yerinde seyretmek bizim için çok büyük heyecandı. Kazansaydık daha mutlu dönerdik belki ama organizasyon o kadar güzeldi ki kaybettiğimizi unutarak döndük" dedi. Baran



Mühendislik'ten Yücel Baran da "Baymak bu gezide de hiçbir masraftan kaçınmadan bizleri en iyi şekilde ağırladı. Bir Galatasaraylı olarak Fenerbahçe'yi desteklemesem de gittiğimiz bu güzel gezide tek kötü şey Fenerbahçe'nin 3-0 yenilmesi oldu" diye konuştu.

Ekim 2015
II
baymaklife

Güneş Eğitimleri Son Sürat



Baymak fotovoltaik sistemlerin bölgelerdeki bayileri tarafından tanınması ve kurulumları gerçekleştirecek ürün ve uygulamacı bayilerin oluşturulması hedefiyle eğitim ve ziyaretlere devam ediyor. Belirlenen 20 kent kapsamında PV saha ziyaretleri temmuz ayında Ankara, Adana, Gaziantep, Hatay, Kahramanmaraş, Çorum, Kayseri, Konya, İzmir, Bodrum, Samsun, Trabzon'da gerçekleştirildi. Bu saha çalışmalarında İller Bankası'nın

hibe destek programında yer alan 2012 nüfusu 10 binin altında yer olan belediyeler ziyaret edildi. Eğitimlerde fotovoltaik sistemlerin dünya ve Türkiye'deki güncel durumundan, gelecekteki öngörülere kadar sistem hakkında detaylı sunumlar yapıldı; karşılıklı bilgi alışverişi, tartışma ortamı yaratılıp, aynı zamanda sistem hakkında projelendirmeden kurulum ve devreye alma aşamasının sonuna kadar detaylı teknik bilgiler katılımcılarla paylaşıldı.

“Ya siyasi istikrarı oluşturup ekonomik zorlukların çözümüne odaklanacağız ya da ekonomik darboğaz ile daha istikrarsız bir konjunktüre gireceğiz.”



Fatih Keresteci

Ekonomide **BİZİ NELER BEKLİYOR?**

HSBC Türkiye Hazine Grup Başkanı Fatih Keresteci, yeni nesil ekonomistlerin en parlak isimlerinden biri. Hem dünya piyasalarını çok iyi biliyor hem de reel sektörü çok iyi tanıyor. Öyle ki sadece 2014'te yüz yüze olmak kaydıyla toplam 280 firmayı ziyaret etti. Keresteci, seçimin damgasını vurduğu şu günlerde yolunuza ışık tutacak yorumlarını Baymaklife okurlarıyla paylaştı.

Türkiye yaklaşık iki yıldır seçim sürecinden geçiyor. Hem de sancılı bir şekilde... Bu süreçte siyaset ile yatıyor, siyaset ile kalkıyoruz. Ancak dünya ekonomisi de hızlı bir devinimde. Türkiye seçimlerle ilgilenirken bu devininin uzağında kaldık, gelişmelere ayak uyduramadık. Mesela dünya ticaretine yön verecek olan Transatlantik Ticaret ve Yatırım Anlaşması'nda (TTIP) adımlar atılırken Türkiye dışarıda kalıyor gibi. Takip etmeyenlere küçük bir hatırlatma, dışarıda kalmamızın yıllık maliyeti 20 milyar dolara varabilir. Öte yandan ABD faiz artırımlarına hazırlanıyor. Küresel para hareketlerinde değişime yol açacak bu gelişmeyi siyaset odaklı gündemimiz nedeniyle yeterince izleyemiyoruz. Bir de iç kaynaklı zorluklar belirdi. Ekonomi yavaşlıyor, sanayi kan kaybediyor, reform ihtiyacı bas bas bağıyor... Siyasi gündem bu sorunlarla alakadar olmayı engelliyor. 7 Haziran seçimlerine böyle bir görünümle girmiştik. Seçim sonucu siyasi istikrarı sağlar ve gündem yeniden ekonomiye odaklanır diye umut ederken kendimizi yeni belirsizlikler içerisinde bulduk: Koalisyon mu, erken seçim mi? Peki böyle bir ortam da "Ekonomide Bizi Neler Bekliyor?"

TÜRKİYE'NİN ÖNÜNDE İKİ SEÇENEK VAR

Baymaklife'in bu sayısında bu sorunun yanıtını hem isabetli tahminleri, hem de dikkat çekici analizleriyle Türkiye'nin önde gelen ekonomistlerinden ve bankacılarından biri olmayı başaran HSBC Türkiye Hazine Grup Başkanı Fatih Keresteci'ye sorduk. Keresteci, makroekonomi ve bankacılık bilgisinin yanı sıra Türkiye'de reel sektörü de en iyi tanıyan isimlerden biri. Sadece 2014 yılında yüz yüze olmak kaydıyla toplam 280 müşteri (firma) ziyaret ettiğini söylesek ekonomideki tüm sektörleri nasıl yakından tanıdığını tahmin etmek zor olmaz. Geline nokta Türkiye'nin ivedilikle siyasi istikrarı sağlayıp ekonomiye odaklanması gerektiğini söyleyen Keresteci'ye göre buna ulaşma yolunda yaşanacak gecikme ya da aksamalar ciddi ekonomik sorunları tetikleyebilir. Keresteci'ye göre Türkiye'nin önünde iki seçenek var: Ya siyasi istikrarı oluşturup ekonomik zorlukların çözümüne odaklanacağız ya da ekonomik darboğaz ile daha istikrarsız bir konjonktüre gireceğiz.

“
Hükümetin
kurulması,
ekonomi
takımının
tesis edilip
sorunlara
odaklanması
için hala
zamanımızın
olduğu
kanaatindeyim.
Ama erken
seçim kararı
demek oyunun
bitmesi ve
başlangıç
noktasına geri
dönmemiz
anlamına
gelebilir.”

7 Haziran seçimlerinden sonra koalisyon ve erken seçim belirsizliğinin uzun sürmesi piyasalar ve reel taraftan bakıldığında ekonomiyi nasıl etkiledi?

Erken seçim demek en azından dört ay daha siyaset odaklı bir gündem demek. Yani ekonominin kenara itildiği asgari bir dört ay daha... Üstelik Amerikan Merkez Bankası'nın (FED) faiz artırımlarına başladığı ve küresel fon akışlarının gelişmekte olan ekonomilerden uzaklaştığı bir zaman diliminde... Dahası, erken seçimin siyasi istikrarsızlığı çözebileceğine ilişkin inançlar da zayıf. Bu nedenle erken seçim ihtimalinin ekonomi açısından olumsuz olacağını ve reel sektörde yaratacağı tahribatın yüksek olabileceğini tahmin ediyorum.

7 Haziran sonrası siyaset tarafında nasıl bir yol haritası izlenseydi, ekonomi bu durumu en az hasarla atlattırdı?

Çocukluğumuzda “Süper Mario” adında bir bilgisayar oyunu vardı (hala da olabilir!). Bu oyundaki karakterin bir üst kategoriye çıkabilmesi için önceden belirlenmiş sayıda puan toplaması gerekiyordu. Bu görevi, yine önceden belirlenmiş bir zaman diliminde yapamazsa oyun sona eriyor ve Mario oyuna başladığı noktaya geri dönüyordu. Aslında ekonomilerin de tıpkı Mario'nunki gibi görevleri var. Türkiye 2000'lerin başında dibe vurduktan sonra kararlı bir şekilde yapısal reformlar gerçekleştirerek bir üst kategoriye çıkmıştır. Yatırım yapılabilir ülkeler kategorisi. Ancak sonrasında, seçim odaklı bir gündemle reform sürecinden uzaklaştık ve dahası zaman kaybederek bu kategorideki süremizin sonuna yaklaştık. Tıpkı yeterli puanı zamanında toplayamayan Mario'nun oyunun başına dönme riski gibi... Kırmızı uyarı ışığı yanıp sönüyor.

Kırmızı ışıktan kastınız not indirimi tehlikesinin belirmesi mi?

Evet, tam da bunu kastediyorum. Kredi derecelendirme kuruluşu Moody's 7 Ağustos'ta Türkiye'ye ülke notu değerlendirmesini pas geçmiştir. Ancak ortam bu şekilde sürdükçe bir sonraki adım kaçınılmaz olarak not indirimi yönünde olacaktır. 7 Haziran sonrasında bu risklerin siyasetçilerce doğru okunamadığı

kanaatindeyim. Eğer doğru okunabilseydi, hızlı bir şekilde geniş tabanlı bir hükümet kurulup ekonomi ve dış politikanın normalleştirilmesi üzerine yoğunlaşıldı. Bu röportajı yaptığımız gün itibari ile seçimlerin üzerinden 63 gün geçmiş ve görüşmeler hala iştikşafi boyutta gidiyordu. Hükümetin kurulu, ekonomi takımının tesis edilip sorunlara odaklanması için hala zamanımızın olduğu kanaatindeyim. Ama erken seçim kararı demek oyunun bitmesi ve Mario'nun başlangıç noktasına geri dönmesi anlamına gelebilir.

Döviz kuru gerek de makro ekonomi anlamında bizi nasıl bir yıl bekliyor?

ABD ekonomisindeki toparlanma kırılğan ve Çin, Yunanistan gibi bulaşıcı niteliğe haiz riskler var. Böyle bir ortamda FED'in atacağı adımlar çok sınırlı olacaktır, bebek adımları gibi... Bu nedenle FED'in faiz artırımlarına başlama riskini, “Şuuyu vukuundan beter!” olarak nitelendirebilirim. Bu kapsamda, faiz artırımı olana kadar başta gelişmekte olan piyasalar olmak üzere tüm dünya piyasaları baskı altında olabilir. Ama faiz artırımlarına başladıktan sonra adımların çok ufak olacağının anlaşılması piyasalar üzerindeki baskıyı azaltacak, hatta ortadan kaldıracaktır. Türkiye'nin sorunu büyük oranda iç kaynaklıdır. İçeride zayıf olduğunuzda dışarıdan gelecek hafif bir rüzgar dahi fırtına şeklinde hissedilebilir.

EKONOMİNİN YÖNÜNÜ

İÇ SİYASET ÇİZER

Emtia fiyatlarındaki düşüşün

Türkiye ekonomisine etkileri nasıl olur?

Türkiye'nin emtia ithalatçısı olma münasebetiyle bu gelişmelerden olumlu etkilenmesi beklenirdi. Ancak iç kaynaklı siyasi risklerden ötürü kurlarda yaşanan yükseliş, emtia fiyatlarındaki düşüşün etkisini sıfırladı. Emtia fiyatlarında büyük bir çöküş yaşanıp emtia üreticisi ülkeleri krize sokmaması durumunda Türkiye'ye etkisi pozitif olacaktır.

2015 yılı Türkiye ekonomisinin performansını değerlendir misiniz? Hedefler ve beklentiler yakalandı mı? 2016'da ekonomide bizi neler bekliyor? Kur, enflasyon ve büyüme tahmininiz nedir?

2015 yılında ne yazık ki Türkiye'nin ekonomik performansından dahi bahsedemiyoruz zira siyasi gelişmeler ekonomiyi fazlasıyla gölgeledi. Buna rağmen Türkiye ekonomisinin dinamizmi, kamu maliyesindeki disiplin ve güçlü bankacılık sektörü nedenleriyle hala kötü durumda değiliz. Ancak mevcut siyasal tıkanıklığın sürmesi durumunda Türkiye ekonomisinin performansında kayda değer bir bozulma yaşanabilir. Bu gibi dönemlerde tahminde bulunmak hep zor olmuştur. Siyasal istikrarın sağlanıp ekonomik reformlara odaklanılması durumunda Türk mali piyasalarının çok ucuz kaldığı anlaşılabilecek ve büyük bir olumlu hava yakalanacaktır. Ancak siyasal istikrarın sağlanamayıp ekonomiye odaklanılamaması durumunda Türkiye ekonomisi dünyadaki en kırılgan ekonomilerden birisi olarak telaffuz edilecektir. Bu durumda ise Türk mali piyasaları sert bir satış baskısına maruz kalabilir.

Türkiye ekonomisi açısından gördüğünüz en önemli üç risk nedir? Neden?

Siyaset, yapısal reform eksikliği ve yüksek tasarruf açığı. Modern ekonomilerde siyaset değil, ekonomi konuşulur. Bizde uzun bir süredir sadece ve sadece seçim konuşuluyor. Sayın Babacan'ın adını uzunca bir süredir duyabilen var mı? Reform eksikliği, yukarıda da belirttiğim üzere, Türkiye'nin sürdürülebilir bir büyüme yakalamasını engelliyor ve ekonomiyi kırılgan kılıyor. Tasarruf açığı ise sosyolojik bir sorun haline geldi ve uzun vadede büyük bir risk yaratıyor.

Türkiye'nin ekonomik olarak en büyük üç avantajı nedir? Neden?

Genç ve dinamik bir nüfusa sahip olmamız önemli bir demografik faktör. 2001 Krizi'nden sonra alınan radikal kararlar neticesinde bankacılık sektörünün geldiği durum önemli bir artı. Kamu maliyesindeki disiplin ve bu kapsamda brüt kamu borcunun GSYH'ye oranının yüzde 33 gibi çok düşük bir seviyede olması bir diğer önemli avantaj olarak duruyor.

ÖNEMLİ UYARI:

Sayın Keresteci ile röportaj yapıldığı ve dergimizin basıma verildiği tarihte koalisyon görüşmeleri ve erken seçim belirsizliği devam ediyordu.

Fatih Keresteci Kimdir?

1977 yılında Diyarbakır'da dünyaya gelen Keresteci ilk, orta ve lise eğitimini yine Diyarbakır'da tamamladı. Marmara Üniversitesi İktisat (İngilizce) bölümünde lisans, University of Birmingham'da ise finans alanında yüksek lisans eğitimi alan Keresteci Marmara Bankacılık Enstitüsü'nde doktora eğitimine devam ediyor. Eğitimi boyunca "gelişmekte olan ekonomilerde yaşanan finansal krizler" üzerine odaklanan Keresteci'nin bu kapsamda "erken uyarı sistemleri" ile ilgili detaylı çalışmaları oldu. Bu çalışmalar saygın ekonomi dergileri tarafından yayımlanmış ve resmi modellemelere referans teşkil etti. İş hayatına ekonomist olarak başlayan Keresteci, HSBC Bank'ta sırasıyla stratejist, döviz ve türev işlemcisi ile yatırım danışmanı olarak çalıştıktan sonra son beş yıl içerisinde Küresel Piyasalar Satış Direktörü olarak görev yapmaktadır. Bloomberg HT'de sürekli yayınları olan Keresteci görsel ve yazılı basında danışmanlık rolleri üstlenmektedir. İkiz kız babası olan Keresteci aynı zamanda iyi bir Fenerbahçe taraftarıdır.



Ekim - Ekim 2015
15
baymakife



Orange Store'a Yoğun Talep Var

Orange Store'lara ilgi nasıl?

Orange Store mağaza konsepti Baymak'ın geleceğe bakışını gösteriyor. Tabii ki bu mağazalar tüketicinin algısını çok ciddi anlamda değiştiriyor. Hem satışları artırıyor, hem de bu mağazaya gelen müşteri daha yüksek teknoloji ürünler satın alıyor. Bizim için de yaptıklarımızı ve vizyonumuzu Baymak'ın geleceğe yönelik bakışını tüketiciye gösterme fırsatı sunuyor. Şu anda Orange Store açmak için Türkiye genelinde sırada olan ve talep eden çok sayıda bayimiz ve bayi adayımız var.

Baymak
Pazarlama
Müdürü
Hasan Akça

GELECEK Bizim

Orange Store, BES projesi, hibrit sistemler, satış sonrası hizmetlere yapılan yatırımlar, dijital teknolojiler... Baymak'ın yeni Pazarlama Müdürü Hasan Akça, "Pazarlama geleceği görüp önceden yaptığın hamlelerdir aslında" diyor ve Baymak'ın tüm bu hamlelerinin tüm iş ortaklarına şu mesajı çok net olarak verdiğini söylüyor: "Biz geleceğe hazırız."

G ünümüz iş dünyasında hangi sektörde olursa olsun, şirketlerin ayakta kalmasının yolu çağın gereği olan teknolojiye ayak uydurmak ve ürün kalitesini sürekli artırarak kendini yenilemek... Şöyle bir dönüp şirket mezarlıklarına bakarsanız, mezarlıkların çok değil bundan sadece birkaç yıl öncesinin dev şirketleriyle dolu olduğunu görürsünüz. İşte bu mezarlıklarda yer almak istemeyen birçok şirket de faaliyet gösterdiği alanda inovatif davranarak hem sektörüne hem kendi geleceğine yön vermek için durmak bilmeden teknolojiye ve geleceğe yatırım yapıyor.

Baymak da her alanda olduğu gibi pazarlama faaliyetlerinde de bugünün değil geleceğin stratejisini kuruyor. Şirket yönetimi bu doğrultuda büyük bir transfere imza atarak pazarlama ekibinin başına Hasan Akça'yı getirdi. Bu hamleyle Ağustos 2004 - Eylül 2012 tarihleri arasında, yaklaşık dokuz yıl Baymak'ta çalışan Akça üç yıllık bir aranın ardından yeniden yuvaya, bu kez pazarlama müdürü olarak döndü. Son üç yıldır sektördeki başka bir şirkette görev yapan Akça bu yönüyle de aslında Baymak'ta 2013 yılından bu yana yaşanan değişimi de en iyi gözlemleyenlerden. Baymak'ın sektörde kalıcı liderlik için kendisine beş ana ilkeyi esas aldığını hatırlatan Akça, pazarlama faaliyetlerini ise "Baymak'ın sektörün geleceğine yatırım yaptığı ve Baymak'ın bayilerinin gelecekte daha güçlü olmaları için yaptığı çalışmalar" olarak tanımlıyor. Akça ile yuvaya dönüşü ve Baymak'ın pazarlama stratejisini konuştuk...

Öncesinde dokuz yıl çalıştığınız Baymak'a geri döndüğünüzde neler değişmişti?

En ciddi değişikliği satış sonrası hizmetlerde gördüm. Zaten bir süredir, Baymak bayisi olsun olmasın sektördeki birçok firmadan Baymak'ın satış sonrası hizmetinin çok değiştiğini, servis müdürünün dahil direkt işin

içinde olduğunu duyuyordum. "Sorunu çok hızlı çözüyorlar, anında dönüş yapıyorlar, bunlar hiç bizim alışık olmadığımız şeyler" diye yorumlar geliyordu. Bu, sektör ortalamasının çok çok üstünde bir kalite. Baymak kadar yaygın ağı olan bir firma için bu noktaya gelmek en az 10 yıl gerektirir. Baymak ise bunu Ender Bey'in yönetimi devralması ile bir buçuk yılda yapmayı başardı. Bir diğer konu ise ürün kalitesinin geldiği nokta...

Şirkete geri dönünce açıkçası bu hızı şaşırdığımı söylemeliyim. Şu anda Baymak'ın önünde ciddi manada bir engel yok. Tam tersi bunun yanında Orange Store, bireysel emeklilik sistemi (BES) kampanyası gibi sektörde benzeri olamayan iki proje var. Özellikle BES'in dünyada benzeri yok.

Baymak'ın yeni pazarlama anlayışı nedir?

Şu ana kadar gerçekleştirilen değişimleri dışarıdan gözlemleme fırsatım oldu. Bu süreçte sadece bizim değil, bizimle ticari bağı olan bayilerimizin, müşterilerimizin ve ticari ortaklık yaptığımız bütün paydaşlarımız arasındaki eksiklikler hızla kapatılmış. Sektördeki rakiplerimiz ve iş yapığımız kurumlar Baymak'ın gücünün ciddi anlamda farkında. Bir kere artık kimse eski Baymak olarak düşünmüyor. Satış sonrasında yapılan yatırımlar, yenilikçi ve yüksek verimli cihazlarla yaptığı hamleler Baymak algısının herkes nezdinde ciddi anlamda sıçramasını sağladı. Bunu kimi servis kısmından kimi ürün kalitesinden görüyor. Bugün Baymak ile ticari açıdan bağı olmayan birçok firma bazı ürün gruplarında sadece Baymak ile çalışıyor. Bu aslında Baymak'ın nasıl iyi bir yol aldığını, insanların Baymak'a bakış açısının ne kadar değiştiğini gösteren bir durum.

Baymak'ın pazarlama stratejisinin temelinde neler var?

Pazarlama stratejimizin temelinde, yüksek verimli, teknolojik ve inovatif ürünler

“

Duvar tipi yoğunlaşmalı kazanımız Lectus'un 150 KW'lık modeli çıkıyor. Şu anda testleri devam ediyor. Yıl sonuna doğru pazara sunacağız. Zaten duvar tipi yoğunlaşmalı kazanda, sektörde satılan üç kazanın biri Baymak'ın. Yeni model bizi çok daha güçlü kılacak.

”

Baymak En iyi Geleceği Sunuyor BES Kampanyasına İlgi Nasıl?

Bireysel emeklilik kampanyası hiçbir sektörde benzeri olmayan bir proje. Dünyada bile benzeri yok. Daha projenin emekleme dönemindeyiz. Buna rağmen şimdiden beklediğimiz çok üstünde olumlu tepki var. Katılım noktasında çok ciddi seviyelere ulaştı. Şu anda binin üzerinde katılımcımız var. Bu çok ciddi bir rakam ve insanlar bu sisteme inanarak katılıyor. Yıllarca firmalardan tesisatçılardan "Hasan Bey, bu işi yapıp günümüzü kurtarıyoruz. Çocuğumuzu okutuyoruz ama ekstra olarak geleceğimiz için bir yatırım yapamıyoruz"

şikayeti duyuyordum. İşte bu noktada Baymak'ın BES projesi çok önemli bir boşluğu doldurdu. Çünkü geleceğe yatırım yapıyor. BES kampanyamız ile iki amacımız var. Birincisi bu firmalarımızın geleceğine yapmak isteyip de yapamadığı yatırımı yapmasını sağlamak, ikincisi de sadık ve tüketicimiz için doğru ürün sunan müşteri yaratmak. Dolayısıyla bu hem bizim için hem onlar için kazan-kazan projesi. Biz firma olarak karımızdan fedakarlık yapıyoruz, onlar da başka marka satacağına Baymak satarak geleceklere yatırım yapıyor.

sunarak müşteri odaklı yaklaşım var. Baymak, BDR Thermea şirketi olduktan sonra sektörde kalıcı liderlik için kendisine beş ana ilkeyi esas aldı. İlki, ürün gamını genişleterek tüketiciye seçim yapmasını kolaylaştıracak sayıda ve üstün kalitede ürünler sunmak... İkincisi kullanıcının ve servis sağlayıcının ürünü kolayca kullanmasını sağlayan tüketici odaklı akıllı tasarımlara yönelmek... Üçüncüsü ürün gamının ve uygulamalarının hibrit yani konvansiyonel yöntemlerle, yeni enerji yöntemlerini birlikte değerlendiren biçimde olması... Dördüncüsü yenilenebilir enerji kaynaklarının daha fazla kullanılması, beşincisi ise Baymak ürünlerinin en iyi fiyat performans oranına sahip olması... Bütün pazarlama stratejimizi bu ana ilkeler çerçevesinde oluşturuyoruz.

ACIK ARA GELECEĞE EN HAZIRLIKLI FİRMAYIZ

Peki pazarlamanın zayıf olması bayiler ve diğer paydaşlar üzerinde nasıl bir etki yaratıyor?

Nihayetinde satışı düşürüyor. Ama pazarlama faaliyetlerinin eksikliği asıl olarak gelecekle ilgili kaygıyı artırır. Geleceğe yönelik bakış açısını zayıflatır, geleceğin bulanık görülmesine neden olur. Şu anda gelecek ile ilgili Baymak çok ciddi stratejiler

geliştirip hamleler yaptı. Bayi adaylarımızla da görüşmelerimizde altını çizdiğimiz nokta bu oluyor. "Gelecekte güçlü bir şekilde var olmak istiyorsanız, Baymak'lı olun" diyoruz. Çünkü geleceğe yönelik yaptığımız bütün yatırımlar -ürün, dağıtım kanalı yapısı, ürün fiyat dengesi- rakiplerimize göre sıra dışı. Örneğin rakiplerimiz hala düşük verimlilikteki konvansiyonel kombiyle uğraşırken biz bu ürünlerle ilgili yıllardır 1 kuruşluk reklam harcaması yapmıyoruz. Çok yakında AB uyum yasalarından dolayı eski konvansiyonel ürünler üretilmeyecek. Dolayısıyla bu noktada geleceğe en hazır şirket Baymak.

Geleceğe hazırlıklı olmak noktasında daha somut örnekler verebilir misiniz? Baymak bu amaçla neler yapıyor?

Aslında pazarlama geleceği görüşü önceden yaptığımız hamlelerdir. Biz de toplantılarımızda bugünü değil, hep yarını konuşuruz. Baymak olarak şu anda gelecek ile ilgili çok ciddi stratejiler geliştirip hamleler yaptık. Örneğin, ErP düzenlemeleri ile artık pazar tamamen yüksek verimli cihazlara dönüyor. Artık ErP düzenlemeleriyle tamamen yüksek verimli cihazların olacağı bir pazar oluşacak. Baymak hem yoğunmalı kombi hem de yoğunmalı duvar tipi kazanlarda pazar lideri. Yani ErP düzenlemelerine ve sektörde geleceğine en hazırlıklı firma açık ara Baymak. Dolayısıyla bu noktada bütün hazırlıklarımızı yapmış, tamamlamış bir firmayız. Sektördeki bayilerimizi eğitimlerle bilinçlendiriyoruz. Bunun dışında pazarda, yoğunmalı kazanlar, güneş kolektörleri, ısı pompaları ve PV sistemlerinin birkaçının ya da hepsinin kullanıldığı ve verimin maksimize edilebildiği hibrit sistemler ön plana çıkıyor. Bu konuda Baymak'ın geliştirdiği çok sayıda proje var ve tüm bu ürün gruplarında en hazır firmayız. Bu alanlarda proje desteği konusunda ürün mühendislerimiz, ekiplerimiz var. Bu konuda proje geliştirmek isteyen kişilerin sadece Baymak'a ulaşması yetiyor.

Öte yandan yüksek verimli duvar tipi yoğunmalı kazanımız Lectus'un 150 KW'lık modeli çıkıyor. Şu anda testleri devam ediyor. Yıl sonuna doğru pazara sunacağız. Zaten duvar tipi yoğunmalı kazanda, sektörde satılan üç kazanın biri Baymak'ın. Yeni model bizi çok daha güçlü kılacak. Bir de dijital stratejimiz var. Uzaktan akıllı telefonlarla ve benzeri aletlerle otomasyonlu sistemler kurulması konusunda çok ciddi yatırım yapıyoruz. Cihazlarımızın, müşterilerimiz tatildeyken yada evden uzaktayken de akıllı telefonlarıyla veya tabletleriyle yönetebilecekleri altyapıyı kuruyoruz.

Biz size hep sıcak davrandık!



3 YIL GARANTİ

BACA TIKANMASINA
KARŞI
EMNİYET SİSTEMİ

35/60 °C
SICAK SU
ARALIĞI

YÜKSEK KONFORLU
SICAK SU İMKANI

11 LİTRE/DAKİKA
SICAK SU
KAPASİTESİ

- Hermetik baca sistemi
- Aşırı ısınma emniyet termostadı
- İyonizasyonlu alev kontrol sistemi
- Elektronik ateşlemeli ve alev modülasyonlu
- LCD ekran üzerinden arıza uyarı sistemi

Baymak'ın teknolojik, şık tasarımı ve tasarruflu şofbeni ile banyo keyfiniz artık her zamankinden daha uzun ve keyifli...

Ve Yıldızlar Sahne Aldı **HAK EDEN KAZANSIN!**

Spor Toto Süper Lig'de yeni sezon fırtına gibi başladı. Bu yıl Van Persie'den Mario Gomez'e, Podolski'den Nani'ye, Stephane M'bia'dan Samuel Eto'o'ya Querasma'dan N'doye'ye dünya futboluna damgasını vurmuş birçok yıldız Süper Lig'de ter döküyor. Bu yıldızlar topluluğunun mücadele edecek olması bize Türk futbol tarihinin en heyecanlı sezonlarından birini vaadediyor.



Ligin oyuncuları en değerli takımı Fenerbahçe

Takım	Oyuncu sayısı	Yaş ort.	Toplam değeri (Milyon euro)
Fenerbahçe	29	27,7	158,2
Galatasaray	30	27,3	137,3
Beşiktaş	29	26,9	126,6
Trabzonspor	32	26,7	109,5
Bursaspor	25	25,9	65,6
Süper Lig Toplamı	504	26,1	1020

Fener transferlere bonservis ve ilk yıl için 60 milyon ödeyecek

(Bin Euro)	Bonservis/ imza parası	Yıllık ücret	Toplam 1 yıllık tutar
Robin van Persie	6.700	5.700	12.400
Josef de Souza Dias	8.000	2.300	10.300
Nani	6.000	3.750	9.750
Simon Kjaer	7.650	3.000	10.650
Şener Özbayraklı	1.700	1.500	3.200
Fernandao	3.500	1.700	5.200
Ozan Tufan	7.000	1.900	8.900
Volkan şen	2.500	1.700	8.900
Toplam	43.050	21.550	64.600

NOT: Futbolcu ücretleri yıllık ortalama 40 maç oynanacağı varsayımıyla hazırlanmıştır. Maç başı ücretleri rakama dahil edilmiştir.

değeriyle açık ara İngiliz Premier League yer alıyor. Meraklısına hatırlatalım, bu ligi sırasıyla 3 milyar euro'luk değeriyle İspanya'dan La Liga, 2,34 milyar euro ile İtalyan Serie A, 2,3 milyar euro ile Alman Bundesliga ve 1,42 milyar euro ile Fransız Lig 1 izliyor.

OYUNCU DEĞERİ EN YÜKSEK TAKIM FENERBAHÇE

Oyuncu değeri 1 milyar euro sınırını aşan Süper Lig'in bu alanda en değerli takımı ise 158,2 milyon euro ile bu sezona yaptığı pahalı ve flaş transferlerle giren Fenerbahçe. Sarı Kanarya'nın piyasa değeri en yüksek oyuncuları ise 15 milyon euro ile Van Persie ve Nani. Bu iki yıldızı ise 13 milyon euro ile Caner Erkin ve 12 milyon euro ile Mehmet Topal izliyor. Lig'in oyuncu değeri en yüksek ikinci takımı ise 137,3 milyon euro ile Galatasaray. Sarı Kırmızılar'ın en değerli oyuncusu 15 milyon euro piyasa değeri ile Hollandalı Yıldız Wesley Sneijder. Yıldız futbolcuyu 12 milyon euro ile Burak Yılmaz, 7,5

Nihayet hasret bitti. Yaklaşık üç ay gibi uzun bir sürenin ardından takımlar sahadaki yerlerini aldı ve hak edenin kazanacağı bir lig yarışı temennimizi hemen iletelim. Sezon sonunda hak eden mi kazanır, yoksa başka tartışmalar mı yaşanır hiç kuşkusuz şimdiden kestirmek çok zor. Ama kesin olan bir şey var ki, kulüplerin yaptıkları transferlere bakıldığında Türk futbol tarihinin en heyecanlı sezonlarından biri yaşanacak. Van Persie'den Mario Gomez'e, Podolski'den Nani'ye, Stephane M'bia'dan Samuel Eto'o'ya Querasma'dan N'doye'ye dünya futboluna damgasını vurmuş birçok yıldız Süper Lig'de ter dökcek ve deyim yerindeyse taraftarları mest edecek. Zaten Türkiye'de futbol hayatını sürdüren yıldızlara, bu sezon yukarıdaki ismi geçen dünya yıldızlarının da eşlik ediyor olması tüm futbolseverleri heyecandırırken başta Avrupa ve çevre ülkeler olmak üzere birçok ülke basının dikkatini de Süper Lig'e çekmiş durumda.

İLK KEZ 1 MİLYAR EURO'YU AŞTI

Nasıl çekmesin ki? Bu sezon yapılan son transferlerle Süper Lig'in oyuncu değerleri bu yıl ilk defa 1 milyar euro'yu aştı. Geçen sezon bu rakam 900 milyon euro'nun altında seyrediyordu. Değeri 1 milyar euro'yu aşan Süper Lig böylece Avrupa'nın en değerli altıncı ligi konumuna yükseldi. İlk sırada ise 4 milyar euro'luk



Alman yıldız Mario Gomez
Beşiktaş'ta eski formuna
kavuşarak Alman Milli Takımı'na
yeniden seçilme hedefinde.



Trabzonspor
M'bia'dan bu
sezon çok şey
bekliyor.

Fenerbahçe'yi geçen yıl yaptığı rekor transferlerden fayda sağlayamayan ve bu yıl o futbolcuların çoğunu gönderip yenilerini transfer eden Trabzonspor izledi. Karadeniz ekibinin, yeni transferler için harcayacağı bonservis ve bir yıllık futbolcu ücreti toplamı 18,3 milyon euro (56,5 milyon lira) olacak. UEFA'nın transfer yasağı cezasından Demba Ba'yı 13 milyon euro'ya, Atunç'ı da 5 milyon euro'ya satarak kıl payı kurtulan Beşiktaş ve Galatasaray ise transfer döneminde daha temkinli davrandılar. Beşiktaş toplam 6,2 milyon euro'su bonservis olmak üzere futbolcu ücreti ve bonservisi için toplam 16,9 milyon euro harcadı. Önceki yıllarda transferlerde ve futbolcu ücretlerine ödediği yüksek rakamlardan ağzı yanan Galatasaray ise toplam 12,3 milyon euro'luk bir yükün altına girmeyi tercih etti.

ANADOLU TAKIMLARI KOMBİNELERDE İNDİRİME GİTTİ

Transfer döneminde dünya yıldızlarını almak için önemli harcamaların altına giren futbol kulüpleri, bu yıl taraftarları stada getirmek için bir adım daha attı. Dört büyükler kombine bilet fiyatlarında geçmiş yıllara oranla çok büyük artışa gitmezken boş tribünlere oynamak istemeyen bazı kulüpler kombine ücretlerini 80 liraya kadar çekti. 2015-2016 sezonu için üç büyük takımın kombine fiyatları ise 900 liradan başlayıp 8

milyon euro ile flaş transfer Podolski izliyor. Beşiktaş ise 126,6 milyon euro piyasa değeriyle sıralamada üçüncü sırada yer alıyor. Kara Kartal'ın en değerli oyuncusu ise 12 milyon euro piyasa değeri ile Gökhan Töre. Genç yıldızı 10 milyon euro ile Mario Gomez, 8,5 milyon euro ile Olcay Şahan takip ediyor.

FENERBAHÇE PARALARI SAÇTI

Transfer döneminin en bonkör takımı ise takımda büyük bir yenilenmeye giden Fenerbahçe oldu. Sezon öncesi transferde adeta para saçan Sarı Lacivertliler, sadece bonservis ve futbolculara ödeyeceği bir yıllık maaşın toplam tutarı 64,6 milyon euro (186,6 milyon lira) gibi dudak uçuklatan bir rakama ulaşıyor. Bu Fenerbahçe'nin geçen yıl 3176 milyon lira olan toplam gelirlerinin yüzde 60'ına yaklaşıyor. Bu alanda



**Antalyaspor'un
üç yıllık anlaşma
için 9 milyon
euro ödediği
Kamerunlu
dünya yıldızı
Samuel Eto'o
Süper Lig'e
fırtına gibi
başlayarak,
bu transferi
eleştirenlere
inat "Eto'o
bitmemiş"
dedirtti.**

“

”



Galatasaray'ın Alman yıldızı Podolski daha ilk maçında attığı golle klasını gösterdi.

Galatasaray'ın en yüksek maliyetli transferi Podolski

(Bin Euro)	Bonservis/ imza parası	Yıllık ücret	Toplam 1 yıllık tutar
Lukas Podolski	3.000	3.800	6.800
Lionel Jules Carole	1.500	1.300	2.800
Jem Paul Karacan	50	1.200	1.250
Bilal Kısa	0	1.465	1.465
Toplam	4.550	7.765	12.315

Beşiktaş Demba Ba'dan kazandığını harcadı

(Bin Euro)	Bonservis/ imza parası	Yıllık ücret	Toplam 1 yıllık tutar
Mario Gomez	Kiralık	4.100	4.100
Ricardo Quaresma	1.200	1.768	2.968
Andreas Beck	1.750	1.700	3.450
Dusko Tosic	0	1.300	1.300
Rhodolfo	3.300	1.800	5.100
Toplam	6.250	10.668	16.918

Geçen yılın transfer rekortmeni Trabzon bu sene de durmuyor

(Bin Euro)	Bonservis/ imza parası	Yıllık ücret	Toplam 1 yıllık tutar
Dame N'Doye	3.150	2.500	5.650
Pedro Luis Cavanda	1.750	825	2.575
Caner Osman Paşa	209		209
Alper Uludağ	1.000	586	1.586
Okay Yokuşlu	2.000	790	2.790
Stephane M'bia	2.200	2.800	5.000
E. Alvarada Brown	0	550	550
Toplam	10.309	8.051	18.360

NOT: Futbolcu ücretleri yıllık ortalama 40 maç oynanacağı varsayımıyla hazırlanmıştır. Maç başı ücretleri rakama dahil edilmiştir.

MADALYONUN ÖTEKİ YÜZÜ

Buraya kadar her şey güllük gülistanlıktı. Ancak bir de madalyonun öteki yüzü var. Şöyle ki, transferlere her yıl milyonlarca euro'lar harcayan kulüplerin mali tablolarındaki kara delik her geçen yıl ürkütücü boyutlara ulaşıyor. Bu da hem Türk futbolunun hem de kulüplerin geleceği için kaygı veriyor. Her ne kadar kulüp yöneticileri yaptıkları açıklamalarda borçlarını azalttıklarını, mali yapılarının daha iyiye gittiğini söylese de, bilançolar onları teyit etmiyor. Şöyle ki, bilanço dönemini kapsayan 12 aylık dönemde dört büyüklerin halka açık şirketlerinin toplam

borcu yüzde 31 bir başka ifade ile 623,3 milyon lira arttı. Geçen yıl 2 milyar 6 milyon lira olan toplam borç, bu yıl 2 milyar 623 milyon liraya ulaşmış durumda. Hal böyle olunca da şirketler zarar yazmaya devam ediyor. Her ne kadar Galatasaray ve Beşiktaş düşük tutarlarda zararlarını azaltmış gözükse de dört büyüklerin toplam zararındaki artış devam ediyor. Geçen yıl dört büyüklerin toplam zararı yüzde 16,5 artarak 440,4 milyon liraya yükseldi. Bakalım Türk futbolunun dört büyükleri bu dev borçları daha ne kadar yüzdürebilecek?

bin 600 liraya kadar çıkıyor. Bu sezon kombine fiyatı en ucuz takım Sivasspor oldu. Kırmızı-beyazlı takımın kombine fiyatları 80 lira ile 250 lira arasında değişiyor. Sivasspor'u bu alanda, Konyaspor ve Gaziantepspor takip ediyor. Bu takımların kombine fiyatları ise 90 liradan başlıyor. Stat kapasitesi daha düşük olan Akhisarspor, Kasımpaşaspor ve Çaykur Rizespor da fiyatlar 100-600 lira arasında değişiyor. Kombine fiyatları dört büyükler de ise 30 bin liraya kadar çıkabiliyor. Bu sezon içinde yeni stadyumuna kavuşması beklenen Beşiktaş'ta sezonluk kartlar 900 lira ile 5 bin lira arasında değişiyor. Bu

rakam Galatasaray'da ise 900-5 bin 500 lira aralığında. Sezona iddialı transferlerle başlayan Fenerbahçe'de ise başlangıç fiyatı 1.000 lira. Sarı-lacivertlilerin en pahalı kombine kart fiyatı ise 8 bin 600 lira. Trabzonspor da ise kombine kart fiyatları 300 liradan başlıyor. Kombine kart sahibi olan bir taraftar sezon boyunca takımının kendi sahasında oynayacağı tüm maçlara gidebiliyor. Avrupa Kupaları ve Türkiye Kupası maçlarında da geçerli olan kombine kartlar büyük takımlarda avantajlı olabiliyor. Süper Lig, Avrupa Kupaları ve Türkiye Kupası maçlarına çıkan bir takım kendi evinde ortalama 25 maç yapabiliyor.

Cesaret, DÜRÜSTLÜK VE SİSTEM

Hamit Altınok, Altınok Mühendislik'i tam 18 yıl önce doğalgaz işinde sadece bir yıllık bir tecrübesi olan henüz 22 yaşındaki bir genç olarak kurdu. Şirketi, geçen yılı 10 milyon lira ciro ve Baymak'ın En Başarılı Gold Center'ı olarak kapattı.

Gecen yıl aralıkta Antalya'daki "Büyük Buluşma"da 2014 yılının "En Başarılı Gold Center" ödülünü alan Altınok Mühendislik'in merkez şubesi, memur kenti olarak bilinen Ankara'nın daha çok orta gelir grubundan insanların yaşadığı Demetevler semtinde bulunuyor. Yoğun bir çalışma temposu içindeki çalışanların büyük bir misafirperverliğiyle karşılanıyoruz. 22 yaşında üniversiteyi bitirir bitirmez doğalgaz işine giren Altınok Mühendislik'in sahibi genç iş adamı Hamit Altınok, bir yıl çalışıp deneyim kazandıktan sonra 1997 yılında kendi işini kurmuş. Baymak ile tanışması ise kendi işini kurmasından iki yıl sonrasına denk düşüyor. Altınok, geriye dönüp Baymak ile geçen 16 yılı değerlendirdiğinde "doğru kararı verdiğimi şimdi daha net görebiliyorum" diyor. O dönem başka firmalardan gelen "az iş yapacaksın, çok kazanacaksın" şeklindeki öneriyi ise "çok iş yapıp az kazanma pahasına müşteri tabanını geliştirmek" gerekçesiyle reddettiğini söylüyor.

Bu düsturla bugün Ankara'nın en büyük doğalgaz firmalarından biri haline gelen Altınok, 2014 yılını 10 milyon lira ciroyla tamamlamış. Bu yılın ilk sekiz ayında ise 2015 tamamı için belirledikleri hedefi yakalamış.

Altınok Mühendislik'in bugün Ankara'nın Demetevler semtinde 150 metrekare mağazası ve 500 metrekare kapalı deposu, Rüzgarlı'da ise 80 metrekarelik bir şubesi bulunuyor. Şirkette sekizi montaj ekibi olmak üzere 18 kişi çalışıyor. Bu başarının sırrını kurduğu taahhüt sistemiyle açıklayan Altınok, yılda iki bin taahhüt işi yapan bir şirket haline geldiklerini söylüyor. Bütün bayilere de bu sistemi önerdiğini kaydeden Altınok, "Diğer bayiler de bu standartlara ulaşsın ki, bizim sektörün piyasadaki değeri artsın" diyor.

Baymak'ın en önemli Gold Center bayilerinden biri olan Altınok Mühendislik'in kurucusu Hamit Altınok, gelecek planlarını ve Ankara piyasasını Baymaklife'a anlattı.

Kaç yıldır bu sektöredesiniz? İş hayatına nasıl atıldınız?

1996 yılında Kırıkkale Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Makina Bölümü'nü bitirdim. Üniversiteyi bitirir bitirmez bir doğalgaz firmasında işe başladım. Kısa sürede işi öğrendim. Satış öğrenmenin yanı sıra teknik eksikliklerimi de bu ilk iş yerinde tamamladım. Bu işyerinin ardından artık, işi bilen biri olarak başka bir firmaya geçtim. Burada da altı ay çalıştım. Yani okulu bitirdikten sonraki bir yıl içinde



“

Başka bir firma bana ‘az iş yapacaksın, çok kazanacaksın’ dedi.

Bulunduğum bölgeye ve iş hacmime baktım.

Az iş yapıp çok kazanmak değil çok iş yapıp az kazanmak istiyordum.

Müşteri portföyümü genişletmek istiyordum. O nedenle Baymak’ı seçtim.

”



“

Bulunduğum bölgede eskiden her yer doğalgazcıydı. Şimdi beş işletmeyi geçmez. İleriye düşünenler, müşteriye kolay harcamayanlar ve hesabını iyi tutanlar ayakta kalabildi.

”

doğalgaz sektörüne girdim. İlk altı ayı işi öğrenmek ikinci altı ayı ise stajyerlik olarak değerlendiriyorum. Okulu bitirdikten bir yıl sonra, 1997’de, kendi iş yerimi kurdum. Tüm bunları yaparken 22 yaşındaydım.

Neden Demetevler bölgesini seçtiniz?

O zaman Demetevler bölgesine doğalgaz yeni gelmişti. Doğalgaz hatları döşeniyordu. Nüfus yoğunluğu da oldukça fazlaydı. Bunun için bu bölgeyi seçtim ve ondan sonra da hiç ayrılmadım. Bu bölgede iş yeri açtığımda bakkaldan, manavdan ve emlakçıdan çok doğalgaz firması vardı. Hemen her dükkan doğalgazcı olmuştur. Şu anda bu sayı beş işletmeyi geçmez. Başarılı olanlar, ileriye düşünenler, müşteriye kolay harcamayanlar ve hesabını iyi tutanlar ayakta kalabildi.

Baymakla tanışmanız nasıl oldu?

1997 yılında başka bir firmanın bayisi olarak bu işe başlamıştım. Ama çalıştığım firma sektörden çekildiği için başka marka arayışına girdim ve dünyaca bilinen uluslararası bir firmayla görüştim. O firma bana “az iş yapacaksın, çok kazanacaksın” dedi.

2015 HEDEFLERİNİ 8 AYDA YAKALADIK

Baymaklı yıllarınız nasıl geçti? Hedeflerinizi tutturdunuz mu?

2008 yılında Baymak’ta Gold Center bayi oldum. 2013 yılında da Rüzgarlı’da ikinci Gold Center bayimi açtım. Bizim sektörün kalbi Rüzgarlı’da attığı için orada olmanın doğru olacağını düşündüm. Hedeflerimizi tutturmak konusunda bir sıkıntı yaşamıyoruz. 2014 yılında Türkiye’deki Gold Center bayiler arasında en başarılı bayi seçildim. 2014’te 10 milyon lira civarında bir satış ciromuz oldu. 2015’in ilk sekiz ayını baz aldığımızda 2015 hedeflerimizi tutturmak üzereyiz. Başarılı bir firmayız ve bu başarımızı da kendi kurduğumuz taahhüt sistemine borçluyuz.

Kurduğunuz bu taahhüt sistemini anlatabilir misiniz?

Biz çok iyi bir taahhütçü firmayız. Hatta “taahhüdün en iyi biz yaparız” diyebilirim. Uyguladığımız sistemi genel müdürümüze de anlattım. Ankara’da başka bir örneği olduğunu da sanmıyorum. Sistemimiz şöyle işliyor: Öncelikle müşteriden keşif talebini alıyoruz. Ardından sahadaki en yakın personelimize keşif adresini veriyoruz. Personelimiz hemen adrese giderek keşif ve gaz testini yapıyor. Evlin detaylıca keşfini ve rölevesini çıkarıyor. Tüm bu bilgiler hiç zaman kaybetmeden satış elamanımıza ulaştırılıyor. Satış elemanımıza da müşteriye dönüp satış gerçekleştiriyor. Satış gerçekleştirdikten sonra bu bilgiler anında depocumuza ulaştırılıyor. Depocumuz, randevu saatinden önce tüm malzeme hazırlıklarını

yapıyor ve tam randevu saatinde ekibimiz montaj adresine gidiyor. Montaj ekibi, montajın bitmesine bir saat kala teknik ekibimize telefon ediyor. Teknik ekibimiz gidiyor, yapılan işi görüyor ve gerekli testleri yapıyor. Montaj ekibinden işi alıyor ve müşteriye teslim ediyor. Son olarak da müşteri memnuniyet formunu müşteriye doldurtuyoruz. Memnuniyet noktalarında yola devam ediyoruz, eksiklikler varsa müşteriden gelen istekler doğrultusunda kendimizi düzeltiyoruz.

BÜTÜN BAYİLERE BU SİSTEMİ ÖNERİYORUM

Bu sistemle yılda kaç taahhüt gerçekleştiriyorsunuz?

Bu sistemi net olarak uyguluyoruz. Ankara'da bu şekilde başka bir firma var mıdır bilmiyorum. Başarımların sırrını sisteme borçluyum. Yılda en az 2 binin üzerinde taahhüt yapıyorum. Bütün bayilere de bu sistemi öneriyorum. Diğer bayiler de bu standartlara ulaşsın ki, bizim sektörün piyasadaki değeri artsın.

Peki müşterilere bir öneriniz var mı?

Ankara'daki müşteri önce güvene, sonra fiyata bakıyor. Ama önce güven arıyor. Deneyimlerimiz gösteriyor ki, fiyat odaklı gidenler, bazen pişman olabiliyor. İş yaptıracak kişi önce tanıdık birini arıyor. Tanıdıklar üzerinden bir satış zinciri kuruluyor. Ben müşterilere öncelikle güvenli bir firma seçmelerini öneriyorum. Güvenden sonra fiyata değil, kaliteye bakmaları gerekiyor. Ürünün fiyatına en son bakmalılar. Ancak bu şekilde bir alışverişte yanılmamış olurlar.

Baymak'taki değişimi nasıl değerlendiriyorsunuz? Bunun müşteriye yansması nasıl oldu?

Ender Bey'in genel müdürlüğe başlamasıyla birlikte şirkette büyük bir değişim yaşanıyor. Bayilerin tekrar toparlanması, biraraya gelmesi, fiyat istikrarının oluşturulması, yeni ürünlerin piyasaya girmesi konusunda

olumlu anlamda değişiklikler yaşıyoruz. Yoğuşmalı kombide şu an Baymak öncülük yapıyor. Ben de 2009 yılında ilk Gold Center bayi olduğumda yoğuşmalı kombi konusunda gelecek olduğunu düşünmüştüm ve yatırımlarımı da bu yönde yapmıştım. Şu anda doğru karar verdiğimi görüyorum. Baymak'ta daha önce servis sıkıntısı yaşanabiliyordu. Bu sıkıntı da son dönemde yapılan çalışmalar ile aşıldı. Artık Baymak kombi satmakta zorlanmıyoruz. Müşterilerden de olumsuz bir tepki almıyoruz.

Ankara memur kenti olarak bilinir. Bir sanayici olarak iş yapmanız ve büyümeniz zor olmuyor mu Ankara'da?

Ben doğma büyüme Ankaralıyım. Ankara'nın Bala ilçesinde doğdum. Ankaralı olmaktan da gurur duyuyorum. Ankara'nın nüfusu 5 milyona dayandı. Böyle bir kentte yaşamak bence büyük bir avantaj. Esnaf olmanın da avantajlı çok yönü var. Ankara'nın büyük bir sanayi ve ticaret potansiyeli olduğunu düşünüyorum. İleriyi düşünen herkes Ankara'da amacına ulaşabilir. Ankara dışında başka kentte olsaydım bu kadar başarılı olmayabilirdim. İnsanlar burada sabit gelirli olduğu için kredi kartıyla ve taksitli satışlar çok oluyor. İlk dönemlerde satışlarımızı senetle yapıyorduk. Şimdi altı bankanın birden POS cihazını kullanıyoruz. Zaten müşterilerimize en iyi fiyatı veriyoruz. Ankaralı tüketiciye yüksek fiyat verirsiniz sizinle çalışmaz. Esnaf olarak Ankara'da olmaktan çok memnunum.

Hamit Altınok, aralık ayında Antalya'daki büyük buluşmada "2014 Yılı En Başarılı Gold Center" ödülünü BDR Thermea CEO'su Rob Van Banning ve Baymak CEO'su Ender Çolak'tan almıştı.



Bilgilendirme Yükümlülüğü

Bu sayıdaki yazımızda 6502 sayılı Tüketicinin Korunma Hakkındaki Kanunu kapsamındaki düzenlemelere değineceğiz. Her şeyden önce kanun koyucunun bir kanunu hazırlarken öngördüğü amacı bilmek, kanunun doğru yorumlanmasına ve karşılaşılan problemlerin daha sağlıklı çözümlenmesine olanak sağlar. 6502 sayılı kanun, kapsamında mevzuatını dikkate alarak bir kısım yeni düzenlemelere yer verdi. Öncelikle 6502 sayılı kanun kapsamına hangi konuların girdiğini iyi değerlendirmek gerekir. Genel ifadeyle ticari ilişkinin, taraflardan birinin tüketici olduğu her nevi iş ve işlemin tüketici mevzuatı kapsamında değerlendirildiğini belirtebiliriz. Buna göre tüketici işleminin özellikleri;

- Tüketicide menfaat karşılığında bir mal veya hizmet sunulması amaçlanmalıdır.
- Mal veya hizmetin mesleki- ticari bir amaç dışında kullanılması veya talep edilmesi gereklidir.
- Sözleşmenin çeşidi ve niteliğini burada önemli değildir.

6502'nin kapsamına dair bir örnek vererek konuyu açıklığa kavuşturalım: Torna atölyesi sahibi A'nın atölyesine tadilat yaptırması bir ticari iş iken, A'nın kendi evini tadilat yaptırması bir tüketici işlemi niteliğindedir. Zira atölyedeki tadilat işlemi mesleki bir amaç içerir ancak A'nın kendi evindeki tadilat tamamen kişisel kullanım amacı taşır. Bu ayrımın yapılmasındaki önem yazının devamında açıklayacağımız ve 6502 sayılı kanundan doğan hakların sadece tüketici işlemlerinde ileri sürülebiliyor olmasından kaynaklanıyor.

Bayi ve servislerimiz gibi iş yaşamında tüketicilerle ilişki içinde olan kişileri en çok etkileyen düzenlemelerden biri "bilgilendirme yükümlülüğü" dür. Buna göre mal satışı veya hizmet

sağlama işlemine dair sözleşme öncesi ve sonrasında mutlaka tüketiciye ürün veya işleme dair gerekli bilgilendirmenin yapılması gerekiyor. Başka bir ifadeyle tüketici satın aldığı veya faydalandığı her nevi hizmete dair üretici, satıcı, servis sağlayıcı tarafından gerekli bilgilerin tam, doğru ve eksiksiz biçimde verilmesi zorunlu.

Herhangi bir ihtilafta bilgilendirme yükümlülüğünün gereği gibi yerine getirildiğini ispatlamak satıcı, üreticiye yani tüketiciye değil tüketiciye yönelik nihai işlemi yapan tarafa düşüyor. Özellikle servis hizmeti veren kişilerin ürün montaj yerinin belirlenmesi, cihaz kullanımı gibi konulardaki bilgilendirmeleri yaptığına dair tüketicilerden yazılı beyan almasında son derece yarar var. Aksi halde "kullanım hatası" veya "tüketici talebine uygun yere montaj" gibi durumlarda sadece "bilgilendirme yükümlülüğünün" servis veya bayi tarafından yerine getirilmiş olduğunun ispatlanamaması (gerçekte yapılmış olsa dahi) sebebiyle aleyhe neticelenecek durumlarla karşı karşıya kalınabilir. Zira "bilgilendirme yükümlülüğü" ancak ispat edildiği ölçüde üretici, satıcı ve servis sağlayıcıyı koruyucu bir düzenleme oluşturuyor.

Kanuni düzenleme kapsamında servis fişlerinin tam ve eksiksiz doldurularak, yapılan bilgilendirmelere yer vererek ve tüketiciye imzalatılarak düzenlenmesi, benzer biçimde satışı yapılan ürünlere dair varsa özel durumların veya uygulamaların da tüketiciye mümkün mertebede imzası alınarak bildirilmesi bir hayli önemli bir hale geldi.

6502 sayılı kanunun getirdiği düzenlemelere önümüzdeki sayıda da devam edeceğiz.

Görüşmek üzere

Sorularınız için: baymaklifehukuk@baymak.com.tr

ŞEHRİN İÇİNİ ISITAN YER TİPİ YOĞUŞMALI KAZAN;

BİZ ONA MAGNUS DİYORUZ, SİZ ONA MÜKEMMEL DEYİN.

Baymak'tan Hollanda Teknolojili yepyeni bir ürün.
Magnus yer tipi yoğuşmalı kazan aradığınız
mükemmel verimliliği size sunuyor, adının hakkını veriyor.

%109,6*
VERİM

- 285 KW ile 1300 KW kapasite aralığında 12 farklı model
- Kaskad çalışabilme özelliği
- Al-Mg-Si döküm dilim eşanjörlü
- Ultra sessiz ≤61 dBA (Magnus I 285 ve 355 modelleri için)
- Tekerleri sayesinde nakliyyede kolaylık
- Düşük NOx ve CO2 emisyon değerleri ile çevre dostu

* Baymak yer tipi yoğuşmalı kazanlar, bacadan atılan su buharını yakalayıp yağışturalarak suya dönüştürür ve suyun ısısını enerji olarak sisteme kazandırır. Böylece %109,6 yüksek verimlilik oranına (DIN 4702-8 normuna göre Magnus I 285 ve Magnus II 570 için) ulaşarak yakıttan tasarruf edersiniz.



Sana Ne Olmuş

Pop müziğin yükselen ismi Betül Demir, son şarkısı ile yaz aylarında ortalığı kasıp kavurdu. Demir, Baymaklife'a yeni imajını ve müziğe bakışını anlattı.

Betül Demir ile ilgili sosyal medyada en çok karşılaşılabileceğiniz yorumlardan biri, "hakettiği değeri görmediği" yönünde olacaktır. Oysa dokuz yıldır müzik piyasasında olan 1980 İstanbul doğumlu Demir, aynı zamanda ünlü müzisyen Sezen Aksu'nun da büyük desteğini gören bir yorumcu. Hatta son albümündeki beş şarkı Sezen Aksu'ya ait... Zaten kendisi de Aksu'ya olan sevgisini ve hayranlığını her fırsatta dile getiriyor.

Tarzında da büyük bir değişikliği beraberinde getiren son single'ı "Sana N'Olmuş" şarkısıyla yaz aylarında fırtına gibi esen Demir aslında bir hukukçu. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni bitirmiş, ardından Sütçü İmam Üniversitesi Opera Şan bölümünde okumuş. Ama müziğe ilgisi lise yıllarına kadar uzanıyor. O dönemde müzik öğretmenin tavsiyesiyle şan ve solfej dersleri almaya başlamış. Bu dersleri vokal ve jingle'lar izlemiş. Aynı zamanda Müjdat Gezen Sanat Merkezi'nde eğitim görmüş ve halen şan derslerini sürdürüyor.

Demir'in ilk albümü, "Ayrılığın El Kitabı", Mayıs 2006'da piyasaya çıktı. Albümde prodüktörlük, söz yazarlığı ve besteci kimliğiyle Betül Demir'in kardeşi Sude Bilgi Demir yer aldı. Aynı zamanda

Aysel Gürel, Güven Baran söz ve besteleriyle albüme katkıda bulundu. Ertesi yıl "Betül Demiremix" adlı remiks albümünü çıkarttı. Temmuz 2008'de ise "Süper" isimli üçüncü albümü çıktı. Aranjörliğini Mustafa Ceceli'nin yaptığı albümde sanatçı, Sezen Aksu, Güven Baran, Sinan Akçıl, Fettah Can gibi isimlerin şarkılarını yorumladı.

Müzik piyasasında emin adımlarla yükselen Betül Demir, Baymaklife'a müziğe bakışını, planlarını anlattı.

Dokuz yıldır müzik piyasasında emin adımlarla ilerliyorsunuz. Son single'nız "Sana N'Olmuş" ile karşınızdasınız. İlk günden bu yana kendinizi nasıl konumladınız?

Müzik piyasasına ilk adım attığımdan bugüne sadece kendimle yarıştım, müziğimi geliştirmek adına sürekli yenilikleri takip ettim ve denemekten korkmadım.

"Sana N'Olmuş" ile oryantal esintilerle dünya müziğini buluşturma gayreti söz konusu. Bu albüm nasıl ortaya çıktı, nelerden beslendi?

"Sana N'Olmuş" benim özel hayatımdan bir kesit, tamamen sahici bir hikaye. Yolda yürürken yapmaya başladım ve sonra gelip ekibime dinlettim. Sözlerini Sude Bilge Demir, bestesini de Emirhan



Demir aslında bir hukukçu. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni bitirmiş, ardından Sütçü İmam Üniversitesi Opera Şan bölümünde okumuş.



Türk Müziği Dünya Çapında

Bugün üretilen pop müzik hakkında ve sektörün gelişimi konusunda birşeyler söylemek ister misiniz? Artık dijital satışla dinleyiciye ulaşmak ve kısa zamanda bilgi sahibi olabilmek sektörün gelişimine sizce yardımcı oluyor mu?

Dünya artık herşeye çok çabuk sahip olma lüksüne sahip. Müzik her zaman olduğu gibi başı çekiyor ve söylediğiniz gibi İnternet üzerinden yapılan satışlar her geçen gün yükseliyor. Bu demek oluyor ki, bu gidişata ayak uydurmakta fayda var. Yasal olan bütün dijital müzik platformlarını destekliyorum. Türkiye müzik sektörü adına bu platformların artması son derece olumlu bir gelişme. Sadece Türkçe şarkılara değil dünyayla eş zamanlı diğer müziklere de kolayca ulaşabiliyorsunuz. Bu da bizim müzikal olarak dünya standartlarını daha çabuk yakalamamızı sağlıyor.

Müzik alanındaki telif hakları son yıllarda ülkemizde tartışılan bir alan oldu. Eser sahiplerinin yıllardır üzerinde çalıştığı ve şimdi farklı bir mecrada yönetilen bu haklar konusunda gerekli çalışmalar sizce yapılıyor mu?

Tabii bu yapılanma süreci geç başladığı için ilk zamanlarda sıkıntılarımız büyüktü. Ama son iki yıldır yapımcılar ellerinden geleni yapıp yurtdışı bağlantılı mecralarda da hak sahibi olabilmemiz için önemli adımlar atmaya devam ediyor.

Cengiz tamamladı. Emirhan dünya müziğini çok sıkı takip eden genç kuşağın en iyi aranjörlerinden biri. Şarkının bu denli sıcak bir müziğe sahip olmasındaki en büyük etki ona ait.

Yeni imaj ve ardından cesur bir klip geldi. Nasıl karar verdiniz?

Yeniliklere açık biri olduğum ve uzun saçlarımdan çok sıkıldığım için ilk iş saçlarımı kestirmek oldu. Mahmut Ebil bu modern kesimi yaptı. Londra'da tanışıp tasarımlarını çok beğendiğim Derya Çopur'da stil danışmanlığımı üstlendi. Doğru insanlar karşınıza çıkınca bir an bile düşünmüyorsunuz. Klipse tamamen beni yansıttığı için Murad Küçük'e bir kez daha teşekkür ederim.

Her yeni çalışmada sizi farklı imajda görebilecek miyiz?

Her yeni çalışmamda beni daha çıtayı yükseltmiş göreceksiniz. Farklı olmak için değil, kendimi en doğru ve cool yansıtmak gibi bir çabam var açıkçası. Çünkü farklı olmaya çalışırken üstünüze uymayan bir imaj sadece komik duruyor

Müzik dünyasında hayal ettiğiniz yerde misiniz?

Tabii ki hayır ama bu soruyu 10 sene sonra sorsanız da cevabım "hayır" olurdu. Çünkü hayallerimin sınırı yok ve bütün çabam hepsini gerçekleştirmek adına...

Bulunduğunuz yeri korumak için neler yapıyorsunuz?

Kendimi sürekli yenileyerek formatlıyorum. Hep çıtayı ve müzikal kalitemi daha yukarılara taşımak tek amacım olduğu için sürekli araştırıp yeniliklerin peşinden koşuyorum.

Beş kardeş olarak kalabalık bir aileye sahipsiniz. Bu single'ın da söz yazarı ve bestesi kız kardeşiniz Sude Bilge Demir'e ait. Ailenizde başka kimler sanatla uğraşıyor?

Sadece Sude ve ben. Ama imkanı olsaydı babam da bir sanat müziği yorumcusu olabilirdi çünkü muazzam bir sese sahip. İlk şarkıları hep ondan öğrendim. Diğer kardeşlerim akademik kariyer yapmayı tercih etti.

Türkiye ve dünya müziğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Biz dünya müziğine çok yaklaştık,

bu son derece sevindirici. Tek farkımız telif hakları konusunda hala çok gerilerdeyiz.

Sezen Aksu popüler müziğin en değerli markası ve onun hayranı olduğunuzu biliyoruz. Bize nasıl tanıştığınızı anlatır mısınız?

İlk sahneye çıktığım gün tanıştık. Tesadüf eseri sahne aldığım mekana gelmişti. "Haydi Gel Benimle Ol" ilk şarkımdı ve fazlasıyla heyecanlıydım. Sesimi duyar duymaz, hemen üst kata çıkmış gözümü açtığımda karşımdaydı. Rüya gibi bir şeydi. Sonra bütün şarkıları birlikte söyledik.

Türkiye'de popüler müzik alanında bir marka olabilmek için yapılan çalışmalar sizce yeterli mi? Müziğin ve sanatçının marka olabilmesi için sizce neler yapılmalı?

Doğru ekibi kurmak ve sana senin kadar inanan insanlarla yürümek en önemlisi. Elbette bu konuda yeterince doğru planlama yaptığımız söylenemez ama her geçen gün profesyonel hayatın getirilerine daha hazırlıklı ekipler oluşturmaya başladık. Gerek sosyal medyada gerek diğer mecralarda açıklarımızı kapatmak için tüm sanatçılar ciddiyetle çalışıyoruz.

Son birkaç yıldır 90'ların müziğine bir dönüş var. 80'ler, 90'lar DJ partileri yapıyor ve bu konuda çalışmalar artıyor. O yıllardaki şarkılar çocukluğunuzun şarkıları. Bugün neden 90'lı yılların şarkıları yeniden gündeme geliyor?

Sahici şarkılar ölümsüzdür. 80'ler ve 90'lar benim de favorim. Kariyerim boyunca tekrar yorumladım ve bundan sonra da söylemeye devam edeceğim. "Dokunmak İstiyorum", "Geri Dön", "Cesaretin Var mı" bunlardan bazıları...

Sizi müzik dışındaki farklı çalışmalarda görebilir miyiz? Mesela bir tiyatro oyununda ya da bir dizi filminde...

Birçok kez oyunculuk teklifi aldım ama ilk defa bu sene gelebilecek doğru işlere olumlu yanıt vermek niyetindeyim. Kismetse olur diye bakıyorum.

İleride müzik adına neler yapmayı planlıyorsunuz?

Sürekli üretmeye ve kitlemi her geçen gün büyültmeye devam edeceğim.

“

Sahici şarkılar ölümsüzdür. 80'ler ve 90'lar benim de favorim. Kariyerim boyunca tekrar yorumladım ve bundan sonra da söylemeye devam edeceğim.

”

AİLE İŞLERİ

Kökleri 1965'e uzanan Trabzon merkezli Ortes Tesisat Mühendislik, Baymak ile tanışmasının üzerinden geçen 20 yılda bölgenin alanındaki en büyük oyuncularından biri haline geldi. Şirketin önümüzdeki dönemdeki hedefi, inşaat sektöründe yoğunlaşarak entegre, anahtar teslim işler yapmak.

Ortes Tesisat Genel Müdürü Savaş Şaffak yükseköğretimini tamamladıktan sonra bir süre farklı firmalarda görev yapıp sonra Ortes'e geri dönmüş.



Ortes Tesisat Mühendislik'in Trabzon'un işlek Yavuz Selim Bulvarı'ndaki şık merkezinin iki büyük tabelasından birinde şirketin ismi diğerinde ise aynı büyüklükte "Baymak Plaza" yazıyor. Ortes Tesisat'ın Genel Müdürü Savaş Şaffak, kökleri 1965 yılına uzanan aile işlerinin 1996'da Baymak ile tanışmalarıyla birlikte büyük bir ivme kazandığını anlatıyor. Savaş Şaffak, kalorifer tesisat ustası bir babanın oğlu olması ve tüm ailesinin de bu işle meşgul olmasından dolayı çocukluk yıllarından beri sektörün içinde. Bugün alanlarında Trabzon'un önde gelen firmalarından olan Ortes'in kuruluşu ise 1993 yılına dayanıyor. O tarihte amcası Osman Şaffak ve ailenin tesisat ustası 11 ferdinin katılımıyla bir güç birliği şeklinde kurulmuş. Trabzon meydanında 80 metrekaarelik bir dükkanda faaliyetlerine başlamışlar. Ortes Tesisat, şirketleşmesinin üzerinden üç yıl geçtikten sonra da Baymak ile tanışmış. Şirketin 2011 yılına kadar çok ortaklı yapısını sürdürdüğünü anlatan Savaş Şaffak, bu tarihte ortaklığı feshedip tek başlarına yola devam etme kararı aldıklarını söylüyor. Fakat Ortes Tesisat asıl büyüme hamlesini, Baymak'ta değişim rüzgarının startını verdiği 2013'te yapıyor. Personel sayısını ve müşteri portföylerini artırdıklarını kaydeden Şaffak, "Bugün müşterilerimizin bizlere daha kolay ulaşabileceği 480 metrekaare alana sahip yeni plazamıza taşındık. Tesisimizde 19 kişiye istihdam sağlıyoruz. Ancak şantiyelerde usta ekiplerimiz bulunuyor. Bu ekiplerle sağladığımız istihdam sayısı 50'ye kadar çıkıyor" diyor.

2015'in ilk altı aylık hedefini ilk üç ayda yakaladıklarını söyleyen Şaffak, önümüzdeki dönemde inşaat sektöründe yoğunlaşarak entegre, anahtar teslim işler yapmayı hedeflediklerini anlatıyor.

Ortes Tesisat Mühendislik'in hikayesi nasıl başladı?

Şirketi, 1993 yılında amcam Osman Şaffak ve ailenin diğer

ferdi olan 11 tesisat ustası kurdu. Trabzon meydanında 80 metrekaarelik bir dükkanda faaliyete geçen firmamızın arka tarafını küçük bir ofis, ön tarafını ise malzeme deposu olarak kullanıyorduk. O zamanlar Trabzon'da şirket anlayışı pek oturmamıştı. Ustacılık vardı. Usta ne derse, nereye giderse orada o iş yapılırdı. Ustalarımız da büyük özveriyle çalışıp sürekli iş getirince ve hem müteahhit hem de müşteri memnun olunca şirketimiz büyümeye başladı.

Baymak ile nasıl tanıştınız?

Baymak ile tanışmamız 1996 yılında oldu. O yıllarda Baymak'ın mazotlu kazanlarının pazara hakim olduğu bir dönemdi. Ortes olarak Baymak'ın bir bayisinden aldığımız kazanları Trabzon'da satıyorduk. O yıl Baymak bizimle görüşmek istedi ve bayisi olmamız için teklif sundu. Biz de kabul ettik ve 1996 yılından bu yana Baymak ürünleri satıyoruz. 2011 yılına kadar çok ortaklı şekilde devam ettik. Bu tarihte ortaklığı feshedip, tek başımıza devam etme kararı aldık. 2013 yılında da büyük bir ivme katederek personel sayımızı ve müşteri portföyümüzü artırdık. Ve bugün müşterilerimizin bizlere daha kolay ulaşabileceği 480 metrekaare alana sahip yeni plazamıza taşındık. Bu alanımızın 300 metrekaresi ofis, 180 metrekaresini ise depo alanı olarak kullanıyoruz ve Trabzon'un belirli bölgelerinde de altı adet depomuz bulunuyor. Tesisimizde 19 kişiye istihdam sağlıyoruz. Ancak şantiyelerde usta ekiplerimiz bulunuyor. Bu ekiplerle sağladığımız istihdam sayısı 50'ye kadar çıkıyor.

2015'in ilk yarısı Ortes için nasıl geçti? Hedeflerinizi tutturabildiniz mi?

Yılın ilk yarısı için belirlediğimiz hedefleri ilk üç ayda yakaladık. Ancak son üç ayda büyük bir durgunluk yaşanıyor. Trabzon'da sektörün lokomotifleri olan inşaat sektörü durma noktasına geldi. Satışlar neredeyse sıfır düzeyinde. Tabii bu durumu seçim süreci ve komşu ülkelerde yaşanan

“

Geçen sene portföye katılan Hollanda teknolojiли Magnus yer tipi yoğunmalı kazanı Türkiye'de ilk biz kurduk ve kullanıma aldık. Ayrıca Magnus kurduğumuz siteye ultrasonik ön ödemeli kalorimetre cihazı taktık.

”



Savaş Şaffak
"Yılın ilk yarısı için belirlediğimiz hedefleri ilk üç ayda yakaladık. Ancak son üç ayda büyük bir durgunluk yaşanıyor" diyor.

savaşlar da epey etkiledi. İnsanlar tedirgin. Zorunda olmadıkça hiç kimse piyasaya iş yaptırmıyor. Ama bu durum bizim geleceğe bakımımızı değiştirmiyor. Yatırımlara devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde de inşaat sektöründe yoğunlaşmak istiyoruz ve böylelikle entegre, anahtar teslimi işler yapmayı hedefliyoruz.

MAGNUS'U TÜRKİYE'DE İLK BİZ KURDUK

Trabzon ve bölgede ağırlıklı olarak hangi ürünleri satıyorsunuz?

Baymak'ın ürün yelpazesi çok geniş. Ama öncelikle Magnus'tan başlamak istiyorum. Geçen sene portföye katılan Hollanda teknolojili Magnus yer tipi yoğunmalı kazanı Türkiye'de ilk biz kurduk ve kullanıma aldık. Doğalgaz merkezi sistemlerinde kullanılan bu kazan döküm eşanjırlı olduğu için ısı iletkenliği daha fazla ve yakıt olarak da daha ekonomik. İstenilen kilovatlarda ürün bulunuyor ve bu üründen birkaç tanesi birbirine bağlanarak çalıştırılabilir. Ayrıca doğalgaz kullanılan kazanlar olduğu için arızası yok. Sistemde problem yaşanmıyor, istenilen verim alınabiliyor ve minimum ve maksimum oranda da sıcaklık sağlanabiliyor. Bu da müşteri memnuniyetini artırırken ekonomik anlamda da olumlu sonuçlar alınıyor. Dolayısıyla yeni ürün ve Ar-Ge çalışmalarına bu açıdan önem veriyoruz. Bunun yanında Magnus yer tipi yoğunmalı kazanları kurduğumuz siteye ultrasonik ön ödemeli kalorimetre cihazı taktık. Böylece müşterilerimizin isteğine göre önceden ödeme yaparak yakıt tüketmelerini sağladık. Bu sene uygulama yapacağımız dört sitenin ikisinde de bu sistemi uygulayacağız. Doğalgazın gitmediği ve yakıtta uygun tüketim sağlamak isteyen

müşterilerimiz içinse ısı pompası ürünleri tercih etmelerini sağlıyoruz.

Tabii şu anda adetsel olarak en fazla sattığımız ürün kombi. Bununla birlikte panel radyatör, klima, termosifon, sirkülasyon pompaları ve hidrofor da satıyoruz. Baymak son beş altı yıldan beri güneş panelleri ve ısı pompalarına ağırlık verdi. Bunlar gelecek açısından oldukça önemli. Yenilikleri takip ederek yeni ürünleri piyasaya tam zamanında ve ihtiyaç doğrultusunda çıkartıyorlar.

TRABZON'DA ELEMAN SIKINTISI ÇEKİYORUZ

Kentin ekonomisi neye dayanıyor?

Kentin lokomotifi şu an inşaat sektörü. Trabzon'da sanayi gelişmediği için ikinci sırada tarım geliyor. Fındık ve çay kentin tarım alanında önemli üretim kapasitesine sahip. Memur, öğrenci ve hastane gibi sinerji yaratan topluluklar da olmasa Trabzon'un ekonomisi ayakta duramaz. Tarım haricinde çok para üreten bir şehir değil. Sanayi maalesef gelişmedi. Öte yandan son iki yılda Irak, İran ve Suriye'den gelen Arap turistlerin büyük katkısı var. Turizm sektöründe gelişmeye açık bir kent ve hızla gelişmeye devam ediyor. Bu alanda iyi hizmet verilirse sektörde artış olacağına da inanıyoruz. Ayrıca gelen turistlerin çoğu mülk almaya da başladı. Daire satışlarının yüzde 20'si turistler tarafından karşılanıyor. Pansiyon, apart ve otel sayılarının artışı gözlenirken yaz döneminde turist sayısı arttığı için konaklama yapılacak yer de bulunamıyor. Oto kiralama firmalarında otomobil bulunamıyor ve restoranlar dolup taşıyor. Trabzon'a olan faydası yadsınamaz, gerçekten bir bacasız fabrika.

Trabzon ve bölgesinde iş kültürü nasıldır?

Sizi en çok ne zorluyor?

Trabzon'da en çok ara eleman sıkıntısı çekiyoruz. Bilindiği gibi ticaret lisesi mezunu bir öğrenci, ardından direkt iki yıllık üniversiteye geçebiliyor. Haliyle iki yıllık bir üniversiteyi çoğu öğrenci beş yılda bitirebiliyor. Askerlik de araya girince zaman uzayıp gidiyor. Alanında başarılı olamayan öğrenci yaşı ilerlediği için ustalık da yapamıyor. Bu konuda çok sıkıntılıyız.

Öte yandan Trabzon tüketicisi de zordur. Zor karar verir. Aldığı ürünün karşılığını ister. Üründe ufak tefek sıkıntılar olursa almayabilir. Üretici firma ve ürün sayısının fazla olması sektörde rekabeti artırıyor. Aynı zamanda internette kredi kartı ile satış yapılması, birebir verilen hizmet kalitesini ve karlılıkları düşürüyor. Müşterinin kafası karışıyor ve bu da bizi etkiliyor. Ayrıca rekabeti artırmak adına ürünün kalitesi düşüren firmalar, müşteri ve ara firmaları mağdur ediyor.

7 yıl garanti ve enerji tasarrufuyla
bu yaza *damgasını vuracak* klima

yepyeni



BAYMAK ELEGANT KLİMA

*Yeni sezonsal verimlilik standartlarına göre soğutmada A+ enerji seviyesi

**R410A gazlı yeni nesil inverter

- İyonizer teknolojisiyle ferahlatıcı hava sirkülasyonu • Mekanda bulunduğunuz yerde hissetmek istediğiniz sıcaklığa erişim imkanı sunan 'I feel Teknolojisi'
- Ortam sıcaklığını okuyabilen LCD uzaktan kumanda • Akıllı Temizleme Fonksiyonu'yla klimanın iç ünitesini olası tozlanma ve kokudan arındırma imkanı
- Gümüş İyon ve Aktif Karbon filtreleme sistemi • Favori Kullanım ve Turbo Mod gibi istediğiniz konfor şartlarına kolay ulaşmak için tasarlanmış kısayol tuşları



444 0 235

7x24

7x24 çağrı merkezi
hizmetimiz bulunmaktadır.

www.baymak.com.tr

 **baymak**
BDR THERMEA GROUP

Karadeniz'in Gözbebeği TRABZON

Karadeniz'in incisi Trabzon'da kültürel bir yolculuk, eşsiz bir damak zevkiyle beraber sizleri bekliyor.



baymaklife
38
Eylül - Ekim 2015

Baymaklife'in bu sayısındaki durağımız, bayımız Ortes Tesisat Mühendislik vesilesiyle Türkiye'nin incisi Karadeniz, Karadeniz'in gözbebeği ise Trabzon. Bilinen tarihiyle kökleri Milattan Önce 2000'li yıllara dayanan kentin, Kafkaslar üzerinden gelen Orta Asya kökenli Türk kavimlerce kurulduğu söylenir.

MARKO POLO VE EVLİYA ÇELEBİ'YE KONU OLUR

Müzeler, manastırlar, camiler, türbeler, hanlar, hamamlar, bedesten ve kenti çevreleyen surlar, sivil mimari örnekleri ve çarşılar kentin tarihi dokusuna bir nakış gibi işlenmiştir.

Karadeniz'in bu gizemli kenti çok sayıda yerli ve yabancı gezginler tarafından ziyaret edilerek adından övgüyle söz ettirmiş, ünlü seyyah Marco Polo ve Evliya Çelebi'nin anılarına da konu olmuştur. Kanuni Sultan Süleyman'ın doğup büyüdüğü ve 15 yaşına kadar yaşadığı kent, Roma, Bizans ve Osmanlı döneminden günümüze ulaşan tarihsel anıtlarla bezelidir.

Tarihi ve kültürel değerlerin yanı sıra, gölleri, akarsuları, dağları, yaylaları ve doğal güzellikleri kenti ayrıcalıklı kılar. Bol yağışlı iklimin sunduğu doğal güzelliklerin yanında, insan elinden çıkan nadide eserler görenleri kendine hayran bırakır. Gümüş ve

Ülke turizmüne ve bölgenin tanınmasına önemli katkı sağlayan yaz kış ulaşımının sağlandığı, ender güzelliklerden biridir Uzungöl.



Trabzon'a veya komşu illere geldiyseniz, yazı başka güzel kışı ise esrarengiz bir görüntüye bürünen Sümela Manastırını kar altında görmeden dönmeyin.



Ulusal ve uluslararası bir düzeye ulaşan Yayla Şenlikleri, bahar ayı ile birlikte başlayıp (Mayıs-Ekim arası) kış mevsiminin yaklaşmasıyla sona erer.



Altın yada gümüşten örülen hasır bilezikler dünyaca ünlüdür.



Her türlü yemeği yapılan hamsinin kültürel bir önemi vardır.



Kıymalı ve peynirli yapılan ünlü Trabzon Pidesi ve Akçaabat köftesinin mahalli yemekler arasında özel bir yeri vardır.



altının Trabzonlu zanaatkarların elinde nakşa dönüştüğü kazazlık ve hasır bilezik ürünleriyle, horonu, kemençesi ve diğer folklorik unsurlar Trabzon'u dünyaya açar.

DÜNYADA ADINA TÜRKÜ YAZILAN TEK BALIK: HAMSİ

Doğal konumu ve sunduğu diğer imkanlarıyla her mevsim gezilip görülmeye değer Trabzon, tarihi eserleriyle yeşilin her tonunu sergileyen bitki örtüsüyle kıymetli bir hazine gibidir. Tarımsal ürünlerin başında gelen; tütün, fındık ve çay yöre ekonomisine önemli katkı sağlar. Adına şiirler

yazılmış hamsinin kent mutfağında özel bir yeri vardır. Ayrıca dünyada ilk kez adına türkü yazılan balık türüdür hamsi.

YAPMADAN DÖNME?

● Yazı başka güzel kışı ise esrarengiz bir görüntüye bürünen Sümela Manastırını görmeden ve ziyaret etmeden,

● Doğanın tadına varabileceğiniz ender güzelliklerden olan Uzungölü görmeden,

● Yayla şenliklerini, festivalleri, festivallerde kurulan dev horon halkalarını ve oksijen deposu olan

yaylaları görmeden asla dönmeyin!

NE YENİR?

Trabzon'a yolu düşenler çok farklı bir kültürle ve çok farklı bir mutfak anlayışıyla karşılaşacak. Mısır çorbasının ayrıntılı ve yoğurtlu çeşitleri, Lahana Çorbası, Etli Lahana Sarması, Kara Lahana Yemeği, Trabzon Döneri, Hamsili Pilav, Hamsi Kuşu, Hamsili Kaygana, Kuymak, Akçaabat Köftesi, Trabzon Peynirli, Trabzon Burmalısı, Laz böreği ve daha niceleriyle size farklı bir damak zevki sunulacaktır.

MAGNUS

BOĞA GİBİ GÜÇLÜ

Magnus, üstün teknolojisiyle yüksek ısı gerektiren büyük projelerin yeni yıldızı. Magnus'un detaylarını Baymak Ürün Müdürü Şahin Özkan'ın rehberliğinde inceliyoruz.

baymaklife
40
Eylül - Ekim 2015

Baymak'ın geniş ürün ailesinin kuşkusuz en güçlü üyesi Magnuslar. Hollanda teknoloji kendinden brülörlü yer tipi yoğuşmalı kazan olan Magnus'lar Baymak'ın ürün portföyüne Mart 2014'te katıldı. Ancak geçen 17-18 aylık kısa sürede sektörde farkını ispat etti. Merkezi ısıtma sistemlerinde tekli veya kaskad olarak yapılan konut projeleri olmak üzere kamu kurumları, üniversite kampüs binaları, gaz dönüşüm istasyonlarının kazan daireleri ve öğrenci yurtlarını içeren 50 farklı projede Magnuslar tercih edildi.

Magnus'un avantajı gücünden geliyor. Zira 285 kw'tan başlayıp 1.300 kW'a kadar tam 12 farklı kapasitesiyle ısıtma sistemlerinin ısı ihtiyacının yüksek olduğu her projede yüksek verim ve tasarruf sağlıyor. Örneğin 200 dairelik bir konut projesinde 25 tane duvar tipi yoğuşmalı kazan gerekirken Magnus bunu sadece iki kazanla karşılayabiliyor. Bu sayede hem alandan tasarruf sağlıyor hem de yatırım/işletme maliyetlerini aşağı çekiyor. Üstelik diğer kazanlara göre düşük baca gazı sıcaklığı ile düşük emisyon değerlerine sahip



olup yüksek verimlilik (yüzde 109,6) sağlıyor.

Magnus bu yüksek ısıtma kapasitesi gücüne rağmen hayli sık tasarımlı ve kompakt bir ürün. 72 cm genişliğiyle ve altındaki dört adet döner, oynar başlıklı tekerleğiyle her yere girebiliyor ve sığabiliyor. Baymak Ürün Müdürü Şahin Özkan, Magnus ile ilgili beklentilerinin hayli yüksek olduğunu anlatarak "Bilinirliğimizi yaygınlaştırmak ve Lectus gibi alanında pazar lideri olmasını istiyoruz" diyor.

Beni Alan Kazanır

Magnus'un standart çalışma basıncının 7 bar olması sayesinde yüksek katlı yapılarda ilave bir eşanjör uygulamasına gerek kalmadan direkt olarak uygulanması mümkündür. Ayrıca kazan kendinden geri akım klapeli olup baca uygulamalarında fiyat avantajı sağlamakta ve sektörde rakiplerine göre önemli ölçüde fark yaratmaktadır.



İhtiyacınız Kadar Isıtırım

Magnus'ların en can alıcı özelliklerinden biri her zaman kazanın maksimumunda değil ihtiyaca bağlı olarak çalışabilmesidir. Yani yeterli ısıtmayı ve istenen değeri sağladığında, eğer kullanılan sistem kaskad ise kazanlar kendi içerisinde modülasyon yaparak tek tek devreden çıkar ve tasarruf yapmaya başlar. Böylece gereğinden fazla ısının üretilmemesini sağlıyor. Tekli sistemlerde de kendi içinde 1'e 5 oranında modülasyon yapılabilir. Bu şekilde klasik kazan sistemlerine göre minimum yüzde 20 tasarruf sağlanabiliyor.

Çok Sessizim

Kazan dairelerindeki en büyük sıkıntı yüksek ses problemidir ki bazı durumlarda binanın ilk iki katı kazanın çalışma sesini duyabilir. Magnus ise bulabileceğiniz en sessiz kazan. Öyle ki 61 desibelin altında çalışıyor. Bu bir kazan dairesi için gayet ideal bir düzey. Hatta kazan altındaki kendine montajlı tekerlekleri sayesinde de titreşimi absorbe edebilmektedir.



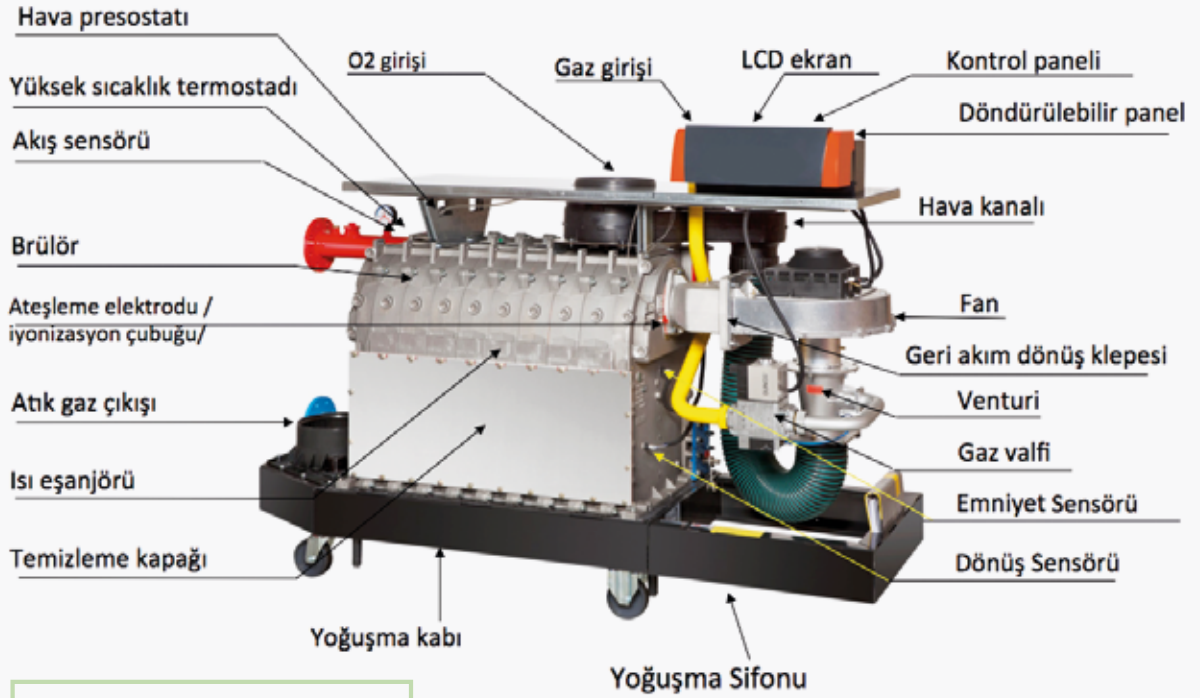
Çok Çeşidim Var

Kuşkusuz Magnus premix brülörlü yoğuşmalı kazanlar, model ve kapasite açısından Baymak'ın en geniş ürün ailelerinden biri. Öncelikle Magnuslar kasa ve gövde olarak ikiye ayrılıyor. "Magnus I" modeli 285 ile 650 kw arasında altı model, "Magnus II" ise iki kazanın birbirine entegre edilmesiyle oluşuyor ve 570 ile 1300 kw arasında yine altı modele sahip. Yani Magnus Ailesi toplam 12 farklı kapasiteden oluşuyor. Ayrıca ihtiyaca göre 15 adede kadar bir sistem üzerinde kaskad yapılarak kapasiteler genişletilebiliyor. Böylece bir adedin kapasitelerinin yetmediği yerlerde kaskad sistemler oluşturularak ihtiyaçlara kolaylıkla cevap verilebiliyor.



Her Yerden Geçerim, Her Yere Sığarım

Magnus gayet sık tasarımı bir kazan. Ebatları itibarıyla 72 cm genişliğe sahip ve altında dört adet döner, oynar başlıklı tekerlek var. Rakiplerine göre bu tasarımın en önemli avantajı, her türlü dar alandan geçme kolaylığı sağlaması. Bu sayede dar koridorlarda, dönemeçlerde kolaylıkla geçiş olanağı sağlıyor ki bu gerçekten basit ama çok kullanışlı olabilen bir özellik. Zira bu özellik Magnus'un taşınması ve kurulumunu çok kolaylaştırıyor. Kazan dairelerinde az yer kaplıyor. Diğer taraftan kompakt tasarımı olması sayesinde alan tasarrufu sağlıyor. Bu çok önemli çünkü metrekaireler artık daha değerli ve kazan dairelerine artık o kadar büyük alanlar ayrılmak istenmiyor. İşte Magnus küçük kazan dairelerini mümkün kılıyor.



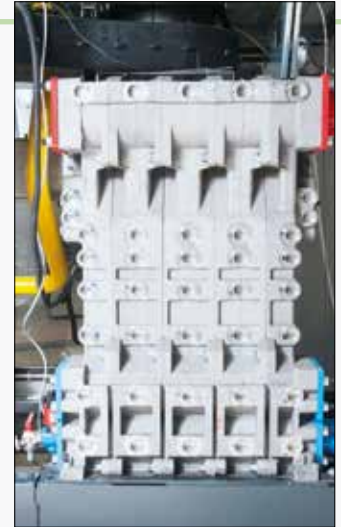
Tasarruf Benden Sorulur

Normal yer tipi çelik kazanlarda baca gazı sıcaklığı 190 – 210 derecedir. Premix brülör teknolojisine sahip yoğuşmalı kazan Magnus bu baca gazı sıcaklığından istifade ederek tasarruf sağlıyor. Magnus tesisattan gelen dönüş suyunu baca gazının sıcaklığından yararlanarak ön ısıtma yapar. Böylece baca gazı içindeki gizli ısı diye tabir edilen sıcaklık geri kazanılır. Bu sayede baca gazı sıcaklığı 80 derecenin altına düşüyor ve yakıttan tasarruf sağlanıyor.



Kutu Gibiyim

Magnus aslında paket bir ürün. Premix eşanjör grubu, yanmayı sağlayan fiber kaplı paslanmaz çelik brülör grubu, gaz valfi grubu, modülasyonlu fan ve bu sistemin tüm otomasyonunu ve emniyetini sağlayan kontrol panosuyla set olarak sunuluyor. Altında yoğuşma tavası var ki yoğuşan suyun buradan toplanarak yoğuşma sifonuyla nötralizasyon kaplarıyla giderlere irtibatlandırılması sağlanıyor. Ayrıca açılabilen servis kapağı sayesinde Magnus yoğuşmalı kazanların periyodik bakımlarında uzman teknik ekipler kazanın bakımını, temizliğini çok rahatlıkla yapıyor.





Siz de enerjinizi kendiniz üretin

Evinizde ve işyerinizde baymak fotovoltaik güneş panelleri ile kendi elektriğinizi veya termal güneş kolektörü ile sıcak suyunuzu yıllarca güvenle sağlayabilirsiniz.

Siz de, yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanın, gelecek nesillere tertemiz bir çevre bırakın.

444 0 235 

7x24 çağrı merkezi
hizmetimiz bulunmaktadır.

Tel: 0216 581 65 00

 **baymak**
BDR THERMEA GROUP

www.baymak.com.tr

Yüksek İrtifa

Son iki ayda pazarının lideri Lectus tam anlamıyla uçuşa geçti. Biri 49 blokluk dönüşüm olmak üzere altı dev projede inşaat firmalarının tercihi “Merkezi Sistem Isıtmanın Yeni Adı” Lectus oldu.

KİPTAŞ / Başakşehir 1. Etap



Dönüşüm Lideri

Türkiye'nin konut devi KİPTAŞ'ın gerçekleştirdiği ilk proje olan Başakşehir I. Etap konutları, kendi kendine yeter bir çağdaş şehir örneği. KİPTAŞ, 1996 yılında tamamladığı bu ilk projesinde konutların birinci sınıf, yaşanabilir, sağlıklı, güvenli bir

meskende olması gereken bütün gereksinimleri ihtiva etmesine özen gösterdi. 47,3 hektar üzerine kurulan, 3 bin 4 konuttan oluşan ve yaklaşık 15 bin kişinin yaşadığı Başakşehir I. Etap, 20'nci yılında tüm ısıtma sistemini yeniledi ve bu amaçla Baymak'ı tercih etti. Bu

dev dönüşüm projesinden eski tip geleneksel kazanlar, Baymak'ın Hollanda teknoloji duvar tipi yoğunmalı kazanı Lectus ile değiştirildi. Baymak bu projede Başakşehir I. Etap'ın 49 bloğu için toplam 113 adet 90 kw'lık Lectus'un kurulumunu yaptı.

PUSULA İNŞAAT / Arena Residence Beylikdüzü



Dev Proje

Pusula İnşaat tarafından İstanbul, Beylikdüzü'nde inşa edilen ve iki bloktan oluşan Beylikdüzü Arena Residence'da tam 360 konut, 20 ticari alan/mağaza bulunuyor. İşte bu dev projenin de tüm ısıtma sistemi Baymak'a

emanet edildi. Sadece yüzde 30'luk kısmı inşaat alanından meydana gelen, içinde açık-kapalı yarı olimpik yüzme havuzları bulunan Arena Residence Beylikdüzü'nde 14 adet 115 KW'lık Lectus'un kurulumu yapıldı.



Telefonları Değiştirmeye **HAZIR MISINIZ?**

Apple, eylül ayının üçüncü haftasında yeni modelleri iPhone 6S ve iPhone 6S Plus'ı tanıtacak. iPhone 6'nın Türkiye'de satılmaya başlamasının üzerinden bir yıl geçmeden gelen yeni modeller cüzdanları zorlayabilir.

Apple, iPhone 6'ların henüz taksitleri bitmeden ailenin yeni üyelerini duyurmaya hazırlanıyor. Mart ayında başlayan dedikodular bu yaz kesinlik kazandı. Eylül ayının son günlerinde Apple iPhone 6S ve iPhone 6S Plus'ı duyuracak. Resmi açıklama gelmediği için henüz cihazların tam olarak neye benzediğiyle ilgili bildiklerimiz sadece yurtdışı kaynaklı teknoloji sitelerinde yayımlanan birkaç fotoğraf ve teknik özelliklerden ibaret. TrendForce isimli araştırma şirketinin raporuna göre iPhone 6S'in bir avuç geliştirmesi var. RAM çözümünde LPDDR3 yerine LPDDR 4 kullanılacak. RAM miktarı ise 1 GB'den 2 GB'ye çıkartılacak.

iPhone 6S ile ilgili diğer iddia ise depolama alanı. 16 GB dönemi kapanıyor. 32, 64 ve 128 GB'lık seçeneklerle 6S piyasaya sürülecek. Ayrıca yeni iPhone'larda Force Touch özelliği olacak. Force Touch yeni bir tür dokunmatik

teknoloji. Force Touch dokunma gücüne yani parmağımızla ekrana yaptığımız baskının şiddetine göre farklı eylem seçenekleri uygulayabilme olarak açıklanabilir. Böylece izlediğiniz videoyu veya dinlediğiniz müziği ileri almak istediğinizde 2x hızında biraz daha sert bastırırsanız 4x hızında sarabileceksiniz.

Öte yandan tasarım konusunda çok fazla bir değişiklik beklenmiyor. Genel kanı yeni iPhone'ların 6 ve 6 Plus gibi yine 4,7 inç ve 5,5 inç olarak üretileceği yönünde. Ancak söylentilere bakılırsa yeni iPhone'larda en büyük sıçrama kamera konusunda olacak gibi. Konsept çizimlerde çift kamera lensi olabileceği söyleniyor. Bu olmazsa yine tek kamera ile fakat megapiksel ve diğer özellikler bakımından DSLR kameraları aratmayan bir kaliteden bahsediliyor. Anlaşıldığı kadarıyla Apple'ın hedefi şu anda kamera açısından en çok konuşulan telefon olan LG G4'ü geçmek.

ABCHOME

Büyüklerle Eğlence

Langırt herkesin gençliğinde bir şekilde oynadığı ve artık nadir olarak karşımıza çıkan oyunlardan biri. Bu langırt masası bu nostaljinin rüzgarıyla evde en şık mobilyalarınızdan biri olacak şekilde



tasarlanmış. Meşe ve dökme demirden yapılmış bu langırt masasının etiketinde 6 bin dolar yazıyor.

Brikk

Altın Kareler

Bu fotoğraf makinesi aslında Nikon'un 2 bin 750 dolarlık çok popüler FX format dijital SLR modeli Df. Ama Brikk firması onu adeta baştan yaratmış. Yaklaşık bir yıllık bir çalışmayla Nikon Df'nin gövde ve üzerinde taşıdığı Nikkor 14-24 f/2.8 lens, 24 ayar saf altınla kaplanmış. Yalnızca 77 adetle sınırlı ve altın sarısı olan bu makine size şık bir çanta içinde geliyor. Fiyatı ise 41 bin dolar.



Asus ZenFone 2

Güçlü Makine

ZenFone ailesinin bu yaz tanıtılan yeni modeli, üst seviye ve hesaplı bir akıllı telefon arayanların ihtiyacına cevap veriyor. 4 GB gibi etkileyici bellek kapasitesiyle hızlı çalışan, hızlı şarj özelliğiyle de zaman kazandıran cihaz çift SIM ile kullanılabilir. 13 MP kamerası ve güçlü bir ekranı olan Zenfone 22'nin en temel handikabı 170 gram olmasıdır. Fiyatı Yaklaşık 1250 TL



Windows 10

İndirmeli mi?

Bugünlerde bilgisayarlar sürekli "Windows 10'u Alın" uyarısı veriyor. Biraz sabrederseniz Windows'un en yeni sürümüne ücretsiz sahip oluyorsunuz. Bu açıdan indirmenizde bir sıkıntı yok. Hatta yeni sürüm dokunmatik ekranlı bir dizüstüne sahipseniz önceki sürümden sizi daha fazla memnun edecektir. Ama basit bir kullanıcıysanız da hayatınızda birşeyi değiştirmeyeceğini bilin!



Calibre R822 Predator

Sıkmaya Korkulur

Bu gördüğünüz dünyanın en karmaşık ve pahalı mekanik kemer tokası "Calibre R822 Predator". 167 ayrı parçası olan, baget kesim pirlanta ve elmaslarla süslenmiş gövdenin yapımında yüksek teknoloji titanyumla kırmızı altın kullanılmış. Üstelik kendi kendini temizleyebilen özel bir mekanizması var. Fiyatı ise sıkı durun: 400 bin dolar.

Mutlu Bir Hayat İçin Lectus

AKAĞ İNŞAAT / Happy Life Residence



ÇETİNKAYA HOLDİNG / Yakut Sitesi

1969'dan beri faaliyet gösteren Çetinkaya Holding'in Samsun'daki gözde konut projesi Yakut Sitesi'nin de tercihi yine Lectus oldu. "Hayalinizdeki ev" sloganıyla tanıtılan ve 9 bin 608 metrekarelik alana inşa edilen, yüzde 70'i yeşil ve açık alan olan Yakut Sitesi'nde 150 daire bulunuyor. Projede 18 adet 115 kw'lık Lectus'ların kurulumu yapıldı. Çetinkaya Holding satış sonrası hizmetlerden çok memnun olması ve markaya duyulan güvenden dolayı Baymak ile çözüm ortaklığı şeklinde çalışıyor.

Kamuda da Söz Bizde

SAMSUN SGK BİNASI



Baymak geniş ürün yelpazesiyle kamunun dev projelerinde de adından sıkça söz ettiriyor. Son olarak Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) Samsun İl Müdürlüğü'ne ait yeni hizmet binasında Baymak'ın Lectus duvar tipi yoğunmalı kazanları tercih edildi. 2016 yılında hizmete girecek modern binada 12 adet 115 kw'lık Lectus'lar kullanıldı.

Çankaya'nın Gözdesi

VİVALDİ OTEL



Bir Ankara projesi daha. Çankaya'nın göbeğinde yer alan dört yıldızlı Vivaldi CE Gold Hotel de tercihini Lectus'tan yana kullandı. İki suit olmak üzere toplamda 49 otel odası, yüksek standartlara sahip 400 kişi kapasiteli üç toplantı odası olan ve bu sayede büyük toplantılara ve organizasyonlara da ev sahipliği yapan Vivaldi Hotel'de yedi adet 115 kw'lık Lectus kullanıldı. Hızlı ürün teslimi, ürün kalitesi, istenilen tüm ürünlerin Baymak'tan tedarik edilebilmesi ve satış sonrası hizmet ağının geniş olması sebebiyle projede Baymak markası tercih edildi.

Asfalt ve Toprağın Hakimi

Gündelik olarak kullandığımız otomobiller arazi koşullarına uyumsuzlar. Bunun için SUV'lere ihtiyacımız var fakat piyasadaki SUV'ler arazi koşullarına çok uyumlu değil. Ama Subaru'nun Forester'ı bu kaideyi bozuyor.

Test amaçlı aldığım Forester ile off-road cenneti Kemerburgaz'a doğru yola çıkıyorum. Gün daha yeni doğuyor. Forester'ın biraz homurtulu motoru sabahın sessizliğini bozuyordu. Hala CVT olduğuna inanmadığım 7 ileri vitesi D konumuna getirdim ve yola çıkmaya hazırdım. İnanmama meselesine gelirsek şanzıman klasik bir CVT karakterine sahip değil. Sanki çok hızlı ve kusursuz tasarlanmış tam otomatik bir şanzıman kullanıyorsunuz. Bu şanzıman karakteri araç içerisinde oldukça sessiz olmasını sağlıyor. Subaru sadece motor sesi için değil, rüzgar ve yol sesi içinde oldukça çalışmış. Yüksek süratlerde de ses konusunda başarılı olan Forester, yolculuğun

asfalt bölümünü rahatlıkla tamamlamamı sağlıyor.

Artık karşımda asfalt yok, tamamen ağaçlık ve toprak bir yol duruyor. X-Mode'u devreye alma ve yavaş gitme zamanı geldi. Arazide yavaşça ilerlerken farkında olmadan çamura girdiğimde ise beni büyük bir korku sardı. Ama balçığın içinde rahatlıkla geçerek yoluma devam ettim. Sıra tekrar eve dönmeye gelmişti ki işin en zor tarafıydı bu. Aracın her tarafı çamur içerisinde ve trafik başlamıştı bile. Çamurun fren disklerinde yaptığı sürtünmeyi hissediyordum. En yakın oto yıkamaya acilen ulaşmam gerekiyordu. 5 km boyunca yaptığım zorlu yolculuktan sonra oto yıkamaya gelmişim. Çamur içinde kalan Forester, tekrar şehir hayatına dönebilirdi. Şaşırtıcı ama Forester arazide çıkarttığı iyi işin aynısını asfaltta da çıkartıyor. Eve vardığımda gözüm yakıt göstergesine takıldı. "Çok da yakmamış" dedim kendi kendime. Yol bilgisayarı bana 10.1 litrelik karma tüketim gösteriyor ki bence yaptıklarım karşısında oldukça az bir değer.

Subaru Forester Teknik Özellikleri

Motor Hacmi	1998 cc
Motor Gücü	148 Hp 3800 d/d
Maksimum Tork	350 1600-2400 d/d
0-100 km/s	9.9 sn
Son Sürat	188 km/s
Ortalama Tüketim	6.3 litre
Bagaj Hacmi	1592 Lt
Fiyat	149.900 lira (test aracı)







Atlar & Binicilik

Ata binmek acaba neler katıyor insana? Hiç düşündünüz mü binicilik sporunun özelliklerini? Temiz kıyafetler, beyaz pantolonlar, papyonlar ve atın üzerinde asil bir duruş... Akıllara zarar bir düzen var bu sporda... Aristokrat davranışlar eşliğinde atla senkronize hareketler söz konusu... Atın üzerine oturan, kendini Köroğlu gibi hissediyor. Ata binerken sizi rahat ettirecek ve koruyabilecek esnek kıyafetler giyerseniz ata binebilirsiniz. Lakin kask, eldiven, uygun çizme (altı mutlaka tırtıklı olmalı) kullanmanız emniyetiniz ve hayvan sevgisi için şart.

Küçükken babam bizi işinden vakit buldukça küçük çiftlik hayvanlarının bulunduğu semt hayvan bahçelerine götürürdü. Orada bulunan koyunları, keçileri, ördekleri ve diğer kanatlıları yemlerdik. Hollanda'da bu pek meşhurdur ve küçükler sık sık götürülür. Hem hayvan sevgisini aşılamak hem doğayla alakalı birşeyler yapmak için çocuklara güzel bir teşvik... Beş yaşındayken korkusuzca tel kapının ardındaki hayvanların yanına girmeyi başarıp elimden yem yemeleri için arkalarından koştururdum. İlk bu yaşlardayken atları çok yakından görebilme fırsatım oldu. Bana bina gibi uzun ve büyük gelen bu hayvanları aşağıdan seyretmek pek kolay değildi. Panayırlardaki atlıkarınca ile benzerliği ise hiç yoktu. Bu asil ama bir o kadar ürkek hayvanlara o yaşlarda merakım başladı.

İki canlının birlikte yaptığı bu sporu herkesin yapması gerektiğini düşünüyorum. Atlar gözümde bir rehabilitasyon niteliği taşıyor. İnsan atın üzerindeyken tüm olup bitenlerden sıyrılıp onunla bütünleştğinde zamanın nasıl geçtiğini inanılmaz hissetmiyor. Ruhen onarıcı bir yönü var ve beni her zaman sakinleştiriyor. Ayrıca gruplar halinde yapılacak binicilik, çalışanlara ortak bir konu ve farklı bir etkinlik

sunacaktır. Aynı zamanda değişik bir faaliyet yapan çalışanların kuruma bağlılıkları artacak ve verimlilikleri yükselecektir. Ata hakim olabilmek insanın adeta özgüvenini yerine getiriyor. Böylece liderlik özellikleri gelişiyor.

Atlar, sürü hayvanıdır ve çok uysaldır. Ama seslere karşı ürkek davranıp hırçınlaşabilirler. Örneğin otomobil farı, şimşek, patlayan flaş, ani zil veya korna sesi sizi zor duruma sokabilir. Ata binerken bunlardan uzak yerlerde hobinizi gerçekleştirmek en mantıklısı.

Üç sene amatör olarak aralıksız binicilikle ilgilendim. Keşke daha yakın olsada bu hobime aynı sıklıkta devam edebilsem. Şimdilerde ise sadece çok bunaldığımda ve kafamı dağıtmak istediğim zamanlarda gidiyorum. İstanbul'da bir at çiftliğine veya binicilik okula gidebilmek için her şeyden önce ulaşımınızı iyi ayarlamamız gerekiyor. Şayet kentin göbeğinde oturuyorsanız, bu oldukça vaktinizi alabilir çünkü otomobil olmadan gitmek kolay değil. Hollanda'da bisikletimin üzerine atlar, doğanın içinden kıvrılan daracık patika köy yollarının üzerinde pedal çevirerek çiftliğe ulaşırdım. Yarım saat ata binebilmek için öncesinden 10 kilometre pedal çevirirdim, bu müthiş bir haz verirdi bana, hele de bunun sonunda keyifli bir at binişim olacağının bilincindeysem. Aramızda hiç binmemiş olanlara mutlaka ama mutlaka bir kerede olsa denemelerini tavsiye ederim. Etrafınızdaki tüm stresten, karmaşadan, kentin gürültüsünden uzak bir yerde zihninizi ve bedeninizi dinlendirebileceğiniz bir uğraş. Ayıracağınız sadece 30 dakika bile sizi bambaşka yerlere taşıyor ve dünya ile bağınızı kopartıyor, zaman sizin için adeta durmuş oluyor. 30 dakikanın sonunda siz iki saattir ata biniyormuş gibi hissediyorsunuz.



CEP
KOMBİSİ
İdee
%109.2
yüksek verimli



KÜÇÜK YOĞUŞMALI BÜYÜK SES GETİRDİ



Sessizliği ile büyük ses getiren üstün
Hollanda teknoloji İdee, hafif ve küçük
yapısıyla kombide yeni bir dönem başlattı.

- % 109.2 verim değeri*
- Yükseklik 54,1 cm x genişlik 36,8 cm x derinlik 36,4 cm ölçülerinde**
- Sadece 38 desibel***
- Sadece 26 kg****
- 4 yıl garanti*****

* Merkezi ısıtma kısmı yükte verim değeri: (S2)42/EDC'ye göre döşey suyu sıcaklığı = 30°C için
** Verilen boyut alt bağlantı seti hariç değerlerdir.
*** Ses değeri 24-28 kW modeller için maksimum güçteki ses seviyesidir.
**** Ağırlık değeri 24-28 kW modeller için geçerlidir.
***** 4 yıl garanti süresi yetkili servis tarafından ilk çalıştırma işlemi yapılan İdee yoğuşmalı kombilerde geçerlidir.



Şekerbank ve Baymak sunar: Güneş gelen eve, enerji tasarrufu gelir!

Siz de EKO kredi ile 60 aya varan vadelerle Fotovoltaik (PV) enerji sistemlerini binanıza uygulayın, güneş ışığından yararlanarak kendi elektriğinizi kendiniz üretilip, elektrik giderlerinizden tasarruf edin.