baymak'ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymaklife.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:1 SAYI:6 TEMMUZ - AĞUSTOS 2015

BAYİLERİMİZ

Cey-Sa Enerji Tuşpa Yapı

HABER

İlk Orange Store Açıldı

DOSYA

Ürün Gamının Yeni Yıldızı: Isı Pompası

Ebru Cündübeyoğlu

MÜKEMMELLİK PEŞİNDE

bonus.com.tr /bonuscard

BONUS'A PEŞİN FİYATINA 9 TAKSİT

BONUS yaz 3340'a yolla kartın sana gelsen

Garanti bonus Ailem için

baymak BDR THERMEA GROUP

Ailem için •fırsatlar •taksitler •bedavalar

Baymak'ta peşin fiyatına Bonus'a 9 taksit.

Kampanya Garanti Bonus üyesi Baymak bayilerinde geçerlidir. Kampanyadan yararlanabilmek için taksitli harcamanın Garanti POS'larında yapılması gereklidir. 9 taksitli satış için, mağaza satış görevlisi POS üzerinden 3 taksiti tuşlayacak, devamında gelen ekranda banka tarafından ilave edilecek +6 taksit opsiyonunu seçecektir. Bu işlem sonucunda taksitli harcama kart sahibine 9 taksit olarak yansıtılacaktır. Kampanyaya tüm Bonus kartlar, Money Bonus, Miles&Smiles kredi kartları, American Express Cards, Bonus Business, Miles&Smiles Business ve American Express Business Cards dahildir. Bonus Flexi, Bonus Genç, Denizbank ticari kartları, ING Bank ticari kartları, vadeli taksit İşlemleri ve ödül kullanımları kampanyaya dahil değildir. Flexi kart sahipleri + taksit kampanyasından yararlanabilmek için harcama işleminden önce "EVET BAYMAK" yazıp bir boşluk bırakarak kartlarının son 6 hanesi ile birlikte 3340'a kısa mesaj göndermelidir. Kampanyaya katılım SMS'leri KDV ve ÖİV dahil Avea için 60 Kr, Turkcell için 65 Kr, Vodafone için 41,5 Kr'dir. Geri dönüş SMS'leri Garanti Bankası tarafından karşılanır. Garanti Bankası tüm kampanyalarda değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi: www.bonus.com.tr.

Yüzümüzü **Güneşe Döndük**

Ender ÇOLAK / Baymak CEO

Siz değerli Baymaklife okurları ile yepyeni bir sayıda, yepyeni konularla yine birlikteyiz. Dergimizle adeta markamızın günlüğünü tutmak gibi yaşadığımız tüm heyecanları, tüm yenilikleri kayıt altına alıyor ve sizlerle paylaşıyoruz. Giderek yükselen baskı adedimiz ise 4 bin 500'lere ulaştı. Daha fazla yere ulaştığımızı bilmek, her seferinde dergimizin içeriğini daha da zenginleştirmeye teşvik ediyor bizi.

İşte yepyeni bir mevsimdeyiz, yepyeni umutlarla... Güneş bize enerji veriyor, güneş bizi aydınlatıyor. Baymak içinse güneş çevreci, temiz ve ucuz enerji demek. Dünyamızın alarm verdiği bir dönemde ihtiyacımız olan en önemli enerji kaynağı güneş. Biz de Baymak olarak geleceğin kurtarıcısı olan yenilenebilir enerji sistemlerine dört elle sarılıyor, var gücümüzle bu yepyeni enerjinin anlaşılabilmesi için savaşıyoruz. Ürün yelpazemize eklediğimiz PV sistemler ile güneşten elektrik üretiyoruz, ürettiğimiz enerjiyi de ortam ve su ısıtma sistemleri ile birleştirerek hibrit ve akıllı çözümler sunuyoruz.

Bu sistemlerle ilgili bizi en heyecanlandıran haberimiz ise uygun finansman paketleriyle güneş enerjisi kredi desteği vermemiz. Bu büyük işbirliği için Şekerbank ile yola çıktık ve "solar kredi"leri tüketiciye çok uygun olarak sunduk. Fabrikamızda ise şimdiye kadar toplam 110 kişinin katıldığı uygulamalı PV sistem kurulum eğitimlerimiz başladı. Ürünlerin teknik personelleri tarafından birebir eğitim alan katılımcılar, sistemi tümüyle gözlemleme fırsatını yakaladı. İzmir, Manisa, Aydın, Antalya, Adana, Konya, Kayseri Ankara'nın yer aldığı 23 ilden gelen katılımcılara güneş enerjisinden elektrik enerjisi üretme sürecinde izlenecek yollar ve Baymak-Şekerbank ortaklığında uygulanacak finansman modelleri tanıtıldı. Kısaca Baymak yenilenebilir enerji için sunabileceği tüm fırsatları ve atabileceği tüm adımları attı. Herkesin bu temiz enerjinin peşine düşeceğinden ise hiç kuşkumuz yok.

Diğer önemli gelişmemiz ise; bayi toplantılarımızda heyecanla paylaştığımız Orange Store tasarımlarının ilkinin hayata geçmesi... Samimiyetle söylemeliyim ki yeni mağazamız kağıt üzerindekinden çok daha etkileyici oldu. Derginin ilerleyen sayfalarında haberin detaylarını okuyabilirsiniz. Türkiye'nin her yerinden talepler alıyoruz ve ekibimiz yepyeni tasarımları hayata geçirmek için sabırsızlanıyor.

Elbette Bireysel Emeklilik Desteği'nin de (BES) meyvelerini toplamaya başladık. Şu an 500 adet kayıt yapıldı ve 300 adet hesap açtırıldı. Üstelik başvuru sayısı her geçen gün yükseliyor. Bu yeniliği de sahiplendiğimiz için markamız adına çok gururluyum.

Son olarak Büyük Baymak Ailesi'nin her ferdinin Ramazan Bayramı'nı en içten dileklerimle kutlar, sağlık, mutluluk ve esenlikler dilerim.

www.baymaklife.com.tr
baymaklife
TEMMUZ - AĞUSTOS 2015

İÇİNDEKİLER

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Tuğçe Savaş

Yayına Hazırlayanlar
Halil Özdemir
Seda Kaya
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
Mayıs - Haziran 2015 (2 Aylık)

Basıldığı tarih
Haziran 2015

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

ISSN 2148-8096

baymak'ın
iki ayda bir yayımlanan
ücretsiz yayınıdır.
BDR THERMEA GROUP

Bakırın ve Umudun Kenti

Diyarbakır'ı sadece son 35 yılın televizyon görüntüleriyle mahkum etmeyin. Kent, 10 bin yıllık mazisinin güzelliklerini yavaş yavaş sunmaya başlıyor.

20.

Efsane Geri Döndü

Juventus, bu sezon çöküşteki İtalya futbolunun ve hatta birkaç takımın egemenliğinde giren Avrupa futbolunun tek yıldızı olarak sahnedeydi.

22.

Baymak'ın Yeni Yıldızı

Baymak'ın ürün ailesine geçen yıl katılan ısı pompaları, % 80'e varan enerji tasarrufuyla Türkiye'nin kıyı şeridini ilk yılında istila etmeye başladı.

26.

06. **Kıbrıs'ın En Büyüğü**
Kıbrıs'ın "en büyük" güneş kolektörü sistemini Baymak kurdu.

07. **Neden Baymak?**
Aramıza rakip firmalardan katılan yeni bayilerimize "Neden Baymak?" diye sorduk.

08. **Güneşin Kredisi Bizden**
Baymak, güneş enerjisinin yaygınlaştırılması için desteğini sürdürüyor.

09. **Baymak Ailesi'nin Başı Sağolsun**
Baymak Ailesi'nin Sakarya Bölgesi'ndeki en eski bayilerinden Cihan Tesisat'ın sahibi Kazım Arslan'ın vefatı ailemizi üzüntüye boğdu.

10. **Evliya Çelebi Gibiydik**
Eğitim ve tanıtım toplantıları kapsamında geçen ay tüm yönetim ekibiyle beraber 9 kente gittik.

12. **BES kampanyasına İlgi çığ gibi Büyüyor**
Baymak'ın BES projesi henüz iki ayını tamamlamış olmasına rağmen sektöre 'bomba' gibi düştü.

14. **Baymak'ın Yeni Dünyası Orange Store**
Baymak'ın yeni mağaza konsepti Orange Store'ların ilki açıldı.

30. **Hukuk Köşesi**
Çek ve senette sık karşılaşılan durumlar

32. **Yeni Baymak Çalışanına Daha Çok Değer Veriyor**
Baymak İK Müdürü Esra Alemdar, yeni Baymak'ın, yeni yüzünü anlatıyor.

34. **Birlik ve Dirlik**
Bursa bayimiz Tuşpa Yapı'nın Başkanı Fatih Mesciioğlu, 1992'de 12 metrekarelik bir dükkandan 250 milyon lira cirolu deve dönüşmenin hikayesini anlatıyor.

50. **Cihannüma**
Hey Arkadaş!

16.

Hedef: Baymak'ta İlk Beşe Girmek

Yedi yıl önce 80 metrekarelik bir dükkanda küçük faaliyet gösteren Cey-Sa Enerji, Baymak ile tanıştıktan sonra dokuz kentin ana distribütörü, 50 alt bayiye, 200 noktaya hizmet verir hale geldi.

38.

Serinletmek de Bizim İşimiz

Klima pazarında yeni inverter klima modelimiz "Elegant" ile rüzgar gibi esiyoruz. İspatı: Yılın ilk beş ayında sektörde satışlar geçen yıla göre aynı kaldı. Baymak'ın ise yüzde 110 arttı.

Başarılarla Dolu 20 Yıl

Bazı sanatçılar vardır, onları seversiniz, izlemekten keyif alırsınız. Ama bu, "star" ilgisi değildir, saygıyla karışık bir beğenidir. Ve yıllar geçtikçe değeri katlanır. Ebru Cündübeyoğlu 20 yıllık sanat hayatında bu duruşu korumayı başardı. Şimdi eskisinden çok daha üretken...

42.

40.

Her Yerdeyiz

Tüm Türkiye'de... Yeni yapılan her inşaat projesinde... Artık bir sözümüz var. Üstelik sadece konut projeleri değil, hastaneler, eğitim kurumları, oteller, segmentlerinin en üstün teknolojiye sahip cihazları olan Magnus ve Lectus ailesiyle tanışıyor.

46.

Selfie'nin Üst Noktası

Cep telefonuyla, profesyonel fotoğraf makinesi kalitesinde fotoğraf çekmek, herkesin rüyası. Bu konuda akıllı telefonlar çok ilerledi ama Sony'nin yeni lensi bu işi bir adım öteye taşıyor.

48.

Olmaz, Olmaz Demeyin!

Mini'yi çok seven de var, hiç sevmeyen de... Çirkin bulanlar, çok şık bulanlar... Genç işi diyenler, havalı bulanlar... Yeni model tüm bu yargıların üzerine "gücü" ekliyor.

Kıbrıs'ın En Büyüğü

Kıbrıs'ın "en büyük" güneş kolektörü sistemini Baymak kurdu. Elexus Hotel Resort Casino'ya tam 640 adet güneş kolektörü kuruldu.

Baymaklife'ın geçen sayısından hatırlayacağınız gibi güneş enerjisi Baymak'ın yeni yükselen iş alanı. Güneş kolektörleriyle Türkiye'nin pek çok yerinde uygulamalar yapan Baymak bu kez Kıbrıs'ta yer alan Elexus Hotel Resort Casino için 640 adet güneş kolektörü kurulumu yaptı. Bu sayı, Kıbrıs'ın en büyük güneş kolektörü uygulaması anlamına geliyor. Kurulan güneş kolektörleri toplam yedi basketbol sahasına eşit...

Sistem, otelin toplam sıcak su ihtiyacını yaz döneminde ilave herhangi bir enerji kaynağına ihtiyaç olmadan karşılamak, kış aylarında ise ön ısıtmasını yapmak amacıyla kuruldu. Baymak Kıbrıs Bayisi Elparts Enterprises ve Antalya Eşer Mühendislik tarafından gerçekleştirilen uygulama sonrası Elexus Hotel Resort Casino, temiz enerjiden yararlanarak sıcak suyunu elde etmiş olacak. Kullanım sıcak suyu için gerekli ısı ihtiyacının ortalama olarak yüzde 60'ı bu sistemden karşılanacak. Ayrıca yıllık 272 bin metreküp LPG, 70 bin liralık da elektrik tasarrufu sağlanmış ve 300 ton karbondioksit salınımı engellenmiş olacak. Üstelik sistem kendini yedi ay gibi kısa bir sürede amorti edecek.

ATAMALAR

Hyundai'den Transfer

Baymak'ın yeni Mali ve İdari İşler Direktörü 1 Temmuz itibarıyla Zeynep Sarsan oldu. İş hayatına Baylan Denetim'de denetçi olarak başlayan Sarsan sırasıyla Nexans Kablo ve Praktiker'de finans alanında farklı yöneticilik pozisyonlarında çalıştı.. Ardından 2008 - 2012 arasında Alcatel-Lucent'te, Türkiye ve Azerbaycan Bölgelerinden Sorumlu Mali ve İdari İşler Direktör Yardımcılığı görevinde bulundu. 2013'ten bu yana Kibar Holding'e bağlı Hyundai Assan Otomotiv'de hem CFO hem de Kurumsal Fonksiyonlar Direktörlüğü görevlerini birarada süren Sarsan son olarak Kibar Holding CFO Yardımcılığı görevini yürütüyordu.

NEDEN BAYMAK?

Baymak'ın Büyük Ailesi'nin nüfusu hızla artıyor. Aramıza rakip firmalardan katılan yeni bayilerimize "Neden Baymak?" diye sorduk.

Ali Tekin / Batu Ticaret

30 yıla yakın bir süredir tesisat sektöründeyiz. Bu süre zarfında uygulamalarımızda malzeme olarak kalitesini kanıtlamış markalarla çalıştım. Sarıyer, Zekeriyaköy, Demirciköy, Uskumruköy semtlerinde yeni yerleşim alanlarının başlangıcından beri bu bölgedeyiz. Uzun süre bir firmanın bayisi olarak çalıştık. Fakat son zamanlarda bayisi olduğum firmanın el değiştirmesi nedeniyle bazı şeyler kötüye gitmeye başladı.Müteahhitlere ve bireysel müşterilere bayisi olduğum firmanın ürünlerini satmakta zorlandım ve satışlarım çok düştü. Bu düşüşteki en büyük faktör de ürünlerin fiyatlarının yüksek olmasından dolayı müşteriyi ikna edemiyor olmamdı. Fakat buna dört - beş sene direndim. Bazı arkadaşlarım benden önce bayiliklerini başka markalarla değiştirdi. Başlarda onların yanlış yaptıklarını düşünüyordum. Bayisi olduğum markalar bende saplantı haline gelmişti. Sonra birgün büyük oğlum: "Baba ben makine mühendisi olmaya karar verdim, senin de desteğinle kendi işimize devam etmek istiyorum" dedi. Ben de sevindim ve ona sonuna kadar sağlığım el verdiğince destek vereceğimi söyledim. Kendi fikirleri daha yenilikçiydi. Başka markaları inceleyip yeni bir oluşuma gitmemiz gerektiğini söyledi. Beraber incelemeye başladık. Eski ve yeni markalardaki değişiklikleri takip ettik, bazılarının toplantılarına katıldık. Sonuç olarak Baymak'ta karar kıldık.

Baymak eskiye oranla daha güçlü ve yenilikçiydi. Ürün gamı genişlemiş ve kalite çok yükselmişti. Fabrikalarını gezdim, ürünlerini daha yakından inceledim. Üretim, yönetim ve pazarlama departmanlarındaki yönetici kadrolarla tanışıp bundan sonra beraber çalışabileceğimiz kanısına vardım. Bana yaklaşımlarını çok iyi buldum. Bayilik anlaşması yaptık ve artık bir Baymak Bayisiyiz.

Harun Aldağ/AFM Doğalgaz Isıtma ve Soğutma Sis.

Baymak'a Neden Katıldım? Çünkü, Baymak uzun yıllar ısıtma ve soğutma sektörünün en önde gelen firmalarından biri. Ürün yelpazesinin geniş olması; kaliteden ödün vermeden yüksek kalite standartlarında ürün üretmesi; satış öncesi ve satış sonrası alanında uzman ekiplerce müşteri memnuniyeti merkezli verilen teknik destek Baymak'ı sektörde öncü kılıyor. Bütün bunların yanında Baymak'ın bayilerine satış desteği sağlaması gibi önemli nedenlerden dolayı markayı tercih etmiş bulunmaktayız. Bu büyük ve cana yakın aile içerisinde yer almaktan mutluluk duyuyoruz.

Şükrü Ayhan Kestim / Yiğit Isıtma

Baymak'ın yeni yönetim anlayışı, geleceğe yönelik hedefleri, geniş ürün gamı ve tesisatçı firmaları sahiplenmesi sayesinde uzun zamandır çalıştığım markayı bıraktım. Yaşadığımız en ufak bir sıkıntıda karşımızda sorunu çözebilecek bir muhatap bulabiliyoruz. Tüm tesisatçı firmalara tavsiyem, bir an önce Baymak'a geçmeleri.

Yuvaya Dönüş

Ağustos 2004'ten Ekim 2012'ye kadar Baymak'ta görev yapan Hasan Akça, üç yıllık bir aradan sonra yuvaya döndü. 10 Haziran itibarıyla Pazarlama Müdürü olarak atanan Akça, Sakarya Üniversitesi mezunu ve Okan Üniversitesi'nde pazarlama yönetimi alanında MBA yaptı.

Ödüllü Bölümün Lideri

Son dönemde kazandığı ödülle başarısını tescilleyen Baymak Satış Sonrası ekibinin yeni müdürü Çetin Bitirgiç oldu. Bitirgiç, 2011'den bu yana Müdür Yardımcısı görevindeydi.

Sabancı'dan Transfer

Baymak'ın ihracat ekibinin başına Özgür Kuzey getirildi. ODTÜ mezunu olan Kuzey, Koç Allianz Sigorta ve Olmuksa'da 10 yıla aşkın süre ihracat alanında çeşitli görevlerde bulundu.

Dev İşbirliği

Güneşin Kredisi Bizden

Baymak, güneş enerjisinin yaygınlaştırılması için hem bayilerine hem tüketicilere desteğini sürdürüyor. Şekerbank ile yapılan anlaşmayla Baymak PV sistemi kurmak isteyenler % 1'in altında faiz imkanıyla kredi alabilecek.

Biri makine sektörünün lideri, diğeriyse finans sektörünün öncülerinden... Her iki büyük markanın temel hedefi ise yenilenebilir enerjinin ülke içinde kullanımın artması ve daha da önemlisi anlaşılması. Bu amaçla Baymak ve Şekerbank Türkiye'de ilk olacak büyük bir işbirliğine imza attı. Alanında iki büyük marka, çatı üzeri PV kurulumlarında tüketiciye çok uygun solar kredi avantajı sağlamak için el sıkıştı.

Baymak'ın çatı uygulamaları için sunduğu PV paket sistemlerinin hedefi villa, otel, alışveriş merkezi ve KOBİ'lerin yenilenebilir enerji kullanımını artırmak. Baymak-Şekerbank işbirliği işte tam da bu noktada PV sistemlerin daha çok tercih edilmesini sağlayan finansman modeli olarak hayata geçti. Solar Krediler, bireysel kullanıcılara 36 aya, apartman, site yönetimlerine ve kobilere 60 aya kadar, yüzde 0,94'ten başlayan sabit faiz oranıyla ödeme kolaylığı sunuyor.

EĞİTİMLER ÖNCE İŞİN KAYNAĞINDA BAŞLADI

Baymak Uygulamalı PV sistem kurulum eğitimlerine Haziran ayında başladı ve bu eğitimlere çok kısa bir zamanda 110 kişi katılım sağladı. Bu kapsamda sahada uygulama yapacak olan bayiler konu ile ilgili detaylı olarak bilgilendirildi. Bayiler Baymak fabrikasının çatısında kurulu olan 10 kilovatlık kapasitesindeki sistem üzerinde ürünleri ve çalışma prensiplerini öğrendi. İzmir, Manisa, Aydın, Antalya, Adana, Konya, Kayseri Ankara'nın yer aldığı 23 kentten gelen katılımcılar, hem güneş enerjisinden elektrik enerjisi üretme sürecinde izlenecek yasal prosedürler konusunda bilgi aldılar hem de Baymak-Şekerbank ortaklığında uygulanacak finansman modelini öğrenme fırsatı buldu.

Baymak Fabrikası Enerjisini Kendi Üretiyor

Baymak şüphesiz işin kaynağı olarak enerji tasarrufunu ilk önce kendi fabrikasında uyguluyor. Şu an Baymak Genel Merkezi çatısında kurulu olan 10 kw'lık Pv sistemi, Baymak içerisinde yer alan 4 adet kombi üretim bandının enerjisinin (elektrik) yüzde 80'ini karşılıyor...

Baymak Ailesi'nin
BAŞI SAĞOLSUN

Baymak Ailesi'nin Sakarya Bölgesi'ndeki en eski bayilerinden Cihan Tesisat'ın sahibi Kazım Arslan'ın vefatı ailemizi büyük üzüntüye boğdu. 1948, Düzce doğumlu olan Kazım Arslan, 1973'te İstanbul Devlet Mimarlık ve Mühendislik Akademisi'nden mezun oldu. 10 yıl Türkiye Zirai Donatım Kurumu'nda mühendislik yaptıktan sonra özel sektöre atıldı ve 1986'da Cihan Tesisat'ı kurdu. 1991'den beri Baymak bayisi olarak faaliyet gösteren Kazım Arslan, ayrıca üç dönem Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcılığı ve iki dönem de Sakarya Makine Mühendisliği Odası İl Temsilci Başkanlığı görevinde bulunmuştu. Ayrıca 2005'te taahhüt işlerini daha verimli yapmak amacıyla kızı ve damadıyla beraber CDM Cihan Doğalgaz Mühendisliği kurmuştu. Sakarya'nın önde gelen işadamlarından Kazım Arslan'a Allah'tan rahmet diliyor, sevenlerine, yakınlarına ve Baymak Ailesi'ne baş sağlığı diliyoruz.

Baymak'ın değerli bayisi merhum Kazım Arslan çok sevdiği torunu Eymen Çatalbaş ile birlikte…

Sakarya Bayisi Cihan Tesisat'ın sahibi merhum Kazım Arslan, bayisine kurulumu yapılan ilk fotovoltaik sistem ile ilgili deneyimlerini Baymak Genel Müdürü Ender Çolak ve Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu'na anlatıyor.

Ender Çolak: **Babacanlığıyla hatırlayacağız**

Kazım Bey'i tanıdığım ilk andan itibaren çok farklı bir anlayışta olduğunu anladım. Her zaman yenilikçi olması ve değişime inanması beni en çok etkileyen yanlarıydı. Onu en çok heyecanlandıran şeyin yeni teknolojili ürünlerini hızla sahaya sunmak olduğunu anladım. Mesleki gelişime ve eğitime verdiği önem ise her türlü saygıyı hakediyordu. Her zaman anlayışlı, uzlaşmacı, yenilikçi, saygın, sevecen ve babacan tavırlarıyla hatırlayacağımız Kazım Bey'e Allahtan rahmet, ailesine, sevenlerine ve tüm Baymak camiasına başsağlığı ve sabırlar dilerim.

Evliya Çelebi Gibiydik

Baymak'ın Türkiye çapında düzenlediği eğitim ve tanıtım toplantıları devam ediyor. Geçen ay tüm yönetim ekibiyle beraber dokuz ayrı kente gittik. 1.750 bayimiz ve tesisatçımızla buluştuk. Güneş enerjisinden ısı pompalarına yeni iş alanlarını ve gelecek stratejilerimizi, Orange Store'ları ve BES sisteminin geldiği son noktayı anlattık ve teknolojik ürünlerimizin eğitimlerini verdik. Bir de bol bol çay içtik, daha ileri gitmek için neler yapmamız gerektiğini konuştuk, çok verimli ve keyifli sohbetler yaptık.

AYFON

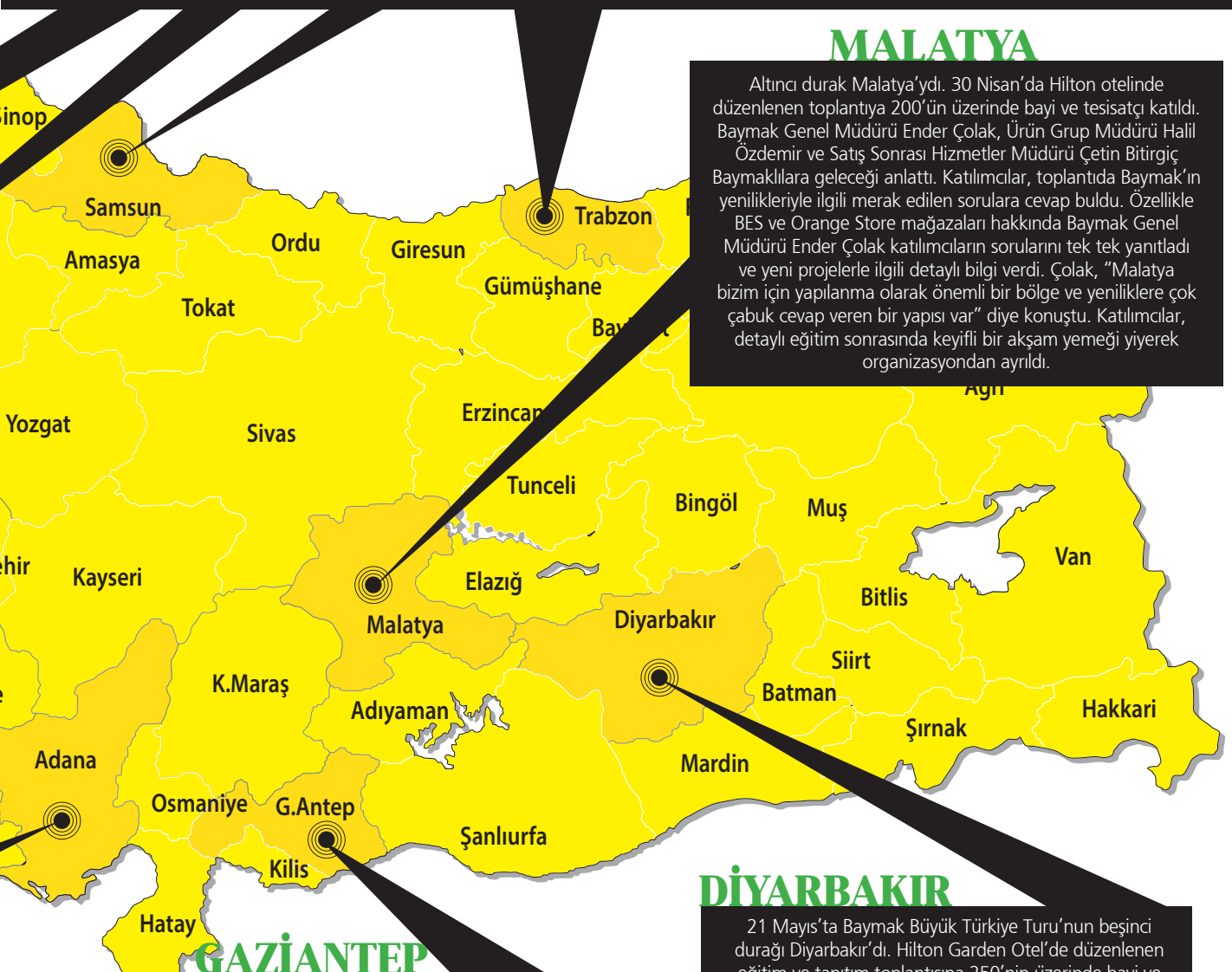
Dokuzuncu durağımız Afyon'du. 150'nin üzerinde bayimiz ve tesisatçımızla 14 Mayıs'ta NG Otel'de buluştuk. Baymak Proje Satış ve Ürün Grup Müdürü Halil Özdemir yeni projeleri, özellikle kurumsal projelerdeki başarımıza dikkat çekerek örnek uygulamaları paylaştı. Öte yandan yeni bayilerimizin açılışı vardı. Baymak bayisi Çevik Isı Sistemleri'nin açılış törenine Afyon Vali Yardımcısı Selahattin Yücel, Afyon Belediye Başkanı Burhanettin Çoban katıldı.

ADANA

Yedinci durağımız Adana'ydı. 5 Mayıs'ta Sheraton Oteli'nde 200'ün üzerinde bayi ve tesisatçımızla yeni stratejileri ve ürünleri konuştuk. Baymak Proje Satış ve Ürün Grup Müdürü Halil Özdemir, Hollanda teknolojili ürünlerini ve projelerini paylaşırken, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Çetin Bitirgiç servis konusunda Baymak'ın son dönemde yaptığı üstün gelişmeleri ve performansı katılımcılara anlattı. Baymak'ın Danışmanı Harun Girgin ise Güneş Enerji Sistemleri ile ilgili detaylı bir sunum gerçekleştirdi.

İKİ HAFTADA DÖRT KENT

Eğitim ve tanıtım toplantılarını içeren "Büyük Türkiye Turu" ile iki haftada dört kentte yepyeni projelerimizi detaylı olarak paylaştık. 7 Nisan'da Ankara ile başladık, 13 Nisan'da İzmir'de, 21 Nisan'da Samsun'da ve 22 Nisan'da ise Trabzon'daydık. Toplamda 800 kişinin üzerinde katılımla gerçekleşen toplantılarda özellikle BES projesine vurgu yapan Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, "Gururluyuz çünkü Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek sektöre örnek olacak bir adım attık ve bayi ve tesisatçılarımıza BES desteği sağlıyoruz. Herkes gibi sıradan olabilecek ve satışlarımızı artıracak pek çok ürün verebilirdik ancak Baymak hep farklı, yenilikçi ama en önemlisi sektörde örnek olacak adımlar attı bugüne kadar. İstedik ki, bu projemizle de herkese örnek olalım. Aynı zamanda sizlerin geleceğini güvence altına alarak, ülkemize fayda sağlayalım" diye konuştu.



MALATYA

Altıncı durak Malatya'ydı. 30 Nisan'da Hilton otelinde düzenlenen toplantıya 200'ün üzerinde bayi ve tesisatçı katıldı. Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, Ürün Grup Müdürü Halil Özdemir ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Çetin Bitirgiç Baymaklılara geleceği anlattı. Katılımcılar, toplantıda Baymak'ın yenilikleriyle ilgili merak edilen sorulara cevap buldu. Özellikle BES ve Orange Store mağazaları hakkında Baymak Genel Müdürü Ender Çolak katılımcıların sorularını tek tek yanıtladı ve yeni projelerle ilgili detaylı bilgi verdi. Çolak, "Malatya bizim için yapılanma olarak önemli bir bölge ve yeniliklere çok çabuk cevap veren bir yapısı var" diye konuştu. Katılımcılar, detaylı eğitim sonrasında keyifli bir akşam yemeği yiyerek organizasyondan ayrıldı.

GAZİANTEP

6 Mayıs'ta Gaziantep, The Anatolian Otel'deydik. Türkiye turunun sekizinci durağında Baymak ekibi, bayi, satış ekibi, tesisatçı, mühendis ve taahhüt firmalarından oluşan 150 kişinin üzerindeki katılımcıya yeni yol haritasını ve ürünlerini anlattı. Tabii ana gündem güneş enerjisiydi. Güneş Enerji Sistemleri ile ilgili detaylı bir sunum yapan Harun Girgin, Baymak'ın altı yıldır üzerinde titizlikle çalıştığı projeyi katılımcılarla paylaştı. Genel Müdür Ender Çolak da BES ve Orange Store mağazalarının sunduğu fırsatları vurguladı.

DİYARBAKIR

21 Mayıs'ta Baymak Büyük Türkiye Turu'nun beşinci durağı Diyarbakır'dı. Hilton Garden Otel'de düzenlenen eğitim ve tanıtım toplantısına 250'nin üzerinde bayi ve tesisatçı katıldı. Toplantı, Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Çetin Bitirgiç'in "Yeni Servis Anlayışı" sunumu ile başladı. Baymak Proje Satış ve Ürün Grup Müdürü Halil Özdemir kurumsal projelerdeki başarımıza dikkat çekti. Genel Müdür Ender Çolak ise yaptığı konuşmada güneş enerjisi alanında Şekerbank ile yaptıkları kredi anlaşmasının müjdesini verdi ve "solar kredi"nin detaylarını anlattı.

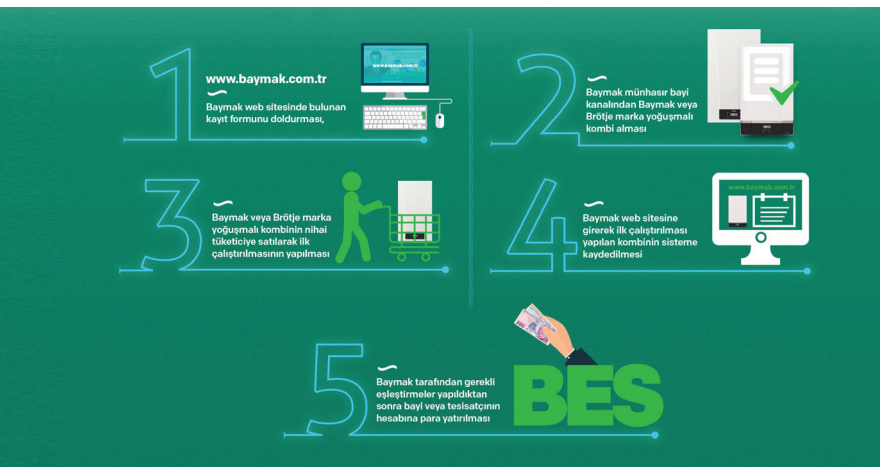
BES Kampanyasına İlgi Çığ Gibi Büyüyor

Baymak'ın BES projesi henüz iki ayını tamamlamış olmasına rağmen sektöre deyim yerindeyse 'bomba' gibi düştü. Nisan-mayıs aylarında BES'e kayıt yaptıran bayi ve tesisatçı sayısı 500'e ulaştı. Açılan hesap sayısı ise simdiden 300'ü aştı.

Baymak'ın Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek bayi ve tesisatçıların geleceklerini güvence altına alacak olan bireysel emeklilik (BES) projesi henüz iki ayını tamamlamış olmasına rağmen sektöre deyim yerindeyse 'bomba' gibi düştü. Aslında Ankara bayimiz Eren Doğalgaz'ın sahibi Ünsal Yılmaz'ın "Rakip firmaların bayileri bile BES uygulaması için bizlere defalarca inanamadıklarını söyleyip sistemin nasıl çalıştığıyla ilgili bilgi alıyor" sözleri projenin yarattığı etkiyi özetler nitelikte. Zaten BES projesine en az Baymak bayi ve tesisatçıları kadar, rakip şirket bayileri de büyük ilgi gösteriyor.

Bu ilgiyi şimdi rakamlara dökelim... Nisan-mayıs döneminin ilk sonuçları çıktı. Nisan-mayıs aylarında BES'e kayıt yaptıran bayi ve tesisatçı sayısı 500'e ulaştı. Aynı dönemde açılan hesap sayısı ise 300'ü aştı. Baymak ve Garanti Emeklilik yetkililerinin verdiği bilgiye göre hesap açım işlemleri hızla sürüyor.

Bayi ve tesisatçıların Baymak BES sistemine dahil olup hakedişlerini alabilmeleri için aşağıda belirtilen işlemleri uygulaması gerekiyor.



SAYI KATLANARAK ARTACAK

BES projesinin bayilerden ve tesisatçılardan oldukça yoğun ilgi gördüğünü kaydeden Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, iki ay gibi kısa bir sürede önemli rakamlara ulaşıldığını belirterek "Gelen ilgi gösteriyor ki, önümüzdeki günlerde

bu sayı katlanarak artacak" diyor. Baymak'ın bayi ve tesisatçılara uzun vadeli bir bağlılık planı sunduğunu ifade eden Çolak şöyle devam ediyor: "Gururluyuz çünkü Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek sektöre örnek olacak bir adım attık. Herkes gibi sıradan ve satışlarımızı artıracak pek çok ürün verebilirdik ancak Baymak hep farklı, yenilikçi ama en önemlisi sektörde örnek olacak adımlar attı bugüne kadar. İstedik ki, bu projemizle de herkese örnek olalım, aynı zamanda sizlerin geleceğini güvence altına alarak ülkemize fayda sağlayalım."

BES HESABINA YOĞUŞMALI KOMBİ BAŞINA 100 TL DESTEK

Baymak'ın bayi ve tesisatçıları için hayata geçirdiği BES projesinde, Baymak münhasır bayileri ve bu bayilerden kombi alan tesisatçı ustalar, Garanti Emeklilik ile emeklilik sözleşmesi imzalayarak BES hesabı açıyor. Ardından süreç içinde devreye aldırdıkları yoğuşmalı kombi başına Baymak tarafından belirlenen katkı payı; kombi başına 80 lira, hesaplarına yatıyor. Tesisatçı dilerse hesabı eşi ya da 18 yaşından büyük çocukları adına da açabiliyor. Üzerine yüzde 25 devlet katkısı da eklendiğinde yoğuşmalı kombi başına 100 lira destek verilmiş oluyor. Ayda 10 yoğuşmalı kombi satışı gerçekleştiren tesisatçının hesabında ciddi bir birikim gerçekleşmiş oluyor.

BES Hesabı Açtıran Bayilerimiz Ne Diyor?

Vizyona Yakışan Proje!

İBRAHİM BAYRAMOĞLU/ HS AKSAN DOĞALGAZ/MERSİN

Baymak her geçen gün kendini yenilemeye, bayi, alt bayi ve uygulayıcı firmalarına imkanlar yaratmaya ve desteklemeye devam ediyor. Baymak, bayi ve taahhütçü firmaların geleceğini garanti altına almayı hedefleyen BES adımıyla vizyonuna yakışır bir ilke daha imza attı.

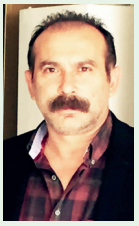
Geleceğimiz Artık Güvencede

BAYRAM ALİ KAL/DEKA MÜHENDİSLİK/İSTANBUL

BES projesi bizler gibi taahhütçü ve tesisatçı firmaların geleceğini güvence altına alıyor. Baymak'ın sektörde çığır açan bu uygulaması sayesinde satmayı taahhüt ettiğimiz kombiler üzerinden hesabımıza prim yatıyor. Tüm tesisatçı ve taahhütçü firmalar olarak projeyi desteklememiz gerekiyor.

Rakipler Bile Bize BES'i Soruyor

ÜNSAL YILMAZ/EREN DOĞALGAZ/ ANKARA



Bayi ve tesisatçıların geleceği için verilen çok büyük bir destek. Baymak her zaman olduğu gibi kampanyaları ve verdiği desteklerle rakiplerini özendirmeyi başarıyor. Rakip firmaların bayileri bile BES uygulaması için bizlere defalarca inanamadıklarını söyleyip sistemin nasıl çalıştığıyla ilgili bilgi alıyor.

Farkımızı Bir Kez Daha Kanıtladık

HAMİT ALTINOK/ ALTINOK MÜHENDİSLİK/ANKARA

Baymak farklı olduğunu bir kez daha kanıtladı. Baymak hem bayilerinin hem de tesisatçıların geleceğine yatırım yapıyor. BES sayesinde sektör çalışanları daha mutlu olarak işlerini yapıyor. Burada Baymak bayilerine de görev düşüyor. Tesisatçılara ulaşıp sistemi anlatarak BES projesinin başarısını daha da artırmalıyız.

Alkışlıyorum

OLCAY KORKMAZ/ KORKMAZ ISI/İSTANBUL

Bütün tesisatçı ve taahhütçü firmalar bu kampanyadan mutlaka faydalanmalı. Sektörümüzde çalışanların geleceğini düşünmekte özensiz kalındığı bir ortamda Baymak'ın bunu sosyal sorumluluk projesi mantığıyla bize sunması son derece alkışa değer.

Teşekkürler

SERKAN KALKAN/KALKAN TİCARET/ADANA

Baymak bayilerini desteklerken, bunu vizyonuna yakışan yenilikleri sunarak, ilklere imza atarak yapmayı alışkanlık haline getirdi. BES de böyle bir proje. Üstelik BES sistemi ile bayilerinin geleceğini de garanti altına alıyor. Baymak Ailesi'nin bir ferdi olarak sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Hiçbir firmadan böyle jest görmemiştik

ALİ TEKİN/BATU TİCARET/İSTANBUL

BES projesi hem maddi yönden desteği hem de geleceğimizi teminat altına alması açısından çok güzel bir jest. Açıkçası, bu güne kadar bayiliğini yaptığımız hiçbir firmadan böyle bir jest görmemiştik. Bu konuda tüm taahhüt firmaları adına, öncü olduğundan dolayı Baymak yönetimine şükranlarımızı sunuyoruz.

Baymak'ın Yeni Dünyası
ORANGE STORE

Baymak'ın yeni mağaza konsepti Orange Store'ların ilki 12 Haziran'da açıldı. Hedef: Türkiye genelinde 100 noktaya ulaşmak...

Baymak, ısıtma sektöründe tasarım ve yapısıyla bir ilk olacak şekilde bayi organizasyonunda yepyeni bir yapılanmanın startını ilk olarak Antalya'daki Büyük Buluşma'da Baymak CEO'su Ender Çolak'ın "Yeni konsept mağazalarımız konusunda çalışmalarımız son aşamada. Yepyeni bir Baymak mağaza anlayışıyla marka değerimizi çok daha yukarı çekeceğiz" sözleriyle vermişti.

100 NOKTAYA ULAŞMASINI HEDEFLİYORUZ

Aradan altı ay geçti ve "Uygulamacı Bayi Organizasyonu" başka bir tabirle "Orange Store" olan bu yapılanmanın ilk örneği 12 Haziran 2015 Cuma günü açıldı. İstanbul, Kayışdağı'ndaki ilk Orange Store'u Türkiye geneline yayılacak 99 tane daha takip edecek.

İlk Orange Store'un açılış töreninde Baymak CEO'su Ender Çolak, Baymak Orange Store / Emek Mühendislik sahibi Yaşar Özsoy, Baymak çalışanları ve Baymak bayileri katıldı. CEO Çolak, açılış boyunca mağaza içindeki tüm detayları tek tek bayilerle paylaştı. "Bu çarpıcı projeyi daha kağıt üzerinde gördüğümüz anda bizi fazlasıyla etkilemişti. Ancak bugün görüyorum ki hayata geçmiş hali çok daha güzel ve etkileyici olmuş" diyen Çolak, Orange Store'larda ürünlerin teşhirinden, logo tasarımına, iç mekanda kullanılan aksesuarlardan, bina dış cephesine kadar her detayın tek tek düşünüldüğünü söyledi.

Çolak sözlerine henüz çizim aşamasındayken bile Türkiye çapında bayilerden Orange Store olmak için talep geldiğini vurgulayarak devam etti: "Projemizin Türkiye genelinde 100 noktaya ulaşmasını hedefliyoruz. İstanbul

Orange Store, modern mağaza tasarımı ve ürün teşhiri, eğitimli montaj ve uygulama ekipleri, tüketicilere gerekli teknik bilgiyi sağlayan makine mühendisleri ve tabii olmazsa olmaz güleryüzlü mağaza personeli ile tuketiciye hizmet sunuyor.

ve İzmir haricinde Ankara, Adana, Mersin, Elazığ, Sivas, Diyarbakır ve Kahramanmaraş yoğun talep gelen kentler"

BAŞKA BİR DENEYİM

Kabul edelim ki bugüne kadar kimse kombinin estetik bir ürün olabileceğini düşünmedi. Zaten de değildi ve o nedenle ki hemen hemen tüm kombi satan mağazalar bir depoyu andırıyor. İşte Orange Store bu algıyı kırıyor ve tüketici açısından kombi satın almayı deyim yerindeyse bir cep telefonu alma deneyimine yükseltiyor. Modern mağaza tasarımı ve ürün teşhiri, eğitimli montaj ve uygulama ekipleri, tüketicilere gerekli teknik bilgiyi sağlayan makine mühendisleri ve tabii olmazsa olmaz güleryüzlü mağaza personeli.

Öte yandan bayiler için de hem satın alma ve taahhüt avantajlarından yararlanmayı hem de geniş ürün gamı ile 12 ay satış yapabilme imkanını vaat ediyor.

Orange Store Mağaza konsepti geliştirilirken pek çok detay üzerinde uzun mesai saatleri harcandı. Tasarımların, 2013 sonrasındaki değişime cevap verebilmesi ve bu değişimi anlatıyor olması gerekiyordu. Renklerin titizlikle seçilmesi özellikle teşhirin çok farklı dizayn edilerek tüketiciyi cezbetmesi amaçlandı. Sunulan pek çok projenin içinden Baymak'ın yeni vizyonunu en iyi anlatan tasarım ofisiyle yola çıkıldı.

İlk taslak çalışmalarının gelmesinin ardından tüm Baymak ekibinin de dahil olduğu ve altı ay süren bir proje süreci başladı. Tüm mağazaların arasından sıyrılmak adına yapılan dış kaplama taş duvarlar, incelikle düşünülmüş Baymak için yeşil, turuncu, Brötje içinse turuncu, siyah ve kırmızı ağırlıklı logo ve logo tasarımına yedirilmiş sincap karakteri... Dış tarafta tüketiciye hemen kendini farkettiren tasarım iç kısımda hem sıcak hem de teknolojik bir görünüm kazanıyor. Işıl ışıl renklerle ve ışık geçişleri ile kaplanmış bir mağaza... Ürünlerin hepsinin teşhir edildiği alan Baymak'ın çevreci anlayışını da yansıtan yeşil kaplama ve ışıklı dekoratif alanlarla çevrildi- Brötje için ise kırmızı- ve elbette ürünlerin öne çıkması için bazda antrasit kullanıldı. Ürün gruplarının sloganları ürünlerin bulunduğu alan üzerine titizlikle işlendi. Teknolojik duruşu olabildiğince vurgulamak için en iddialı ürünlere farklı alanlar ayarlandı- Baymak idee'nin sürekli dönen bir platform üzerinde durması gibi... Ve elbette reklam alanları dış cepheden görülebilecek pano şeklinde kuruldu.

İlk Baymak Orange Store'un açılışını Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, Emek Mühendislik Sahibi Yaşar Özsoy, Baymak Pazarlama Müdürü Hasan Akça ve Baymak Key Account Manager Volkan Binzet yaptı.

Yaşar-Gülhan Özsoy çifti açılış sırasında oldukça heyecanlıydı.

Baymak Genel Müdürü Ender Çolak yeni açılan Baymak Orange Store'u davetlilere bizzat anlattı.

Baymak Orange Store'larda ürünlerin teşhirleri de oldukça farklı ve çarpıcı…

Baymak Orange Store'ların iç dizaynı renk ve ürünlerin sergilenişi bakımından kusursuz bir uyum içinde…

Baymak Ailesi'nin
BAŞI SAĞOLSUN

Baymak Ailesi'nin Sakarya Bölgesi'ndeki en eski bayilerinden Cihan Tesisat'ın sahibi Kazım Arslan'ın vefatı ailemizi büyük üzüntüye boğdu. 1948, Düzce doğumlu olan Kazım Arslan, 1973'te İstanbul Devlet Mimarlık ve Mühendislik Akademisi'nden mezun oldu. 10 yıl Türkiye Zirai Donatım Kurumu'nda mühendislik yaptıktan sonra özel sektöre atıldı ve 1986'da Cihan Tesisat'ı kurdu. 1991'den beri Baymak bayisi olarak faaliyet gösteren Kazım Arslan, ayrıca üç dönem Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcılığı ve iki dönem de Sakarya Makine Mühendisliği Odası İl Temsilci Başkanlığı görevinde bulunmuştu. Ayrıca 2005'te taahhüt işlerini daha verimli yapmak amacıyla kızı ve damadıyla beraber CDM Cihan Doğalgaz Mühendisliği kurmuştu. Sakarya'nın önde gelen işadamlarından Kazım Arslan'a Allah'tan rahmet diliyor, sevenlerine, yakınlarına ve Baymak Ailesi'ne baş sağlığı diliyoruz.

Baymak'ın değerli bayisi merhum Kazım Arslan çok sevdiği torunu Eymen Çatalbaş ile birlikte…

Sakarya Bayisi Cihan Tesisat'ın sahibi merhum Kazım Arslan, bayisine kurulumu yapılan ilk fotovoltaik sistem ile ilgili deneyimlerini Baymak Genel Müdürü Ender Çolak ve Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu'na anlatıyor.

Ender Çolak: **Babacanlığıyla hatırlayacağız**

Kazım Bey'i tanıdığım ilk andan itibaren çok farklı bir anlayışta olduğunu anladım. Her zaman yenilikçi olması ve değişime inanması beni en çok etkileyen yanlarıydı. Onu en çok heyecanlandıran şeyin yeni teknolojili ürünlerini hızla sahaya sunmak olduğunu anladım. Mesleki gelişime ve eğitime verdiği önem ise her türlü saygıyı hakediyordu. Her zaman anlayışlı, uzlaşmacı, yenilikçi, saygın, sevecen ve babacan tavırlarıyla hatırlayacağımız Kazım Bey'e Allahtan rahmet, ailesine, sevenlerine ve tüm Baymak camiasına başsağlığı ve sabırlar dilerim.

Hedef: İLK BEŞ

Diyarbakır merkezli Cey-Sa Enerji Mühendislik yedi yıl önce 80 metrekarelik bir dükkanda faaliyet gösteren küçük bir tesisatçıydı. Sonra Baymak ile tanıştı. Bugün dokuz kentin ana distribütörü, 50 alt bayiye, 200 noktaya hizmet veriyor ve yüzde 200'lük ihtişamlı bir büyüme sergiliyor.

Baymaklife editörleri olarak bugüne kadar hazırladığımız altı sayıyla birlikte 12 Baymak bayisiyle tanıştık. Eğer bu 12 işletme içinde "En İyi İnternet Sitesi Kimindi?" anketi yapsaydık, birinci açık ara Diyarbakırlı Cey-Sa Enerji Mühendislik ve Doğalgaz'ın olurdu. Şık ve sade bir tasarım, detaylı ve iyi segmente edilmiş içerik... Baymaklife'ın ilk sayısının tamamı bile var, ayrıca tüketiciyi ve tesisatçıları bilgilendirmeye yönelik bilgiler yer alıyor ve kurumsal haberler ana sayfadan hemen duyuruluyor.

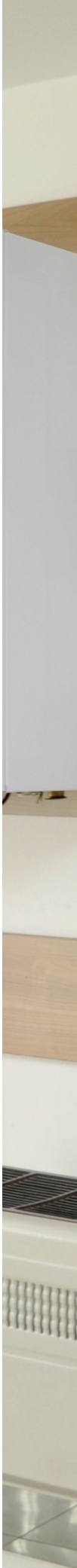
Bir işletmenin İnternet sitesi, şirketin kurumsallaşma yolunda ne kadar ilerlediğinin ve iş yapış biçiminin kalitesinin bir göstergesi sayılıyor günümüzde. İşte Baymak'ın Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölge Distribütörü Cey-Sa Enerji'nin sitesi de, onun nasıl olup da sadece yedi yılda 80 metrekarelik bir dükkandan dokuz kentin ana distribütörlüğüne, 50 alt bayiye, 200 noktaya hizmet veren ve yüzde 200'lük ihtişamlı bir büyüme sergileyen bir şirkete dönüşebildiğini çok iyi anlatıyor. "Baymak ile 2008'de Cey-Sa'yı kurunca tanıştık" diyor Cey-Sa Enerji'nin kurucusu Mehmet Han Cengiz, "Kısa zamanda başarıyı yakalanmamızda ana etkenlerden biri Baymak markasının gücü oldu. Baymak'ın marka bilinirliği, ürün kalitesi ve profesyonel çalışma şeklimizle doğalgaz alanında öncü bir firma haline geldik."

Cey-Sa'nın hikayesi aslında Ankara'da başlıyor. Mehmet Han Cengiz ticaret hayatına ilk olarak 1999'da Ankara'da inşaat sektöründe yap-sat yaparak adım atmışlar. Ama Cengiz Ailesi'nin memleket özlemi ağır başmış ve 2006'da Diyarbakır'a dönmüşler. "Birikimlerimizi, sermayemizi memleketimizde değerlendirmek istiyorduk. Doğup büyüdüğümüz topraklarda yatırım, ticaret yapmak ve istihdam oluşturarak bölge ekonomisine ve işsizliğine bir nebzede olsa katkı sunmak istiyorduk" diyor ve ekliyor: "Ayrıca aile olarak ciddi şekilde memleket özlemi çekiyorduk."

Ankara işlerini kapatıp Diyarbakır'a gelmişler ve 2008'e kadar da inşaat sektöründeki iş yapmaya devam etmişler. Ama 2007'de kente doğalgaz gelince stratejik bir karar alıp şirket unvanlarına "Doğalgaz"ı eklemişler ve 80 metrekare bir alanda satış ve servis hizmeti vermeye başlamışlar. Ertesi sene de Baymak bayiliği alınmış.

5 BİNDEN FAZLA PROJE

Cey-Sa bugüne kadar Diyarbakır ağırlıklı olmak üzere 5 binden fazla projeye imza atmış. Mehmet Han Cengiz bu durumdan duyduğu gururu gizlemiyor. "Kentin her önemli binasında imzamız vardır" diyor. Hanelerin dışında otel, restoran, sanayi tesisleri ve AVM projelerinde de oldukça aktifler.



2014'te başlayan çözüm süreci nefes almamızı sağladı. Bu vesileyle istediğimiz düzeyde çalışabildik. Hedeflerimizde bir sapma olmadı, beklentilerimiz seviyesinde büyüdük. Bu sene de yüzde 200 büyümeyi öngörüyoruz.

Cey-Sa Mühendislik alanında profesyonel 16 kişilik uzman ekibiyle 9 kente, 200 noktaya ve 50'ye yakın bayiye hizmet veriyor.

Aslında bu kadar yüksek proje sayısına ulaşmalarından "işin işi getirmesi" var. Bu, büyümelerindeki kritik unsurlardan biri... Bu sayede bölgede kısa zamanda ciddi referansları elde etmişler.

50'YE YAKIN BAYİ VE 200 UĞRAMA NOKTASI

Kentin doğalgaz konusunda doyuma ulaşması ile birlikte satış konusunda aktif olmaya başlamışlar. Cey-Sa Enerji, 2008'den 2014'e ortasına kadar bayilik sistemiyle faaliyet göstermiş. 2014 sonunda ise bir yeniden yapılanma süreci başlatmışlar ve Baymak'ın 9 kentteki distribütörlüğünü almışlar. Bölge ticaretindeki gelişmede çözüm sürecinin rolünün büyük olduğunu vurgulayan Mehmet Han Cengiz, "Doğalgaz olan ve olmayan bölgeler şeklinde ayrım yapmadan uzman ekibimizle dokuz kente, 200 noktaya ve 50'ye yakın bayiye hizmet veriyoruz" diyor Mehmet Han Cengiz ve ekliyor: "Ekibimiz dönem dönem değişiklikler gösterdi. Şu anda alanında profesyonel mühendis, teknik kadro ve idari personel olmak üzere toplam 16 kişilik bir kadromuz var."

Aslında kontrol ettikleri bölge hem doğalgaz olan hem de olmayan kentlerden oluşmasına rağmen Baymak'ın geniş ürün yelpazesi her yerde aktif olmalarını sağlamış. Doğalgaz olmayan bölgelerde özellikle termosifon, klima, hidrofor, panel radyatör gibi ürünlerin satışını yapıyorlar. Doğalgazlı kentlerde ise yoğuşmalı kombiler, kaskad sistemleri, merkezi sistem kazanlar, şofben ve diğer doğalgazlı ürünlerin satışı ön plana çıkıyor.

ÜÇ YIL İÇİNDE BAYMAK'TA İLK 5'E GİRECEĞİZ'

Cey-Sa Enerji Mühendislik ve Doğalgaz 2014 yılına kadar satışın yanı sıra taahhüt işleri de yaptı. Ama 2015 ile birlikte bu operasyona son verdiler. Bunun temel nedeni Cey-Sa'nın Baymak bayiliğinden "Doğu ve Güneydoğu Bölge Distribütörü" olarak hizmet vermeye başlaması. Mehmet Han Cengiz, altı ay önce taahhüt işlerinden çıktıklarını, tamamen pazarlamaya dönük kurumsal bir yapı içine girdiklerini anlatıyor. Bu değişimle beraber satış ve satış sonrasında herhangi bir sıkıntı yaşamadıklarını söyleyen Cengiz, "2014 yılında başlayan çözüm süreci nefes almamızı sağladı. Bu vesileyle istediğimiz düzeyde çalıştık. Hedeflerimizde sapma olmadı. Beklediğimiz düzeyde büyüme gerçekleştirdik" diyor.

Olayların dinmesine paralel olarak Baymak'ın sağladığı avantajları en iyi şekilde kullanarak hedeflerine ulaşmışlar. 2015'in ilk beş ayını değerlendiren Cengiz, geride bırakılan seçim sürecinin pazarı kısmen de olsa etkilediğini söylüyor ama ikinci altı aylık dönemde hedeflerinin çok üstüne çıkacaklarından emin konuşuyor. Satış rakamlarına ilişkin bilgi vermiyor ancak geçen yıla göre satışlarını 2015'te yüzde

200 artırmayı hedeflediklerini söylüyor.

İdari binasının yanında 200 metrekare alana sahip showroom ve 250 metrekare depoya sahip Cey-Sa, aynı zamanda Diyarbakır Organize Sanayi Bögesi'nde bulunan bin metrekarelik deposu ve profesyonel sevkiyat ekibiyle bölgede lojistik hizmet de veriyor. Oluşturdukları satış ve bayi yapılanmasıyla 2016'da bölgenin, ısıtma ve soğutma sistemlerinde lider işletmesi olmayı hedeflediklerini aktaran Cengiz, "Ayrıca üç yıllık planda Baymak'ın "En Büyük Beş Bayisi"nin arasında olmak istiyoruz. Amacımız bu" diyor.

Bu iddianın temelinde bölgedeki potansiyel yatıyor. Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde doğalgaz ile ilk tanışan vilayet Diyarbakır. Mehmet Han Cengiz, doğalgazla erken tanışmanın vermiş olduğu tecrübesizliklerin çok fazla olduğunu anlatıyor. "Ama bu başlangıç evresinde oldu. Mevsim koşulları nedeniyle Diyarbakır kışları soğuk geçiren bir kent. Bu nedenle zorunlu olarak insanlar doğalgaza geçiş sürecine hızlı bir şekilde adapte oldu. Talep birden fazlalaşınca yoğunluğun vermiş olduğu birtakım teknik sorunlar yaşandı" diyor. Diyarbakır'a doğalgaz gelmeden önce de Baymak'ın bölgede faaliyetleri ve marka bilinirliliği olduğunu anımsatan Cengiz, bu nedenle bütün ürünlerde hem marka bilinirliği hem de servis yapısı itibarıyla avantaj yaşadıklarını söylüyor.

BAYMAK'IN YENİ YÜZÜ BİZE ÇOK FARKLI HEYECAN KATTI

Baymak'taki yeni yönetim anlayışının Cey-Sa'nın performansında önemli bir etkisinin olduğunu anlatan Cengiz, yeni anlayışla birlikte sorunlarının çözüldüğünü vurguluyor. Değişen yönetim anlayışıyla birlikte öncelikle bayi olarak yönetimle ilişkileri güçlenmiş. Cengiz bu durumun bir bayi olarak kendilerine sağladığı faydaları şöyle anlatıyor: "Yeni yönetim anlayışıyla birlikte sorunlarımız dinlenir ve çözümlenir oldu. Öte yandan BDR Thermea ile birlikte ürün yelpazesi daha da genişledi. Yüksek verimli yedi - sekiz kalem ürün eklendi. Bu elimizi daha da güçlendirdi. Bu bahse konu ürünler Baymak'a ve bize farklı güç kattı. Bugün Türkiye'de ısıtma sektöründe teknolojiyi en iyi takip eden, yeni teknolojik ürünleri yelpazesine dahil eden şirket Baymak'tır. Ayrıca eski yönetimde problemlerimizin çözümünde çok hızlı yol alınamıyordu veya söylenenler askıda kalıyordu. Şimdi BDR ile Baymak'ın yeni yüzü bize çok farklı heyecan kattı."

Diyarbakır'daki röportaj esnasında bir sürprizle de karşılaşıyoruz. Baymak Ürün Müdürü Makine Mühendisi Şahin Özkan, Cey-Sa personeline eğitim veriyor.

LOKOMOTİF YİNE İNŞAAT

Her kentte olduğu gibi Diyarbakır'da da inşaat lokomotif sektör. Mehmet Han Cengiz, bölgede yıllardır süre gelen negatif ortam nedeni ile sanayileşmenin yeterince gerçekleşemediğini söylüyor. Ancak bu olumsuzluklara rağmen yine de madencilik özellikle mermer şehrin ihracat rakamlarını bir noktaya taşımış durumda. İhracat rakamlarının büyümesinde ise Irak pazarı ciddi derecede etkili olmuş. Bunların yanısıra Diyarbakır'ın bir tarım kenti oluğunu söyleyen Cengiz, "Ancak buna rağmen tarımsal sanayileşme de gerçekleşmedi" diyor. Şimdilerde yeni yeni entegre iplik fabrikalarının kurulmaya başladığını sevinçle paylaşıyor. Yaşanan çözüm sürecinin kentin ekonomisine çok katkı yaptığının altını çizen Cengiz, süreçle birlikte kentin imajındaki negatif etkinin azaldığını, hem yerli hem de yabancı turist sayısında önemli artışlar olduğunu söylüyor.

Bakırın ve Umudun Kenti
DİYARBAKIR

Diyarbakır'ı sadece son 35 yılın televizyon görüntüleriyle mahkum etmeyin. Tarih öncesi devirlerden beri varlığını sürdüren kent, 10 bin yıllık mazisinin güzelliklerini yavaş yavaş sunmaya başlıyor.

Baymaklife'ın altıncı sayısındaki durağımız, Diyarbakır bayimiz Cey-Sa Mühendislik vesilesiyle "Bakır Diyarı". Diyarbakır, Türkiye'nin son 35 yılında hep olaylarla anıldı. Ekranlara yansıyan görüntülerde onun hep karamsar, kanlı, fakir yanlarını gördük. Gidilmez, gidene de pek bir şey sunmayan, gezilecek bir yeri olmayan bir kent gibiydi sanki... Ama bu, onun 10 bin yıllık geçmişine yapılabilecek en büyük haksızlık olur... Tarih öncesi devirlerden beri varlığını sürdürebilen Diyarbakır, 1920'lerin başında Türkiye'nin en müreffeh üç kentinden biriydi ve tarih boyunca bir medeniyet ve inanç kenti oldu. Diyarbakır, Hurriler'den Asurlular'a, Persler'den Romalılar'a, Bizanslar'dan Abbasiler'e, Selçuklular'dan Osmanlılar'a kadar 33 farklı medeniyete ev sahipliği yaptı. Çünkü Asya'nın Mezapotamya'ya, Doğu'nun kalbine açılan kapısıdır adeta. İpek Yolu'nun güzergahında olması nedeniyle Doğu'nun en abidevi hanlarını ve birbirinden estetik köprülerini barındırır. Ergani yakınlarındaki Çayönü tepesi, günümüzden 10 bin yıl önceye uzanan tarihiyle yalnızca bölge tarihine değil, dünya uygarlık tarihine de ışık tutar. Dünyanın en büyük kalesi olan Diyarbakır Surları 5 bin yıllık tarihiyle dimdik ayaktadır. 5,5 kilometre uzunluğuyla bir kalkan balığını andıran ve kenti adeta bir gerdanlık gibi saran Diyarbakır Surları, sahip olduğu 82 burçla yaşam alanı olarak da kullanıldığından, Çin Seddi'nden sonraki en uzun sur olarak kabul ediliyor.

Öte yandan Diyarbakır, Doğu'nun en güzel ve en zengin mutfaklarından biri... El sanatlarının en göz alıcı örnekleri de sizi bekliyor. Bakırcılık, altın ve gümüş işçiliği, çinicilik, yemeni, ipek puşi Diyarbakır'ın belli başlı el sanatları arasında yer alıyor.

YAPMADAN DÖNME

- Diyarbakır Surları'nı gezmeden,

Ünlü şair ve edebiyatçı Cahit Sıtkı Tarancı'nın evi şehrin en önemli müzelerinden biridir.

İç Kale'yi görmeden, Ulu Cami'yi, Keçi Burcu'nu görmeden,

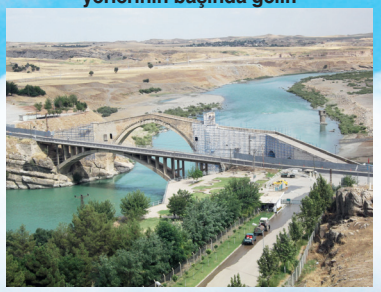
- Malabadi Köprüsü'nden geçmeden,
- Eski Diyarbakır Evleri'ni ziyaret etmeden,
- Cahit Sıtkı Tarancı, Ziya Gökalp ve Arkeoloji Müzeleri'ni görmeden,
- Kaburga, Diyarbakır karpuzu yemeden, meyankökü şerbeti içmeden,
- Diyarbakır hasırı almadan sakın dönmeyin.

NE YENİR?

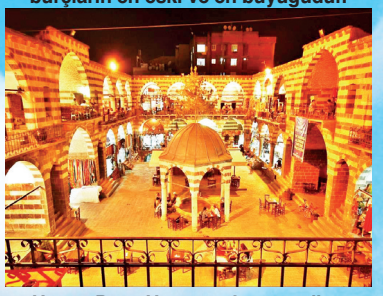
Akşamın geç saatlerinde, tezgahlarda satılan ve "cartlak kebabı" olarak bilinen ciğer kebabı kentin adeta ritüellerinden biri. Diyarbakır'ın en ağır yemeklerinden olan kibebumbar, işkembe ve bağırsakların et, pirinç, nane, biber ve tuz karışımı ile pişirilir. Bunların yanında içli köfte, çiğ köfte, kaburga, keşkek, kibukudur, lebeni, tatlılardan ise burma kadayıf ünlü. Üzümden yapılan pestil ve sucuk, otlu peynir, örgü peynir, sumak da denenebilir.

İç Kale, Diyarbakır'ın en görülesi yerlerinin başında gelir.

Keçi Burcu, Diyarbakır surlarındaki burçların en eski ve en büyüğüdür.



Malabadi Köprüsü, 1147 yılında Artukoğulları döneminde inşa edilmiştir.



Hasan Paşa Hanı, 1572-1575 yılları arasında yapılmıştır.

1683'te yapılan Sülüklü Han 2010'da restore edilip ziyarete açıldı.

Diyarbakır, aynı zamanda karpuzun da anavatanı gibidir.

EFSANE Geri Döndü

Juventus, bu sezon çöküşteki İtalya futbolunun ve hatta birkaç takımın egemenliğinde giren Avrupa futbolunun tek yıldızı olarak sahnedeydi. Büyük yıldızlar olmadan da, mücadeleyle azimle ve takım oyunuyla da başarının mümkün olduğunu herkese ispat etti.

JUVENTUS'UN KISA KÜNYESİ

Tam isim	**Juventus Football Club**
Takma isimler	**La Vecchia Signora** *(Yaşlı kadın)*
	Bianconeri *(Beyaz-siyah)*
	Zebra *(Zebralar)*
Renkler	**Siyah-Beyaz**
Kuruluş	**1 Kasım 1897**
Stadyum	**Juventus Arena** *(Kapasite: 41.000)*
Sahibi	**Agnelli Ailesi**
Başkan	**Andrea Agnelli**
Teknik direktör	**Massimiliano Allegri**

Juventus bu sezon üst üste dördüncü kez İtalya Ligi şampiyonu oldu.

Sezon sona ererken futbol dünyası 118 yıllık bir devin yeniden uyanışına sahne oldu. Tarihi boyunca İtalya ve Avrupa futbolunun en önemli temsilcileri arasında yer alan ve FIFA'ya göre Avrupa'nın üçüncü, dünyanın altıncı en başarılı kulübü olarak gösterilen Juventus, bu sezon her kulvarda gösterdiği üstün başarı ile 2000'li yılların ardından girdiği depresyondan nihayet çıktı. İtalya Ligi'nde üst üste dördüncü şampiyonluğunu alan Siyah-Beyazlılar, 20 yıldır hasret kaldığı İtalya Kupası'nın da sahibi oldu. Yarı finalde yıldızlar topluluğu Real Madrid'i eleyerek 2003'ten bu yana ilk kez UEFA Şampiyonlar Ligi finaline yükselen Juventus, finalde Messi, Neymar, Suarez gibi yıldızlardan kurulu Barselona'ya elense de futbol camiasına "galiptir bu yolda mağlup" dedirtmeyi başardı. Futbol otoritelerine göre bütün kulvarlarda elde edilen bu başarılar, saman alevinin parlaması değil, bir efsanenin geri dönüşü...

2006'DAKİ ŞİKE SKANDALIYLA DİBE VURDU

Hatırlanacağı gibi İtalya Ligi Serie A'da 2006'da yaşanan şike skandalının ardından Serie B'ye düşürülen ve önceki iki sezonda elde ettiği şampiyonlukları elinden alınan Juventus, o dönem kadrosunda yer alan Lilian Thuram, Zlatan Ibrahimovic ve Fabio Cannavaro gibi birçok yıldız oyuncuyu kaybetmişti. Yaşadığı tüm zorluklara rağmen mücadeleyi bırakmayan ve küllerinden yeniden doğan Torino temsilcisi, 2006-2007 sezonunda cezası nedeniyle eksi 17 puanla başladığı Serie B'yi şampiyon olarak bitirip yeniden Serie A'ya yükseldi. 2011-2012 sezonundan itibaren ise şampiyonluğu kimseye bırakmayan Juventus artık şanlı tarihindeki başarıları yeniden yakalayacağının sinyallerini veriyor.

En değerli oyuncusu 50 milyon euro ile Paul Pogba

Oyuncu	Mevki	Doğum tarihi	Değeri (Milyon euro)
Paul Pogba	Ortasaha	15 Mart 1993 (22)	50
Arturo Vidal	Ortasaha	22 Mayıs 1987 (28)	42
Claudio Marchisio	Ortasaha	19 Ocak 1986 (29)	27
Carlos Tevez	Forvet	5 Şubat 1984 (31)	23
Kwadwo Asamoah	Ortasaha	9 Aralık 1988 (26)	20,5
Leanordo Bonucci	Stoper	1.May.87	20
Alvaro Morata	Forvet	23 Ekim 1992 (22)	18
Giorgio Chiellini	Ortasaha	14 Ağustos 1984 (30)	16,5

583 maç ile Siyah-Beyaz forma ile en çok maça çıkan oyuncu olan Alessandro Del Piero aynı zamanda 254 gol ile takım tarihinin en çok gol atan futbolcusu.

FUTBOL EFSANELERİNİN TAKIMI

Juventus'un efsane oyuncuları ise saymakla bitmez. Gaetano Scirea'dan Dino Zoff'a, Michel Platini'den Marco Tardelli'ye, Paolo Rossi'den Giovanni Trapattoni'ye, Zinedine Zidane'dan Pavel Nedved'e, Edgar Davids'den Alessandro Del Piero'ya, Andrea Pirlo'dan Gianluigi Buffon'a her dönem dünya futboluna damga vurmuş yıldızların evi olmuştur Juventus. Juventus öyle bir takım ki, her zaman futbolun zirvesinde kimin duracağına karar verir. Örnek mi? Saymakla bitmez. Fransa 98 mesela. Ev sahibi Fransa dünya kupasını kazanırken Juventuslu Zidane finalde iki gol atarak kupayı takımına getiren oyuncudur. O kupayı kürsüde kaldıran ise bir başka Juventuslu Didier Deschamps'dı. Euro 2000'de ise İtalya - Fransa finalde karşılaştığında Juventuslu David Trezeguet altın gol ile ülkesine kupayı getirirken yine bir Juventuslu Alessandro Del Piero şok yaşıyordu. 2006'da Almanya'da düzenlenen dünya kupası finalinde ise Del Piero kupayı ülkesine götürürken David Trezeguet kaçırdığı penaltının şokunu yaşadı. Şu an UEFA'nın başkanı olan Michel Platini de bir Juventuslu...

LİSELİ ÖĞRENCİLER KURDU FIAT'IN SAHİBİ BÜYÜTTÜ

Latince "gençlik" anlamına gelen Juventus, 1897'de liseli öğrenciler tarafından kurulur. Ancak gerek sportif sonuçlar, gerekse tesisleşme bakımından başarılı günler, 1926 yılında Fiat'ın da sahibi olan Agnelli Ailesi'nin kulübü desteklemesiyle başlar. 1931'den başlayarak beş yıl üst üste şampiyon olan Siyah-Beyazlılar, efsanevi Gaetano Scirea, Dino Zoff, Michel Platini, Antonio Cabrini, Marco Tardelli, Paolo Rossi, Boniek ve Giovanni Trapattoni önderliğinde dünyanın gördüğü en müthiş kadroyu kurarak Avrupa'nın üç büyük kupasını kazanan ilk takım olur. Juventus 31 şampiyonlukla kulübün armasının üzerinde "üç yıldız" taşımaya da hak kazanır (İtalyan Futbol Federasyonu her 10 şampiyonluğa bir yıldız veriyor. Seria A'da üç yıldız takma hakkına sahip başka takım yok).

İLK AVRUPA ŞAMPİYONLUĞU'NU "HEYSEL FACİASI" GÖLGELEDİ

Uzun süre yerel ligde başarılı sonuçlar aldığı halde, 1977'de kazandığı UEFA Kupası'na kadar Juventus'un Avrupa kupalarında başarısı az. Avrupa kupalarında yükselen başarı grafiği, 1985'te Şampiyon Kulüpler Kupası'nı alarak zirveye ulaşır. Ancak Liverpool ile oynanan finalde yaşananlar "Heysel Faciası" olarak tarihe geçecek ve bu başarı gölgelenecektir. Juventus bu başarıyı 1996'da tekrarlayacak ama 2003'te Milan'a finalde penaltılarla kaybedecektir. Bu iki Avrupa şampiyonluğu dışında, kulübün müzesinde 1984'te kazanılmış Kupa Galipleri Kupası ve üç UEFA Kupası şampiyonluğu bulunuyor. Kuruluş merkezi Torino olan Juventus Futbol Kulübü'nün toplam 57 resmi şampiyonluk kupası var ve bu rakam diğer tüm İtalyan takımlarından daha fazla. Bu kupaların

PEMBE FORMA İLE BAŞLADI, 1903'TEN BU YANA SİYAH BEYAZ

Maçlarını 41 bin kişi kapasiteli Juventus Arena'da oynayan takım, İtalya'nın en geniş taraftar tabanına sahip olan kulüptür. Dünya genelinde ise 170 milyonun üzerinde Juveli olduğu hesaplanıyor. İlginçtir ki, 1897'de pembe gömlekli formayla kurulan Juventus'un bugünkü renklerini aldığı tarih, Türkiye'nin ilk spor kulübü olan siyah-beyaz renklere sahip Beşiktaş'ın da kuruluş yılına denk geliyor. Kulübün renklerinin Siyah-Beyaz'a dönüşünün hikayesi ise kısaca şöyledir: Başlangıçta takım oyuncularından birinin babasının temin ettiği pembe gömlekleri, siyah kravatlarla giymeye başlayan Juventuslu oyuncular, devamlı yıkama sonucu solan formaları 1903'te değiştirme kararı alır. Kulüp yönetimi, oyuncularından biri olan İngiliz John Savage'a, İngiltere'de daha dayanıklı renklere sahip yeni formalar sağlayabilecek bir bağlantısı olup olmadığını sorar. Bunun üzerine John Savage'ın, Nottingham'da yaşayan Notts County taraftarı bir arkadaşı, siyah-beyaz çubuklu formaları Torino'ya yollar. İşte o formalar Siyah-Beyaz efsanenin fitilini ateşler...

46'sı İtalya'da alındı ki bu, ülke futbolunda bir rekor. Hiç kuşkusuz Juventus'u anlatan bir yazıda 1984-1985 sezonuna ve "Heysel Faciası"na ayrı bir paragraf açmak gerekiyor. 29 Mayıs 1985 günü Brüksel'in Heysel Stadı'nda oynanan Juventus-Liverpool Şampiyon Kulüpler Kupası finali büyük bir trajediye sahne oldu. Juventus rakibini 1-0 mağlup ederek şampiyon olurken futbol tarihi bu "kara günü" şampiyonluktan çok yaşananlarla hatırladı. Maçtan önce tribünlerdeki Liverpoollu holiganlar, Juventus taraftarlarına saldırınca çıkan panik sonucu bir duvar çöktü. Faciada tel örgülere sıkışan 38 İtalyan ile 1 Belçikalı taraftar hayatını kaybetti. 600'ün üzerinde taraftar da yaralandı.

LAKABI "LE ZEBRE" YANİ ZEBRALAR

Heysel Faciası'nın ardından, ülkesinin takımlarına hiç acımayan dönemin İngiltere Başbakanı Margaret Thatcher cezayı bizzat kendisi verdi. UEFA'nın, Liverpool-Juventus maçından sonra Liverpool'a üç yıl Avrupa maçlarından men cezası vereceği konuşuluyordu. Ancak Thatcher, "Bizim hayvanlara bu ceza az" dediği tarihi çıkışı ile sadece Liverpool'un değil, tüm İngiliz takımları 1985 ile 1990 arasında Avrupa'da boy gösteremedi. Liverpool ise altı yıl uluslararası karşılaşmalardan men cezası aldı. Juventus'a dönecek olursak; kulüp, tarihi boyunca birçok takma isimle anılır. Hiç kuşkusuz en bilineni "La Vecchia Signora" yani "Yaşlı Bayan". Kulüp, bir dönem "la Fidanzata d'Italia" yani "İtalya'nın Sevgilisi" diye adlandırılır. Bu isim, İtalya'nın güneyinden Torino'ya FIAT fabrikalarında çalışmaya gelen göçmen işçiler tarafından konulur. Bunların dışında "bianconeri" yani "Siyah-Beyazlar" ve "le zebre" yani "zebralar" en bilinenleridir. Zebra aynı zamanda Juventus'un resmi maskotudur.

Zebralar 319 Milyon euro ile SeriA'nın en değerli takımı

Kulübü	Oyuncu sayısı	Oyuncu yaş ort.	Yabancı oyuncu	Piyasa değ. (Milyon €)
Juventus FC	27	29,2	12	318,70
AS Roma	30	28,2	22	253,70
SSC Napoli	26	28,2	20	252,75
Inter Milan	29	26,7	23	228,90
AC Milan	30	28,5	12	210,40
AC Fiorentina	32	28,6	21	174,65
SS Lazio	31	27,5	24	164,60
UC Sampdoria	29	26,4	14	109,45
Genoa CFC	25	26	14	84,40
US Sassuolo	29	28,5	6	83,05
Udinese Calcio	27	25,8	21	77,25
US Palermo	28	26,1	16	75,80
Cagliari Calcio	29	25,1	12	64,10
Atalanta BC	29	29,6	12	58,35
Torino FC	25	29	13	57,70
Chievo Verona	27	28,6	14	52,68
FC Empoli	23	26,2	8	46,23
Hellas Verona	27	28,9	18	38,45
Parma FC	22	28,5	8	32,25
AC Cesena	27	27,9	9	27,25
Toplam Seri A	552	27,2 Yaş	299	2,4 milyar €

Hem Hesaplı HEM KARLI

Baymak'ın ürün ailesine geçen yıl katılan ısı pompaları, yüksek teknolojisi yüzde 80'e varan enerji tasarrufuyla Türkiye'nin kıyı şeridini henüz ilk yılında istila etmeye başladı. Üstelik ısı pompası tüketicilere faturalarını dört kat azaltma uygulamacı bayilere ise yüksek kazanç vaat ediyor.

Baymak'ın İstanbul, Tepeören'deki merkezindeki "Galata" isimli toplantı odasında Ürün Müdürü E. Utkan Gerek, bir ısı pompasının çalışma prensiplerini bir çizim üzerinden kelimeleri özenle seçerek en basit bir biçimde anlatmaya çalışıyor. "Klima ya da ve buzdolabına benzer bir çalışma prensibi var.

Isı pompası, Baymak'ın ürün yelpazesi içindeki en teknik sistemlerden biri. Ama yüksek teknolojisinden ziyade onu geleceğin önemli ürünlerden biri yapan özelliği hem çevreci olması hem de yüzde 75'e varan oranlarda enerji tasarrufu sağlaması. Çünkü az tüketiyor çok üretiyor. Şöyle ki, ısı pompaları 1 kw enerji harcamasına karşılık uygun koşullarda dört veya beş katı enerji verebiliyor.

Utkan Gerek, özellikle kıyı bölgelerinde çok kullanılan dökme gaz (LNG) ile bir karşılaştırma yapıldığında maliyet farkının üç – dört kata kadar çıktığını söylüyor.

Henüz beş aylık Baymaklı E. Utkan Gerek, Gaziantep Üniversitesi mezunu bir makine mühendisi. Uzmanlık alanı ise yenilenebilir enerjiler.

"Üstelik maksimum dört yıl içinde maliyetini amorti ediyor" diyor.

Isı pompası aslında dünyada yaklaşık 50 yıldır kullanılan bir teknoloji. Zaten ABD ve Avrupa'da sağladığı enerji tasarrufu nedeniyle devlet tarafından teşvik ediliyor. Özellikle İsveç, Norveç, Danimarka, Hollanda, Avusturya, Almanya, Kanada, ABD gibi soğuk iklimlerde çok yaygın bir kullanım alanı var. Örneğin sadece Almanya'da 2009 ve 2010'da 100 bin civarında cihaz monte edildi. Üstelik Almanya Hükümeti her metrekare için 20 euro devlet desteği sağladı. Fransa ise ısı pompalı ev ve işyerlerinden 10 yıl süreyle vergi almıyor. Birçok Avrupa ülkesinde de teşviklerle sistem hızla yaygınlaşıyor. Hollanda'da ısı pompası, doğalgaz kullanımının her yıl azalmasına yol açıyor. İsveç'te birçok yerleşim yerinde doğalgaz hattı bile yok. Neredeyse ülkenin tamamında ısı pompası ile ısıtma yapılıyor. İskandinav ülkelerinin genelinde evlerin yüzde 80'i ısı pompasıyla ısıtılıyor.

Bu örneklerin aksine herhangi bir teşvikin olmadığı Türkiye'de ısı pompası henüz dört yıllık bir maziye sahip... Ama özellikle kıyı bölgelerinde hızla yaygınlaşıyor. Oteller, alışveriş merkezleri, küçük siteler ve villalarda kullanım alanı buluyor. Geçen yıl Türkiye genelinde 3 bin adet civarı satılan ısı pompası Baymak 'ın ürün gamında ilk kez 2014 yılında girdi ve ilk senesinde yüzde 9'luk pazar payını yakalamayı başardı. Bu, onlarca Uzakdoğulu firmanın giriş yaptığı ve pazar paylarının çok küçük olduğu bu alanda oldukça yüksek bir oran. Utkan Gerek hedeflerinin 2015 sonunda bu oranı daha da yukarılara taşımak olduğunu belirtiyor ve ekliyor. "Bayiler açısında karlı ve getirisi yüksek bir iş. Tüketici açısından da çok az enerji harcayarak mahali ısıtabilme ve soğutabilme imkanı. Üstelik teşvik yok ama olursa çok daha hızlı büyüyecek bir iş. Şimdi bile uygulama örneklerinin görünür olmasıyla herkesin almayı düşündüğü bir ürün haline geldi."

Önümüzdeki dönemde Baymak'ın ürün gamının 'yıldız' adayı ısı pompası sisteminin hem bayilere hem tüketicilere sunduğu fırsatları, Baymak'ın bu alandaki yol haritasını Ürün Müdürü Utkan Gerek, Baymaklife'a anlattı.

Isı pompası herkes için yeni bir ürün. Dolayısıyla en temelden başlayalım. Nedir ısı pompası ve ne işe yarar?

Öncelikle şunu bilmekte fayda

> **"Kıyı şeridinde ya dökme gaz ya elektrikli ısıtıcı ya da klima kullanılıyor. Bunlar hem çok pahalı hem de yeteri kadar ısıtma yapamıyor. Oysa ısı pompası bu sistemlere göre çok daha etkili ve tasarruflu."**

Ürün Gamında Neler Var?

Baymak'ın ürün gamında dört farklı model hava kaynaklı ısı pompası bulunuyor.

- **Monoblock Isı Pompaları:** Üç farklı kapasitedeki (11, 20,4, 43 kilovat) model sadece kullanım için sıcak su ihtiyacını karşılıyor. Model 16 adete kadar kaskad şekilde bağlanabiliyor ve tek bir dış üniteden oluşuyor. Müstakil ev, daire ve villalar, endüstriyel kullanımlar ve otellerdeki sıcak su ihtiyacı için ideal bir çözüm.

- **Split Tip Isı Pompaları:** Beş farklı kapasitedeki (6, 8, 10, 12 ve 14 kilovat) cihaz iç ve dış üniteden oluşuyor. DC inverter teknolojisi ile daha sessiz, ekonomik ve enerji tasarruflu. Sadece ısıtma, sadece soğutma, sadece sıcak su ve ikisi birden olmak üzere beş farklı modu bulunuyor. Müstakil evler, daireler ve villa tipi kullanımlar için uygun.

- **Monoblock Spa Isı Pompaları:** Dört farklı kapasitedeki (6, 8, 12 ve 14 kilovat) cihaz havuz suyunu ısıtma ve soğutma için kullanılıyor. Konfor şartlarını yani sezonu artıyor. Siteler, oteller, küçük kapasiteli villa havuzları için ideal bir çözüm.

- **Boylerli Isı Pompaları:** İki farklı kapasitedeki (190 ve 300 litre) cihaz evlerde 70 dereceye kadar sıcak su çıkışı verebiliyor. Yaz aylarında güneş enerjisiyle de çalışabilen bu hibrit üründe ayrıca elektrikli ısıtıcı da bulunuyor.

var: Enerji kaynağına göre üç tür ısı pompası sistemi bulunur: Su, toprak ve hava kaynaklı. Baymak'ın ısı pompası sistemlerinin tamamı Türkiye koşullarına çok uygun olan hava kaynaklı ısı pompaları.

Buradan bakarsak, ısı pompası havanın enerjisini alır, çok düşük miktarda elektrik kullanarak (içindeki sirkülasyon pompası ve kompresörün çevirimi için) soğutucu akışkanı sayesinde tekrardan ortama aktarır. Yani enerjiyi belirli bir sıcaklıkta alır, bu sıcaklığı yükseltir ve ardından bir akışkana (tesisattaki su) aktarır. Böylece mahal ısıtması, soğutması, havuz suyu ısıtması veya soğutması ile kullanım için sıcak su elde edilir.

"Enerjisini havadan alıyor ama az miktarda da elektrik kullanıyor" dediniz. Bu "az"ın miktarı nedir?

Isı pompası, çalışma prensibi olarak soğutma çevrimi olduğundan sistemin çevrimi için elektrik enerjisi gerekiyor. Ama tüm ikameleriyle karşılaştırılınca bu elektrik tüketimi çok az. Örneğin elektrikli kombi ile karşılaştıralım: 14 kilovatlık bir kombi direkt 14 kilovatlık elektrik kullanır. 14 kilovatlık bir ısı pompası ise sadece 3,5 kilovatını elektrikten geri kalanı havadan alır. Havadan aldığı enerjiyle ısı verimliliğini artırır ve 14 kilovata tamamlar. Ama tabii ki havanın durumuna göre verimlilik şartları değişiyor. Nihayetinde hava kararlı bir enerji kaynağı değil. Öte yandan elektrikli ısıtıcılar ya da klimayla arasındaki en büyük fark; klima bir birim enerji alır, 0,7 enerji geri verir. Isı pompası bir birim enerji alır, dört birim yansıtır.

Bu özelliği mi ısı pompasını verimli ve tasarruflu hale getiriyor?

Isı pompasının yaptığı işlem bir çevrimdir. Isıtma yada soğutma için direkt enerji harcamaz. Antalya, İzmir, Bodrum, Aydın gibi kıyı kentlerinde çok fazla tercih ediliyor. Çünkü buralarda ısınma amaçlı olarak dökme gaz (LNG), elektrikli kombi ya da klima kullanılıyor. Isı pompası, dökme gazın fiyatının pahalı olması nedeniyle oldukça avantajlı hale geliyor. Üstelik dökme gaz bir yerden bir yere taşınıyor, depolanıyor ve bakım maliyeti de yüksek. Buna rağmen kıyı kentlerinde özellikle otellerde çok kullanılıyor. Öte yandan bir otel dökme gazın maliyetini karşılayabiliyor ama evlerde çok zor. Evlerde, sitelerde dökme gaz kurulumu için alan da yok. Bu nedenle kıyı kentlerinde çoğu evde klima ya da elektrikli ısıtıcı kullanılır ama yeterli olmuyor tabii.

Dökme gaz ile ısı pompası arasında nasıl maliyet farkı var ve ısı pompası sistem kendini ne

kadar sürede amorti ediyor?

Karşılaştırılan yakıta göre değişmekle birlikte bir ile dört yıl olarak hesaplıyoruz amortisman süresini. Özellikle elektrik, motorin ve dökmegaza göre yüzde 60 ila 80 arasında işletme maliyetlerini düşürebiliyoruz. Örneklemek gerekirse dökme gaz ile ısınan bir villa yılda ortalama 5 bin kilogram dökme gaz kullanır. Bunun için ödediği bedel yaklaşık 18 bin lira. Aynı enerjiyi ısı verimliliği 4 olan bir ısı pompası ile elde edersek... Harcanan elektrik miktarı yılda 14 bin 250 kilovat olur. Bu da yaklaşık 4 bin 275 lira. Yani kazancımız yılda 13 bin 725 lira olur ki 10 yılda 140 bin lira cebinizde kalır.

Bu çok yüksek bir rakam. Peki piyasada karşılık buldu mu?

İnsanların istedikleri ısı seviyesi farklı nihayetinde. Kişiye ve ihtiyaca göre değişebiliyor. Ama doğalgaz olmayan yerlerde dökme gaz, mazot vs. dörtte bir faturalarının azaldığını görüyorlar. Çünkü uygun hava koşullarında bir birim enerjiyi dört katına çıkartıyoruz. Dolayısıyla sorunuza gelirsem, ilgi çok yüksek... Düzgün uygulamalarla yüksek verim alınması da talebi artırdı. İzmir, Aydın, Antalya civarında ciddi müşteri portföyü oluştu. Ayrıca bakım maliyetinin çok az olması da ilgiyi artırıyor.

Neden sadece kıyı bölgeleri? Doğalgaz olan kentlerde de kullanılamaz mı?

Tabii ısı pompası ilerleyen dönemlerde hem maliyetlerin azalması hem de Devlet'in verebileceği kredi veya teşviklerle tüm Türkiye geneline yayılabilecek sistemlerdir.

Bayiler ve servis ekipleri ısı pompasına alışabildi mi?

Isı pompası teknik ve herkes için yeni bir ürün. Cihazın tam performansı vermesi için tesisat çok iyi yapılmalı. Boruların çap ayarları bile çok önemli. Dolayısıyla biraz yeni bir sistem ama bir kaç yapılacak uygulamayla beraber sistem çok net anlaşılır. Ama şunu söyleyebilirim ki kıyı şeridindeki uygulamacı bayilerimiz bu konuda artık çok tecrübeli. Baymak olarak biz de eğitimlerle onları destekliyoruz. Şimdiye kadar bayilere ve servis kanalına çok fazla eğitim verdik ve bu artarak devam edecek. Bayilerimiz de ısı pompasına büyük ilgi gösteriyor çünkü onlar açısından oldukça çok karlı bir ürün. Isı pompası teknik bir ürün ve böyle olunca fiyat da yükseliyor. Fakat kar marjı çok yüksek bir ürün olması ve diğer ısı kaynakları (güneş kollektörü ve kazanlar) ile beraber hibrid olarak çalışabilmesi en büyük avantajlarından biri.

Avrupa ve ABD'de ısı pompası kullanımı devlet tarafından teşvikle destekleniyor. Türkiye'de henüz bir destek yok ama buna rağmen pazar hızlı büyüyor.

Çek ve Senette
Sık Karşılaşılan Durumlar

Bu sayımızda kambiyo evraklarına dair bilgileri sizlerle paylaşmaya devam edeceğiz. Öncelikle çek ve senetlerde ibraz sürelerine değinmek istiyoruz. Senet, yazılı ödeme vadesini takip eden 2 işgünü içerisinde ödenebilir. Yasal hakların, zarara uğramaması amacıyla özellikle ciranta bulunan evraklarda vadesinde ödenmeyen senedin noter marifetiyle protesto edilmesi gerekir. Aksi halde cirantalara karşı yasal yollara başvurma hakkınız zarar görecektir.

Temel kural çekin "ödeme yerinde" muhatap bankaya ibraz edilmesidir. Ödeme yeri çekte gösterilmemişse, muhatap bankanın ticaret unvanı yanında gösterilen yerde çekin ibrazı mümkündür. Muhatabın adı yanında birden fazla yer gösterildiği takdirde ise, çek, ilk gösterilen yerde ibraz olunur. Böyle bir açıklık ve başka bir kayıt da yer almıyorsa, çek muhatabın iş merkezinin bulunduğu yerde ibraz edilir. İbraz süresi, çekin keşide edildiği yer ile ibraz edildiği yer dikkate alınarak 3 şekilde farklılık gösterir.

1-) Bir çek düzenlendiği yerde ödenecekse 10 günlük ibraz süresi vardır. Örneğin, düzenleme yeri İstanbul olan ve ödeme yeri İstanbul olarak gösterilen bir çekin ibraz süresi bu şekildedir.

2-) Çek düzenlendiği yerden başka bir yerde ödenecekse ibraz müddeti bir aydır. Örneğin İstanbul'da düzenlenen bir çek, Ankara'da ödenecek ise ibraz süresi bir ay olacaktır. Bir aylık ibraz süresi, düzenleme ve ödeme yerlerinin farklı ülkelerde, ancak aynı kıtada bulunması halinde de uygulanır. Örneğin Bakü'de düzenlenen bir çek, Ankara'da ödenecekse ibraz süresi bir aydır.

3-) Son olarak ödeneceği yerden başka bir ülkede düzenlenen bir çek düzenleme yeri ile ödeme yeri ayrı kıtalarda ise, üç ay içinde muhataba ibraz edilmelidir. Örneğin Hong Kong'ta düzenlenen bir çek, Adana'da ödenecek ise, üç aylık süreye tabidir. İbraz süresi içerisinde bankaya ibraz edilmeyen, ödenmemesi halinde bankadan karşılıksız kaşesi vurdurulmayan çekin kambiyo icra takibine dayanması mümkün değildir. İlamsız takip yoluyla işleme alınabilecektir. Bu nedenle kambiyo evraklarında ibraz sürelerine ve protesto ile karşılıksız kaşesi vurulmasına dair uygulamalara harfiyen riayet edilmesi son derece önemlidir.

SAHTE ÇEK HALİNDE NE YAPILMALI?

Çekle ilgili diğer önemli bir konu ise sahte çektir. Ceza hukuku anlamında bir evrakın "sahte" olarak nitelendirilmesi için evrakın olağan hayat akışında yapılacak kontrol ile sahteliğinin anlaşılamaması, inandırıcı olması gerekir. Gözle yapılacak bir incelemede sahteliği anlaşılabilen bir evrak ceza hukuku anlamında "sahte" olarak nitelendirilemez. Sahte para ve çeklerde de bu durum söz konusudur. Sahteliği tespit edilen çeke dair Cumhuriyet Savcılığı'na yapacağınız bir suç duyuru ile piyasaya sahte çek süren kişi(ler) hakkında ceza davası açılmasını sağlayabilirsiniz. Benzer şikayetleri ilgili banka da yapmaktadır. Bu noktada Savcılığa çekin tarafınıza ciro edilmesine dayanak fatura, çek alındı makbuzu gibi evrakları ibraz etmeniz gerekmektedir. Savcılık çek üzerinde cirosu bulunan tüm kişilere yönelik sondan başa doğru bir inceleme yaparak evrak ibraz edemeyen kişi ve öncesinde yer alan kişiler hakkında sanık sıfatıyla kamu davası açmaktadır. Bu nedenle ciro yoluyla teslim aldığınız çeklere dair evraklarınızın tam ve eksiksiz olmasına dikkat etmeniz son derece önemlidir. Sahte çek ile ilgili bu süreç şahsınızın ve/veya firmanınız bu tip olaylara adının karışmamasına ve aklanmasına vesile olacaktır.

Önümüzdeki sayıda uygulamada karşılaşılan farklı konularla yeniden görüşmek dileğiyle.

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

5 yıl** GARANTİ

- 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 nakliyede kolaylık
- Düşük NOx ve CO2 emisyon değerleri ile çevre dostu

* Baymak yer tipi yoğuşmalı kazanlar, bacadan atılan su buharını yakalayıp yağuşturarak 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.

** Sistemde kullanılan boyler, pompa, genleşme tankı ve otomasyon ekipmanlarının tümü Baymak ürünü ise Magnus yer tipi yoğuşmalı kazan 5 yıl, diğer Baymak ürünlerinde ise kendi garanti süreleri geçerlidir. Sistemden kullanılan ve yukarıda belirtilen ürünlerden biri Baymak ürünü değil ise Magnus yer tipi yoğuşmalı kazan 3 yıl garantilidir.

444 0 235 7x24
7x24 çağrı merkezi
hizmetimiz bulunmaktadır.

Tel: 0216 581 65 00

baymak
BDR THERMEA GROUP

www.baymak.com.tr

Yeni Baymak Çalışanına Daha Çok Değer Veriyor

BDR Thermea satın alması sonrası yapılan ilk iş insan kaynakları departmanın kurulması oldu. Bu da Baymak'taki büyük değişimin ilk adımıydı. Baymak İK Müdürü Esra Alemdar, yeni Baymak'ın, çalışanlarına dokunan yeni yüzünü anlatıyor.

İnsan Kaynakları, Baymak'ın en 'genç' departmanı. Kurulalı henüz bir yıl oldu. Bu açıdan BDR Thermea satın alması sonrası değişen ve kurumsallaşan Baymak'ın yeni yüzünü en iyi ifade eden birimi aynı zamanda. BDR Thermea öncesinde, Baymak'ta tüm süreçleri ile insan kaynakları fonksiyonlarını yerine getirecek bir departman yoktu. Sadece özlük işlerinin takip edildiği bir yapı bulunuyordu. Şu anda organizasyon şemasında direkt genel müdüre bağlı olarak bir insan kaynakları departmanı var. İnsan kaynakları alanında 18 yıllık deneyime sahip ve farklı kurumlarda İK yöneticiliği yapmış olan Esra Alemdar liderliğindeki beş kişilik Baymak İnsan Kaynakları departmanı, kuruluşunun üzerinden geçen kısa süre zarfında Baymak'ın en kritik birimlerinden biri haline geldi ve şirketteki değişimin lokomotiflerinden oldu. "Amacımız" diyor Baymak İnsan Kaynakları Müdürü Esra Alemdar, "Özlük işlerinin yapıldığı formattan çıkarak dünya şirketlerinde olduğu gibi kadro planlamasından işe alıma, eğitime, performans değerlemeye, ücretlendirmeye ve yetenek yönetimine doğru gidecek tüm fonksiyonları, Baymak'ın vizyon ve misyonuna uygun şekilde sistemleştirecek ve yürütecek bir departman haline gelmek."

Bu vizyon çerçevesinde Baymak İK departmanı çok hızlı adımlar attı ve birçok İK fonksiyonu yapılandırıldı. 800'ün üzerinde çalışanı olan Baymak'ın insan kaynakları alanındaki bu yapılanmasının aşamalarını ve çalışanlar üzerindeki etkilerini Esra Alemdar ile konuştuk.

Şu anda İK departmanındaki yapılanma ne aşamada ilerliyor?

Her alanda olduğu gibi İK'da da her bir fonksiyon zincirleme olarak birbirini takip eder işin özünde. Dolayısıyla tüm fonksiyonların yapılandırılması birbiriyle bağlantılı ve biz de adım adım ilerliyoruz. Böyle bakarsak bir yıl öncesine kadar personel özlük işleri dışında bir İK sürecimiz yoktu, şimdi ise İK anlamında bir departman var. Değişim Yönetimi sürecinde önemli yol aldık. Bir patron şirketinden kurumsal bir yapıya doğru ciddi ilerleme kaydettik. Organizasyon şemamız var, görev tanımları netleşti, iş yapış biçimleri değişti ve yazılı hale

Baymak İK Müdürü Esra Alemdar, “2015 planlamasında hem teknik hem kişisel gelişim eğitimle yönetim kadroları için de yönetsel becerileri kuvvetlendirecek eğitimler çok yoğun olacak” diyor.

geldi. İşe alım sürecimiz de aynı şekilde belli bir prosedüre bağlı. Her bir kadro için oluşturulan yetkinlikler var. Bunlara uygun adaylar için iş görüşmesi yapıyoruz. Eleme yaptıktan sonra uygun adayları bölüm yöneticileriyle görüştürüyoruz. Seçilen adayı dört haftalık teorik ve saha eğitimine alıp üç haftanın sonunda eğer yazılı sınavda baraj puanı alabilirse istihdam ediyoruz.

Baymak’ın yeni insan kaynakları politikası ve stratejisi nedir?

Artık sorumluluk sahibi, işine sahip çıkan ve katma değer yaratan, iş yapış süreçlerini sürekli güncelleyen bir personel profiliyle çalışmak istiyoruz. Bunun da katma değer olarak hem iş yapış süreçlerimize, hem bayilerimize hem de son tüketiciye çok olumlu katkıları olacağına inanıyoruz. Bu çerçevede 2015’teki ilk hedefimiz tüm çalışanlarımıza dokunacak bir eğitim altyapısını kurmaktı. Bunu büyük ölçüde başardık.

Eğitimdeki yol haritanız nedir?

Öncelikle çalışanlarımız eğitim konusunda çok istekli çünkü daha öncesi pek eğitim alma şansları olamamış. Özellikle bu sene için yaptığımız planlamada hem teknik hem kişisel gelişim eğitimleri yönetim kadroları için de yönetsel becerileri kuvvetlendirecek eğitimler epey yoğundu. Mesleki yeterlilik eğitimleri aldırıyoruz ki zaten kanunen zorunlu. İş sağlığı ve güvenliğinde de çok önemli yol aldık. Ayrıca bazı üniversitelerle işbirliğine gidiyoruz ve yılın ikinci yarısında beyaz yakalı çalışanlar için kişisel gelişim ve idari yetkinlik eğitimleri, mavi yakada ise iş kültürü ve iş sağlığı güvenliği eğitimleri olacak.

İK departmanın kısa vadedeki yol haritasında neler var?

Kısa vadede başarılı bir sezon geçirmek istiyoruz. İşe başlayanların hızlı bir şekilde adapte olması anlamında çok kritik bir rolümüz var. 2016 yılı ile birlikte çalışanlarımızın rahatına ve konforuna denk düşecek uygulamaları başlatmayı planlıyoruz. Çalışanlarımızın daha mutlu, keyifli çalışabilecekleri bir Baymak olacak hem de sektöründe en çok çalışılmak istenen şirketlerinden biri olacak.

Gençler Baymak’a

Baymak ilk defa bu sene İTÜ, Yıldız Teknik, Yeditepe, Okan gibi üniversitelerin mühendislik ile iktisadi ve idari bilimler fakültelerinde kariyer günlerine katıldı. Esra Alemdar büyük bir ilgi gördüklerini anlatıyor. “Tabii biraz tereddütle yaklaşıyorlardı. Baymak’ı tanıyorlardı ama tam olarak bilmiyorlardı. Biz onlara vizyonumuzu ve değişen yüzümüzü anlattık” diyor. Baymak bundan sonra her yıl kariyer günlerine katılacak. Peki ilk yılın sonuçları nasıl? “Şöyle bir karşılaştırma yapmak mümkün” diyor Esra Alemdar, “Bir sene önceki iş ilanlarımızda aldığımız başvuru sayısının yedi katına ulaşmış durumdayız. Daha önce hiç stajyer almazdık. Türkiye’nin iyi üniversitelerinden başvuru gelmiyordu, bugün başta Boğaziçi Üniversitesi olmak üzere Türkiyenin en seçkin üniversitelerinden stajyer ve iş başvuruları alıyoruz. Şu anda ihtiyacın üzerinde talep alıyoruz. Bu çok önemli çünkü artık yeni mezunlar Baymak’ı çalışılabilecek şirketlerden biri olarak görüyor.” Baymak’ın değişen yüzü ve yaşadığı hızlı büyüme aslında kariyer yoluna yeni başlayanlar için büyük fırsatlar sunuyor. “Baymak bir okul” diyor Alemdar, “Süreçlerin çok kesin çizgilerle belli olduğu aşırı kurumsal yapılarda yeni mezunların öğrenme ve deneyimlenme becerilerinin biraz eksik kaldığını düşünüyorum. Dolayısıyla değişen, dönüşen ve gelişen bizim gibi şirketler onlara vazgeçilmez tecrübeler kazandıracaktır.”

Kardeşler arasındaki birlik ve beraberliğin biraraya gelmesiyle biz farkında bile olmadan işler büyüdü. Bizim gücümüz birlikte olmaktan kaynaklanıyor. 33 senedir ayrılmadan birlikte devam etmemiz, doğru tabirle bir kasada olmamız başarıyı getiriyor.

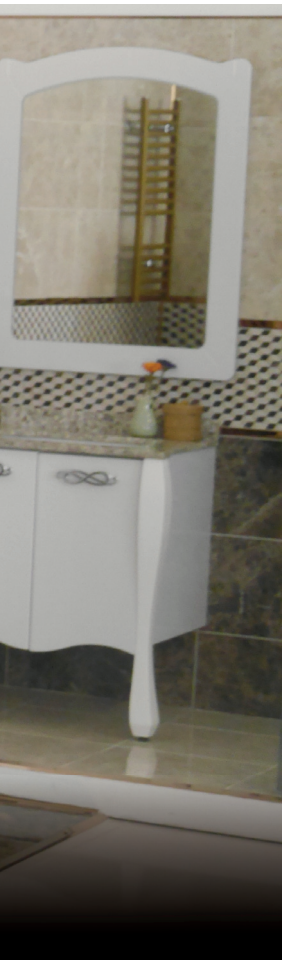
BİRLİK VE DİRLİK

1992'de 12 metrekarelik bir dükkanda doğan Tuşpa bugün bünyesinden çıkan yedi şirketle birlikte 250 milyon lira cirolu Mescioğlu Grubu'na dönüştü. Bu büyük başarının hikayesini Tuşpa'nın Başkanı Fatih Mescioğlu anlatıyor.

Baymak'ın sekiz yıllık Bursa bayisi Tuşpa Yapı'nın kentin iki ayrı ucundaki – Mudanya ve İzmir Yolu- iki mağazasının camekanlarında büyük harflerle yazılmış "33 yıl" vurgusu hemen dikkati çekiyor. 1982'de 12 metrekarelik bir dükkanda kurulan Tuşpa Yapı için bu vurgu, aslında bir dönüm noktasını da temsil ediyor: Kurumsallaşma. "Biz bu şirketi dört kardeş kurduk" diyor Tuşpa Yapı'nın 47 yaşındaki Başkanı Fatih Mescioğlu, "Bugün 250 milyon liralık Mescioğlu Şirketler Grubu'na dönüştük. Ölçeğimiz büyüdü ve ikinci nesil bu sene itibarıyla işlere dahil olmaya başlıyor. Onlara daha sağlam ve sistemli bir şirket devretmek istiyoruz."

Aslında Mescioğlu Şirketler Grubu bünyesindeki sekiz şirketten biri Tuşpa. İlk kurulanı yani grubun anne şirketi... Bugün Bursa'nın ilk 250 büyük şirketinden biri. Daha çok yapı ürünleri ağırlıklı bir yapısı var ve perakende satış, dağıtım - lojistik ve proje taahhüt odaklı çalışıyor. Seramikte, boruda distribütörlüğünü yaptığı firmaların Türkiye çapında en büyük satış hacmine sahip bir veya ikinci bayisi. Bunda tek istisna Baymak. Ancak buna rağmen hatırı sayılır bir hacimleri var. 6 bin 800 metre radyatör, 300'den fazla Lectus ve 900 adet kombi... Toplam Baymak cirosu ise 4,65 milyon lira. Bu rakam Tuşpa'nın toplam cirosunda yüzde 6'yı oluşturuyor.

Tuşpa Yapı'nın Başkanı Fatih Mescioğlu ile Bursa'yı, Baymak ile ilgili planları ve sıfırdan kurdukları imparatorluğun hikayesini konuştuk.



Mağazaların camekanlarında da büyük harflerle yazılmış. Bu yıl 33'ncü yılınızı kutluyorsunuz. Tuşpa'nın hikayesi nasıl başladı?

Tuşpa 1983'te kuruldu ama bizim hikayemiz 1982'de başladı. Babam, Van'da köy hizmetlerinden emekli olunca ailece nakli mekan yaptık ve Bursa'ya yerleştik. Abim liseyi yeni bitirmişti. Ben 15 yaşındaydım. Tuşpa bu göçün ertesi yıl 12 metrekarelik bir dükkanda nalbur olarak kuruldu. Babam el sanatlarına çok severdi, eli yatkındı. İnsan sevdiği işi yapınca hayat daha kolay oluyor. Böyle başladık.

Siz işlere hemen mi dahil oldunuz?

Biri kız beş kardeşiz ama o yıllarda çalışabilen ağabeyim, ben ve kardeşim vardı. Üçümüz o dönem inşaatlarda yevmiyeli amelelikten tutun da seyyar satıcılığa kadar her işi yaparak babamıza destek olmaya çalıştık. Hem de okula gidiyorduk. Türkiye'nin dışa açıldığı, ilk ithalatın başladığı yıllardı. İlk paramı Kapalıçarşı'da yöresel kadın kıyafetleri, mutfak önlüğü satarak kazanmıştım. Ağabeyim saat, kardeşim dondurma satıyordu.

Daha sonra 1989'da Tuşpa şubeleşmeye gitti. Nalburu genişlettik, tesisat ve boya da girdi işin içine. Bir taraftan da taahhüt işleri almaya başladık. 1995'te şirketleştik, daha büyük bir dükkana geçtik. Ama babam şirkete dahil olmadı ve tüm işi dört erkek kardeşe bıraktı. İşte o gün bugündür birlikteyiz.

Birlikteliği nasıl korudunuz?

Parasal olarak hiç problemimiz olmadı. Parasal olmayan konuları ticarette çözmeniz daha kolaydır. Ailelerimiz çok işin içine girmedi, 33 senedir hiç ayrılmadık, farklı bir şey yapmadık. Bu Tuşpa'nın doğurduğu sekiz şirkettir. Anne Tuşpa'dır, boynuz kulağı geçer misali diğer şirketler ondan daha büyük hale gelmişlerdir.

Bu büyümenin ve başarının arkasında yatan itici güç nedir?

Van'dan gelme sebebimizde çalışmak mecburiyeti vardı. Başarmak, belirli imkanlara kavuşmak gibi bir gayemiz yoktu. Geldiğimiz kentte geçim mücadelesi veriyorduk. İş seçme gibi bir lüksümüz yoktu. Mecburduk çalışmaya ve çok da çalıştık. Tabii Bursa'nın büyümesi, yoğun göç alması, kardeşler arasındaki birlik ve beraberliğin biraraya gelmesiyle biz farkında bile olmadan işler büyüdü. Bizim gücümüz birlikte olmaktan kaynaklanıyor. 33 senedir ayrılmadan birlikte devam etmemiz, doğru tabirle bir kasada olmamız başarıyı getiriyor.

Tuşpa'nın Baymak cirosu 4,65 milyon lira. Bu rakam Tuşpa'nın toplam cirosunda yüzde 6'yı oluşturuyor.

Seramikten mobilyaya, inşaata, lojistiğe toplam sekiz şirketten oluşan grup içinde kardeşler arasında nasıl bir iş bölümü var?

Mescioğlu İnşaat ve Mescioğlu Grubu'nun başında ağabeyim Namık Bey var. Vedat Bey mobilyanın başında, sanayici, üretim yapıyor. Veysel Bey ile benzer işi yapıyoruz. Onda sadece toptan var, bizde ise toptanın yanı sıra proje ve perakende de var. Ama bizden daha büyüktür. Her şirketin kazancı kendiyle alakalı ama hepimiz grubun ortağıyız.

Baymak ile nasıl tanıştınız?

Tuşpa olarak 90'ların sonunda doğalgaz işine taahhüt ile girdik. Uzun bir süre yaptık ama iş çığırından çıkınca bıraktık. Ama başka markaların petek, kombi gibi ürünlerini kapsamlı olmasa da sattık. Öte yandan yapı ürünleri tarafında çok hızlı büyüyorduk. 2007'de gelir kalemlerimizi çeşitlendirme yönünde bir karar aldık. Çünkü aynı alanda ciroyu büyütmek riski artırıyordu ve karlılığı azaltıyordu. Bundan dolayı

Fatih Mescioğlu fanatik Bursasporlu ve mümkün oldukça maçları takip ediyor. Tuşpa da futbol takımının sponsorlarından...

Fanatik Bursasaporlu

Tuşpa'nın Mudanya Yolu üzerindeki mağazasının hemen girişinde, sol tarafta yerel bir gazetenin haber kupürünün büyütülmüş ve bir standa giydirilmiş hali duruyor. Bu, Tuşpa'nın çatısı altında yer aldığı Mescioğlu Grubu'nun Bursaspor Kulübü'ne sponsor olmasıyla ilgili bir haber. "Fanatik Bursasporluyuz" diyor Fatih Mescioğlu, "Çok seviyoruz kulübü ve kendi çapımızda destekliyoruz." Futbol takımının maçlarını elinden geldiğince takip etmeye çalıştığını söyleyen Mescioğlu, bu seneden umutlu. "Yeni stat bitiyor. Dünyanın en heyecan verici 10 stadından biri seçildi" diyor. Ertuğrul Sağlam'ın ise biraz erken geldiğini düşünüyor: "Ertuğrul Hoca'nın taraftarla arasından inanılmaz bir bağ var. Çok seviyorlar. Taraftar alkışladığı zaman mahcubiyetinden sahanın ortasına bile çıkamayan mütevazılığını seviyorlar.

yatay büyümeye gitmek istedik ve Baymak ile böyle çalışmaya başladık. Bugün perakende satıyoruz, isterseniz usta gönderip de kurulum da yapıyoruz. Çok fazla toptan satmıyoruz. Alt bayimiz yok. Ama ağırlığımız projeler. Bursa'daki birçok elit projede varız.

Bursa'da yolları inşaat kamyonları işgal etmiş durumda. Bursa genelinde ekonomi nasıl gidiyor?

Ekonomi anlık bakılacak bir şey değildir. Sağlıklısı uzun vadeli bakmaktır. "İki gün iş olmazsa kötü, üç gün iyiyse güzel" diye birşey olmaz. Ekonomi ne hep iyi gider ne hep kötü gider. Bu nedenle tasarruf eder, kötü günlerin olacağını da bilerek hareket ederseniz sıkıntı yaşamazsınız.

Bugün Bursa'da inşaat sektörü hızını kesmiş değil. Yakınmaları gözardı ederseniz herkesin işi iyi aslında. Ama böylede gidecek anlamına gelmiyor. İlk beş ayda ruhsat sayısında azalış var ki bu, ilerde işin kısmen daralacağını gösteriyor. Dolayısıyla bu da geleceğe kar aktarmak zorunda olduğumuzu anlatıyor. Bugün iyi ama yarın aynısı olmayacaktır.

Ama Bursa yarısı uluslararası ölçekte 22 OSB'si olan bir kent. Bugünkü halinden en az 10 kat daha büyüyecek potansiyeli var. Ciddi bir altyapı ve insan kaynağı var burada. Ayrıca Bursa'daki işletmelerin kentin ticaret hayatından kaynaklı sağlam bir duruşu var. Bursa'nın karmaşık bir ticaret yapısı var. Bursa'da birşeyi başarabiliyorsanız, Türkiye'de başarmanız daha kolay. Bursa göç alan bir kent. Sivas, Balkanlar, Erzurum... Hepsinin maddi imkanları sınırlı, aldığı şeyi ucuza almak zorunda olan bir nüfus. Bu durum esnafı sürekli dinamik tutmuşlar. Farkında olmadan karı az ama dinamik bir ticaret hayatı oluşmuş. Bu da şirketleri ayakta tutmuş, hiç gevşememişler.

Tuşpa ve Mescioğlu Grubu'nun yol haritasında ne var?

Şimdi çocuklar geliyor. Örneğin yeğenim geçen ay mimar çıktı. Yani okumuşlar geliyor. Biz ikinci nesil değiliz aslında, babam kurdu ama birinci nesiliz. Dolayısıyla şimdi ikinci nesli adapte etmek önemli bizim için. Kurumsallaşma için bir danışman firmayla anlaştık. Onlar bizi yavaş yavaş şekillendiriyor. Biz eski alışkanlıklarımızdan vazgeçmiyoruz, onlar vazgeçmemiz gerektiğini söylüyor. Tabii "hadi" deyince olmuyor, zamanla. Şirketlerin kurumsallaştırmak patronlar açısından çocukların elinden elma şekerini almaya benziyor. Hiçbir çocuk vermek istemez, hiçbir patron da yetkilerinin törpülenmesini istemez. Ama buna mecburuz. İkinci nesil geliyor, onlara daha sağlam sistemli bir yapı kurmalıyız.

Türkiye'ye rampaya konmuş bir füze. Zaman zaman ateşleniyor sonra duruyor.

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 termostatı
- İyonizasyonlu alev kontrol sistemi
- Elektronik ateşlemeli ve alev modülasyonlu
- LCD ekran üzerinden arıza uyarı sistemi

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

www.baymak.com.tr

444 0 235

baymak
BDR THERMEA GROUP

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

Bonus'a özel peşin fiyatına 9 taksit

Kampanya 30 Haziran 2015 tarihine kadar Garanti Bonus üyesi Baymak bayilerinde geçerlidir. Kampanyadan yararlanabilmek için 100 TL ve üzeri taksitli harcama yapılması gereklidir. Kampanya kapsamında 2-3 taksitli işlemlere +6 taksit eklenecektir. Kampanya artı taksit eklenmiş olarak 9 taksit ile sınırlıdır.

Garanti bonus
bonus.com.tr /bonuscard

Serinletmek de BİZİM İŞİMİZ

Klima pazarında yeni inverter klima modelimiz "Elegant" ile rüzgar gibi esiyoruz. İspatı: Yılın ilk beş ayında sektörde satışlar geçen yıla göre aynı kaldı. Baymak'ın ise yüzde 110 arttı.

Küresel ısınmanın etkisiyle yaz aylarında sıcaklıkların artmasıyla günlük yaşam ve çalışma hayatı oldukça zorlaşıyor. İş yerlerinde çalışanların performansı düşüyor, hastanelerde hastalar rahatsız oluyor, evler, kafeler, alışveriş merkezleri adeta yaşanmaz hale geliyor. Hiç kuşkusuz bu zor günlerde klimalar insanlara konforlu bir yaşam alanı sunuyor. Baymak, soğutmada A+ sınıfı enerji verimliliğine sahip Elegant'la bu yaz tüketiciye minimum elektrik tüketimi ile maksimum serinlik sunuyor.

YEDİ YIL GARANTİ, 500 LİRA AVANTAJ

Yedi yıl ile en uzun garanti süresine sahip tek klima olma özelliği taşıyan Baymak Elegant, üretimin 120 değişik noktasında gerçekleştirilen kalite kontrol ve testlerden yüksek başarı ile geçerek müşterilere ulaştırılıyor.Key Account Manager Volkan Binzet, "Türkiye'de şu anda bu kadar uzun garanti süresi veren başka bir firma yok" diyor ve ekliyor: "Sektördeki diğer firmalarda cihazın kompresörüne ve kendisine ayrı ayrı garantiler var. Biz ise yedi yıl garantiyi cihazın tamamına veriyoruz. Bu, Elegant'ın tercih edilmesindeki en büyük etkenlerden." Sektörde klima için verilen garanti süresi genelde üç yıl. Bunun üzerindeki garantileri ise firmalar ek ücret karşılığında veriyor. Yani bir anlamda garanti süresini de satıyorlar. Binzet, "Bu açıdan verdiğimiz ekstra dört yıl garantinin en az 500 liralık bir parasal değeri var" diyor.

2014'ten bu yana Türkiye'de yeni bir enerji regülasyonu devreye girdi. Buna göre eski, "on/off" denilen klimaların Türkiye'de üretimi ve ithalatı yasaklandı. Baymak'ın yeni nesil ERP inverter kliması Elegant da işte bu yeni dönemin en dikkat çeken cihazı.

Binzet, eski tip on/off cihazların kompresörlerinin sabit kapasitede

Marifetleri saymakla bitmez

Elegant'ın marifetlerine gelecek olursak saymakla bitmez dersek yanılmış olmayız. Baymak Elegant'ın "favori kullanım" ve "turbo mod" gibi hayatı kolaylaştıran kısayol tuşları kullanıcıya istediği konfor şartlarına anında ulaşma imkanı veriyor. Şık tasarımı ile dikkat çekerken sıcaklık okuyabilen akıllı uzaktan kumandasıyla odada bulunduğunuz yerde dilediğiniz serinliğe ulaşmayı mümkün kılıyor. İyonizer teknolojisi, gümüş iyon ve aktif karbon filtreleri ile de ferahlatıcı bir hava vaat ediyor. Ayrıca Elegant, klimanın kendisini olası küf ve kokudan arındıran "akıllı temizleme" fonksiyonuna da sahip.

çalışırken inverter klimaların ortam ihtiyacına göre kapasitesini ayarlayabildiğini ve bu sayede çok daha az enerji harcadığını vurguluyor. Trafikte sürekli aynı hızla giden bir araç, nasıl hızı sürekli değişen ya da sürekli dur kalk yapan bir araca göre daha az benzin harcıyorsa, Elegant da bunu yapıyor. Binzet bu özelliği şöyle anlatıyor: "Eski tip klimalarda, kullanıcı odasını 20 derece yapmak istediği zaman cihazın motoru oda sıcaklığını bu seviyeye getirene kadar çalışır. Sensörlerinden 20 dereceye ulaşıldığını anladığında ise motor durur. Ancak oda sıcaklığı tekrar yükseldiğinde sensörler tekrar ölçüm yapar ve elektronik kart, motoru yeniden 20 derece uyarısı verir ve klimanın motoru tekrar çalışır. Bu şekilde klimanın motoru dur kalk, dur kalk yaparak çalışmayı sürdürür. İnverter cihazlarda ise motor ilk önce en yüksek kapasiteye yakın bir değerde çalışır. Odayı 20 derece yapar ve ondan sonra elektronik kartı bu odayı sürekli istenilen ısıda tutacak kapasitede çalışma mantığıyla hareket eder. Dolayısıyla motor devamlı aç-kapa yapmaz." Yeni nesil inverter cihaz olan Baymak Elegant'ın eski tip klimalara göre ne kadarlık bir enerji tasarrufu sağladığı sorunu ise Binzet, "Elegant yüzde 25-35 daha az elektrik sarfiyatı yapıyor" diye yanıtlıyor.

FİYAT PERFORMANS OLARAK EN İYİ CİHAZ

Elegant klimaların fiyatlamasının da tüketici dostu olduğunu ve fiyat/performans olarak açık ara piyasadaki en iyi cihaz olduklarını ifade eden Binzet, "Fiyatlarımızı on/off cihazlara göre yüzde 25-30 daha yukarıda konumlandırdık. Rakiplerimizde bu farkın yüzde 50'lerde olduğu göz önüne alındığında fiyatlamamız çok iyi bir seviyede" diyor. Zaten ilk beş ayda satışların geçen yıla göre yüzde 110 artması da tüketici tarafından cihazın bu özellikleri ve garanti süresi ile piyasadaki en alınabilecek cihaz olarak öne çıkmasından kaynaklanıyor.

İLK BEŞ AYDA SATIŞLAR YÜZDE 110 ARTTI

2015'in ilk beş ayında klima sektörü geçen yılın aynı dönemiyle benzer bir seyir izliyor. Baymak ise bu dönemde satışlarını yüzde 110 artırdı. Mart ayından itibaren daha önce yer almadıkları farklı mecralarda da satış yapmaya başladıkları bilgisini veren Binzet, "Şu anda Vatan Bilgisayar, Bimeks ve Media Markt'ta birinci markayız. Bu mecralarda yer almamızın temel amacı marka görünürlüğünü artırmak. Bunun dolaylı yoldan bayilerimizi de besleyeceğini düşünüyoruz çünkü tüketicilerin markaya aşinalıkları artıyor" diyor. Bu yıl Türkiye pazarında 700 bin klima satılmasının beklendiğini kaydeden Binzet, Baymak'ın hedefinin yüzde 3 olan pazar payını 2017 yılında yüzde 10 un üzerine çıkarmak olduğunu vurguluyor ve ekliyor: "Pazarda 70-80 civarında firmanın bulunduğu göz önüne alındığında bu önemli bir artış olacak."

> **"Elegant klimaların fiyatlaması da tüketici dostu. Fiyat/performans olarak açık ara piyasadaki en iyi cihaz. Fiyatlarımızı on/off cihazlara göre yüzde 25-30 daha yukarıda konumlandırdık. Rakiplerimizde bu fark yüzde 50'lerde."**

Her Yerdeyiz

Tüm Türkiye'de... Yeni yapılan her inşaat projesinde... Artık bir sözümüz var. Üstelik sadece konut projeleri değil, hastaneler, eğitim kurumları, oteller, segmentlerinin en üstün teknolojiye sahip cihazları olan Magnus ve Lectus ailesiyle tanışıyor. Ve hatta kentleri fethediyor. Baymak, Kayseri'de Lectus Merkezi Sistem kazanlarıyla açık ara lider oldu.

Yeni Kayseri'nin Lideri

Baymak'ın, özellikle bayiler açısından en önemli farklarından biri, pazarın dinamiklerine hemen cevap verebilmesi. Bunun en yakın tarihli somut örneği Kayseri'de yaşandı. Kayseri Valiliği geçen yıl "Temiz Hava Eylem Planı" çerçevesinde birtakım kararlar aldı. Buradaki amaç, kentin kışın artan hava kirliliği sorununa çözüm bulmaktı. Bu plan çerçevesinde alınan kararlardan biri de, merkez mahallelerden başlamak üzere kentteki bütün katı yakıtlı kazanların doğalgaza dönüşümünün zorunlu hale gelmesiydi.

Baymak bu kararın ardından hemen aksiyon aldı. Ve Premix teknolojisiyle enerji verimliliği yüksek ve çevreci Lectus'ları merkeze alan özel bir kampanya düzenlendi. Yoğuşmalı kazan pazarında 2014'te yüzde 60 payla lider olan Baymak, Lectus kazan dönüşümünde, prestijli yeni yapılardan restorasyonu devam eden tarihi mekanlara kadar her alanda sürekli sıcak temasta bulundu ve Hollanda teknolojisini Kayseri bölgesine taşıdı.

Termosan Mühendislik'in kurucusu Suat İnan

Baymak Kayseri Bölge Müdürü Okan Öztürk

NEDEN BAYMAK TERCİH EDİLDİ?

Kayserili kullanıcılar, Lectus kazanları yüksek verimi, garanti süresi ve üstün satış sonrası hizmetleri nedeniyle tercih etti. Kazan dairesinde bulunan bütün ekipmanların Baymak ürünü olduğu takdirde verilen beş yıl garanti, yüksek modülasyon oranı ve mevsim geçişlerinde ürünün daha fazla tasarruf sağlaması diğer tercih nedenleri arasında yer alıyor. Baymak Kayseri Bölge Müdürü Okan Öztürk, " Bayilerimiz ile bu süreci çok iyi takip ederek, doğalgaz ve inşaat firmalarının yanısıra kazan dönüşümüne uğrayacak bölgedeki binaların yöneticileri ile de birebir görüşmeler yaptık. Ürünlerimizle ilgili ilk ağızdan doğru bilgilendirmeler gerçekleştirdik. Bu süreci takım ruhu ile takip etmemiz sayesinde Baymak'ın liderliği kaçınılmaz oldu" diyor.

Bu değişim döneminde alt bayileri yaygın dağıtım ağıyla zamanında ve hızlı bir şekilde besleyen Baymak'ın Münhasır Ana Bölge Bayisi Termosan'ın kurucusu Suat İnan, Kayseri'de yakaladıkları başarıyı bu belediye tarafından alınan karara rakiplerden daha hızlı tepki vermelerinin büyük rol oynadığını düşünüyor. İnan, belediye kararının ardından mekanik ve mühendislik firmalarına seminerler verildiğini, apartman yönetimlerine yönelik tanıtım toplantıları düzenlediklerini anlatıyor. "Tabii" diyor İnan, "En büyük avantajımız Lectus'tu."

VEZÜV KONAKLARI / Dimar İnşaat

Bakırköy'ün Gözdesi

Bakırköy, Atatürk Havalimanı'na 3 km, Bakırköy İDO iskelesine 1,5 km, sahile 363 metre... Bu dört lokasyon bilgisi Dimar İnşaat tarafından geliştirilen Vezüv Konakları'nın değerini çok iyi anlatıyor. Dört bloktan ve 106 ila 291 metrekare arasında değişen 84 daireden oluşan bu lüks projede Baymak, tüm ısıtma sisteminin A'dan Z'ye kurulumu işini üstlendi. Ve tabii ki projeye yakışacak şekilde Lectus duvar tipi yoğuşmalı kazanlar kullanıldı. Baymak bu projede 800 mt panel radyatör ve 65 kw'lik 12 adet Lectus'un kurulumunu yaptı.

BURDUR BAHÇEŞEHİR KOLEJİ

Çocuklar Bize Emanet

Yeni öğretim yılında kapılarını öğrencilere açacak olan Özel Bahçeşehir Koleji'nin tüm ısıtma sistemi Baymak Lectus'lar tarafından sağlanacak. 21 bin metrekare arsa alanında yer alan Burdur Bahçeşehir Koleji anaokulu, ilkokul , ortaokul ve lise olmak üzere toplam bin 352 öğrenci kapasiteli. Kampüs içinde 490 kişilik konferans salonu, 350 kişilik tribünlü kapalı spor salonu, 465 m2 yarı olimpik kapalı yüzme havuzu, 561 kişilik yemekhane bulunuyor. Ve tüm bu yapı, birbirinden bağımsız yedi binada toplanıyor. Bu yönüyle Türkiye'deki kolejler arasında ilk olma özeliğine sahip okulda 12 adet 115 kw'lik Lectus duvar tipi yoğuşmalı kazan kuruldu.

ANADOLU ÜNİV. / Eskişehir

Eğitimin Sıcaklığı

Eskişehir denilince çoğu kişinin aklına bugün Anadolu Üniversitesi geliyor. Kentin gelişiminde çok önemli bir yeri olan üniversitenin yeni Sağlık Bilimleri Fakülte binasının ısıtma sistemini Baymak kurdu. Kentin sert kışı ve soğuğu dikkate alınarak 650 kw'lik 5 adet Magnus yer tipi yoğuşmalı kazanlar kullanıldı.

VENİ VİDİ HASTANESİ / Diyarbakır

Diyarbakır Çıkartması

Baymak, Diyarbakır'da her yeni projenin bir numaralı tercihi haline gelmiş durumda. Son olarak kentte yeni inşa edilen bir otelin ve hastanenin ısıtma sisteminin kurulumunu üstlendi. Tabii kentin gözdesi Lectus'lar. Bu çerçevede turistik otelde altı adet 115 kw'lik Lectus duvar tipi yoğuşmalı kazan kurulumu yapıldı. Veni Vidi Sağlık Grubu'nun Diyarbakır'daki kent hastanesinde ise yine Lectus'lar vardı. Hastaneye 115 kw'lik 15 adet Lectus kuruldu.

Bugüne kadar 15 sinema filmi ve dizide rol alan Ebru Cündübeyoğlu, radyocu Güçlü Mete ile evli ve Duru isminde bir kızı var.

Mükemmellik Peşinde

Bazı sanatçılar vardır, onları seversiniz, izlemekten keyif alırsınız. Ama bu, "star" ilgisi değildir, saygıyla karışık bir beğenidir. Ve yıllar geçtikçe değeri katlanır. Ebru Cündübeyoğlu 20 yıllık sanat hayatında bu duruşu korumayı başardı. Şimdi eskisinden çok daha üretken...

FOTOĞRAFLAR: Aslı Dayıoğlu

İlk kez, 90'ların efsane dizisi "Deli Yürek"teki "Avukat Ayşegül" rolüyle tanıdık. Sene 1999'du. Ve üzerinden tam 16 yıl geçti. Evveliyatıyla beraber Ebru Cündübeyoğlu bu sene sanat hayatının tam 20'nci yılını kutluyor. Bu süre zarfında hem hanımefendiliği, örnek yaşantısı, rolünün hakkını vermesi, tiyatrodan vazgeçmeyen duruşu ile karşımızdaydı. Her rolünde çok sevildi ve beğenildi. Ve şimdi 20'nci sanat yılını kutlarken eskisinden daha da üretken. Bu sene zarfında sinema filmi "Kocan Kadar Konuş"da "Nur Teyze" rolünde, tiyatro oyunu "Müziksiz Evin Konukları" nda "Bella" karakterinde izledik onu. Üzerine bir de sadece dijital ortamda yayımlandığı müzik çalışmasını ekledi. Ve hepsinin de altından hakkını vererek kalkmasını bildi. Cündübeyoğlu, sanatla geçen 20 yılını ve gelecek planlarını Baymaklife okurları için anlattı.

Bu sene Ebru Cündübeyoğlu'nu birçok çalışmanın içinde gördük. Sinema filmi "Kocan Kadar Konuş"da "Nur Teyze" rolünde, tiyatro oyunu "Müziksiz Evin Konukları" nda "Bella" karakterinde ve bir de dijital ortamda çıkardığınız yeni single ile... Planlı bir şekilde mi gerçekleşti bu çalışmalar?

Single planladığım birşeydi. Çalışmalarına çok daha önce başladım. Ardından sinema filmi çekimi... Hiç aklımda yokken Nedim Saban'ın önerdiği tiyatro oyunu ve rolü çok sevmem... Bu üç çalışmanın aynı zamanda denk gelmesine, tesadüf diyebilirim.

Dört sene önce Çalışkuşu oyunundan sonra bir daha tiyatro yapmak istemediğiniz söylemiştiniz. Bu sene "Müziksiz Evin Konukları" ile sahneye döndünüz. Neden tiyatrodan uzaklaştınız ve sizi tekrar sahneye döndüren ne oldu?

Dört yıl ara verdiğim tiyatroya geri dönme nedenim kızım Duru'nun artık 10 yaşına gelmesi, yani büyümesi. Tiyatro çok emek ister, hele turneler araya girince zamanınızın tamamını alır. Bu nedenle tiyatroya dönmeyi düşünmüyordum. Ayrıca son zamanlarda gelen roller üç aşağı beş yukarı hep birbirini tekrar ediyordu. Hikaye ve karakterlerde farklı bir renk arıyordum. Müziksiz Evin Konukları bu beklentimi fazlasıyla karşıladı. Bir akşamüstü Nedim Saban'dan bir e-posta aldım. "Biliyorum tiyatro yapmayı düşünmüyorsun ama yine de oyuna bir göz atmanı istiyorum. Bir oku sonra konuşalım" diye yazmış. Ben o gece teksti okumaya başladım. Ve tüm gece uyumadım, rol beni çok heyecanlandırdı.

"Müziksiz Evin konukları" nasıl bir oyun? Seyirciye neler katıyor? Yeni sezonda devam edecek mi?

Neil Simon'nın Pulitzer ödüllü bir oyunu. Babaları tarafından büyükannelerinin yanına bırakılan iki çocuğun gözünden, kaleydoskoptan bakarcasına, bir ailenin yaşadığı değişimi anlatıyor. Sevginin her şeye deva olduğunu, kah attığınız kahkahada buluyorsunuz kah gözünüze dolan yaşta... Bella karakteri sahnedeki iştahımı artırdı. Çünkü Bella içindeki çocukla yaşayan bir karakter. Farklı ve sıcak. Yeni sezonda da devam edecek.

"Tiyatro çok emek ister, hele turneler araya girince zamanınızın tamamını alır. Bu nedenle tiyatroya dönmeyi düşünmüyordum. Ayrıca son zamanlarda gelen roller üç aşağı beş yukarı hep birbirini tekrar ediyordu. Hikaye ve karakterlerde farklı bir renk arıyordum."

Sinema filmi "Kocan Kadar Konuş" ve tiyatro aynı zamanlarda seyirciyle buluştu. Hem sahnede hem perde de sevenlerinize ulaşmak nasıl hissettirdi?

İkisi farklı rollerdi. Sinema filminde tatlı kaçık bir teyzeyi canlandırdım. Tiyatro oyununda ise ileri yaşına rağmen hala çocuk kalmış çılgın Bella'yı... İki rolü de çok sevdim.

Albüm çıkarma fikri nasıl oluştu?

Bu, çocukluk hayalimdi. Voltran'ı oluşturacak gücü tamamlayınca da albüm ortaya çıktı. Teyzem Seda Akay gerek yazdığı şarkı sözleriyle gerek prodüktörlüğünü yaptığı albümlerle müzik sektöründe önemli bir isim. Onun sayesinde tanıdığım müzik dünyasının önemli isimleriyle bu yola güvenle çıktım. Bunlardan biri "Sevdiğim Şarkılar" albümümün müzik yönetmenliğini yapan ve yeni çıkan single'ımın da aranjörü Tamer Özkan. Bir diğer isim de Polat Yağcı ve Poll Production ekibi. Onlar hiç bilmediğim bu mecrada kolum kanadım oldu. Sanat hayatımın 20'nci yılında eklenen müzikten ve bana yaşattığı mutluluktan kolay kolay vazgeçmeyeceğim.

Sanat Müziği eserlerinden oluşan bir albümünüz daha var. Neden Türk müziği ile ilgili bir çalışma yaptınız. Albüm çalışmalarınızı sahneye taşımayı düşünüyor musunuz?

Türk Sanat Müziği'ni çok seviyorum. Ama 20'nci sanat yılımı çok sevdiğim şarkılardan oluşan bir albümle kutlamak istedim. Albüm sonrasında konser vermeyi hiç düşünmedim. Dediğim gibi sevdiğim şeyi; Türk müziği şarkılarını söylemek istedim. Bu sene çıkan yeni single'da amacım müziği çok sevdiğim için devam ettirmekti.

Bu yıl dizilerde yoktunuz. Son olarak "Yalan Dünya" da rol almıştınız. Dizi tekliflerine sıcak bakmıyor musunuz? Dizilerde aradığınız bir rol mü var, onu mu bekliyorsunuz?

Evet, son olarak Yalan Dünya'da oynadım. Dizi bittikten sonra bir film çektim. Müzik falan derken diziler şu an beklemede. Henüz içime sinen bir senaryo olmadı. Dizi sektörü şu ara karışık, dinmesini bekliyorum. 1999'da dizi yolculuğum "Deli Yürek" ile başladı. Dolayısıyla geniş bir izleyici yelpazem var. Her yaş grubundan izleyiciye sahibim. Hala üniversitelere gidip panellerde gençlerle olabiliyorum. Son dönemlerde hep aynı anne rolleri geldi. Dediğim gibi aradığım bir rol yok şu an ama dizi sektöründeki karışıklığın durulmasını bekliyorum.

Mutlu bir evliliğiniz var. Bir röportajınızda "aşkın tüketilen birşey olduğuna inanmıyorum" demiştiniz. Mutlu bir evliliğin sizce bir sırrı var mı?

Sınırlı, kurallı, şekilli çerçevelerle ilişkileri sınırlamak ve sıradanlaştırmak yanlış bence... Biz ilişkimizi klişelerden uzak, gönlümüzce, hayatın bize getirdiği gibi, birbirimizi sayarak, severek yaşıyoruz. Aşk tüketilen birşey değildir. Onu klişelerden uzak tutmalı. Siz eskimezseniz evliliğiniz de eskimez. Hayatınız sizin verdiğiniz anlamlara göre şekillenir. O yüzden böyle kuralı, şartı, formülü yoktur. Kişiden kişiye değişir. Aşk benim için; kızım, eşim, ailem, işim, dostlarım, sevdiklerim, sevenlerim, evim, kedim, boyalarım, şarkılarım, şiirlerim, hikayelerim, anılarım, hayallerim...

Bir şiir kitabınız da var. Bu konu da çalışmalarınız devam edecek mi?

Yazmak çok tutkulu geliyor bana. Yazmaya başlayınca zaman mevhumunu yitiriyorum. Bir cümle için üç gün düşünebilirim. Senaryoya başlayalı iki seneyi buldu. Detaycı olduğum için senaryo gayya kuyusuna dönebiliyor benim için. Sancılı bir süreç ama heykel gibi şekillendiğini gördükçe, dünyanın en keyifli işi haline geldi. Yazmak şimdi yeni bir deneyim gibi gözükse de bende çok eskiden beri olan birşey. Çünkü hep bir gün yazacağımı biliyordum.

Gelecek planlarınızdan bahseder misiniz?

Senaryosunu yazdığım bir filmim var. Henüz bitti. Bu konuyla ilgili çalışmalara başladık. Gelecek, senaryosunu yazdığım bir filmle devam edecek.

Ebru Cündübeyoğlu Kimdir?

1974, Almanya doğumlu olan Cündübeyoğlu aslında bir iktisatçı. Uludağ Üniversitesi mezunu. Ama okul sonrası kendi ifadesiyle "Heidi" gibi yürüdüğü podyum deneyiminin ardından mankenlik yapamayacağını anlamıştı ama üzerinden "eski manken" yaftasını çıkarması hayli zaman alacaktı. 1993'te TRT'nin Cuma klasiği "Bir Başka Gece"de sunuculukla başladı ekran hayatına. Sonrasında 1997'ye kadar hep en iyi eğlence programlarını o sundu. Bu dört yılı Bursa – Adapazarı – İstanbul üçgeninde şehirlerarası otobüslerin 3-4 numaralı bayan yanı koltuklarında ders çalışarak geçirdi. Sonra kariyerini değiştiren Deli Yürek geldi. Eş zamanlı olarak da "Fehim Paşa Konağı" ile tiyatro sahnesine çıktı. 2003'te Güçlü Mete ile evlenen iki sene sonra da kızı Duru dünyaya gelen Cündübeyoğlu, aynı sene de "Aşılı Kolum" isimli bir şiir kitabı yayımlandı. Ayrıca bugüne kadar altı tiyatro oyunu ve 15 dizi ve sinema filminde rol aldı.

Selfie'nin ÜST NOKTASI

Cep telefonuyla, profesyonel fotoğraf makinesi kalitesinde fotoğraf çekmek, her tüketicinin ve tabii ki her üreticinin rüyası. Bu konuda akıllı telefonlar çok ilerledi ama Sony'nin yeni lensi bu işi bir adım öteye taşımış görünüyor.

Cep telefonlarıyla çekilen ilk fotoğrafları hatırlayınca bugün geldiğimiz nokta gerçekten inanılmaz. Artık üreticiler, profesyonel makinelerle eş değer kameraları telefonlarımıza sığdırıyor. Çünkü insanlar bunu istiyor. Sony de fotoğraf kalitesini birkaç kat 'zıplatacak' ve akıllı telefona eklenebilen yeni bir lens geliştirdi. İlk olarak üç yıl önce DSC QX10 ve QX100 modelleriyle bunun denemelerini yapan Sony geçen ay bu yenilikçi ürünün son versiyonunu (QX30) yeni uygulama ve ek aksesuarlarla görücüye çıkardı.

Yeni lens hem cihazınıza monte edilebilen klipsi hem de ayrı olarak kullanılması sayesinde farklı çekim olanakları sunuyor. Örneğin lensi bulunduğunuz yerden farklı bir noktaya -masaya ya da yüksek bir duvarın üstüne- koyarak lensin gördüğü açının fotoğrafını cep telefonundan bakarak çekebiliyorsunuz. Bu sayede cep telefonu ya da tabletinizi çekim yapan alet olarak değil ekran olarak kullanabiliyorsunuz. Bu, selfinin en üst noktası ve özellikle farklı açılar yakalamaya imkan veriyor.

Bunun yanı sıra yeni lens, kilitlenen AF ile hızlı hareket eden nesneleri kolayca takip etme ve saniyede 10 kareye kadar yüksek hızlı kesintisiz çekim imkanı sunuyor. Çektiğiniz karelerde 20 megapiksel ve ayrıntılı görüntü ile HD kalitesinde video kaydı sunmayı vaat ediyor. Eğer daha önce Sony'nin Z serisi akıllı telefonlarını kullandıysanız, yeni lenste sunulan HD kamera keyfinin de ne derecede başarılı olduğunu tahmin edebilirsiniz. Son olarak merak eden okuyucularımız için DSC QX30'un fiyatı: 348 dolar

NASIL KULLANILIR?

Sony DSC QX30'u Android ya da iOS işletim sistemli akıllı telefonlar ve tabletlerde kullanılabiliyor. Ancak önce uyguluma marketlerden (Appstore) "PlayMemories" isimli ücretsiz uygulamayı cep telefonuna kurmanız gerekiyor. Basit bir kurulum ardından cihazı kullanabiliyorsunuz.

HTC One ME

Eldeki Fıçı

Akıllı telefonların iki büyük sorunu var. İlki pil ömrü diğeri depolama kapasitesi. HTC'nin yeni "One ME" modeli pile değil ama depolamaya bir çözüm sunuyor. Cihaz, microSDXC kartlarla tam 2 TB'lik depolama kapasitesi sunuyor. 5,2 inçlik ekranla gelen modelde ayrıca 2,2 GHz ve 3 GB RAM yer alıyor.

Microsoft Xbox

1 TB'lık Xbox

Oyunseverlerin de en büyük dertlerinden biri kuşkusuz depolama alanı. Bu soruna çözüm olması için Microsoft, geçen ay Xbox'ın 1 TB'lık versiyonun satışa sunulduğunu açıkladı. Hatta firma, depolama alanı yeterli gelmezse diye kullanıcılara harici bir USB 3.0 sürücüyle bu alanı daha da artırma fırsatı sunuyor. Yeni modelin satış fiyatı ise 400 dolar.

Eco Capsule

Şebekesiz Hayat

Kablolardan kurtulduk sıra şimdi su, elektrik gibi her türlü şebekeden kurtulmaya geldi. Nice Architects firmasının tasarladığı "Eko Kapsül" şebekeden bağımsız bir yaşam tarzı sunuyor. Gerekli enerjiyi rüzgar türbiniyle güneş panelinden elde ediyor. Su sorunun üstesinden ise yağmur suyunu biriktirip depolayarak geliyor. Üç metre karelik sınırlı bir alana sahip olan Eko Kapsül'de mutfak olarak kullanılabilecek küçük bir alan ile yatak ve çalışma masası bulunuyor. Sıcak su ve tuvalet de var. Fiyatı 2 bin 300 dolar.

TTRobotix Seawolf

Denizaltında 50 Dakika

"TTR-SB Seawolf" adlı bu şey, GoPro kameraların monte edilebildiği ve uzaktan kumandayla kontrol edilen bir mini denizaltı. Denizaltı tatlı ve tuzlu sularda 10 metre derinlikte görüntü kaydedebiliyor. Beş bıçaklı pervanesiyle saatte 3.3 km hıza erişen TTR-SB Seawolf sualtında 50 dakika kalabiliyor. Denizaltının ağırlığı ise 7,7 kg.

Haier Asia R2D2

Robot Dolap

En sevilen bilimkurgu figürlerinden Star Wars karakteri R2D2'nin tasarımı, Haier Asia tarafından geliştirilen bir buzdolabına ilham verdi. Hareket edebilen ve konuşabilen robot buzdolabı, istediğinizde size soğuk bir şeyler getirebiliyor. Cihaz doğal olarak pek kapasiteli değil. Sadece 12 adede kadar kutu içeceği barındırabiliyor.

Mini John Cooper Works
Olmaz, Olmaz Deyeyin!

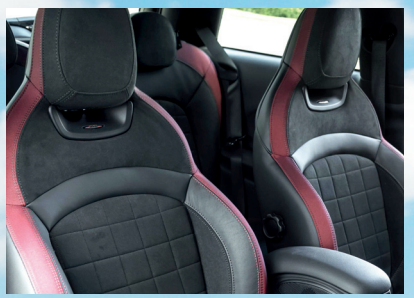
Mini'yi çok seven de var, hiç sevmeyen de... Çirkin bulanlar, çok şık bulanlar... Genç işi diyenler, havalı bulanlar... Yeni model tüm bu yargıların üzerine "gücü" ekliyor.

Mini'nin "John Cooper Works" (JCW) isimli yeni modeli kuşkusuz serinin en "güçlü"sü. Bir önceki nesil Mini'de 1.6 litrelik turbo beslemeli benzinli motor kullanılmıştı. Yeni modelde ise 2.0 litrelik turbo beslemeli bir motor var. Bu değişiklik aracın gücünü yüzde 10 artırmış -231 HP'lik bir güçle dönüyor. Tork da yüzde 23'lük bir artışla 320 NM'ye yükselmiş. Bu, BMW motoru. Ama Mini JCW'ye, en küçük ayrıntısına kadar geliştirilerek adapte edilmiş. Bu motoru altı ileri manuel ve otomatik şanzımanlarla kullanabiliyorsunuz.

Lansmanda otomatik şanzımanlı versiyonunu kullanma şansım oldu. Oldukça seri ve yetenekli. Manuel şanzımanlı versiyonda 0-100 km hızlanması 6.3 saniye iken otomatik şanzımanda ise 6.1 saniye. Devir saati ile birlikte hızınız yükseldikçe direksiyonu daha sıkı tutuyorsunuz. Sürüş modunu "Sport"a aldığınız zaman motorun sesi değişiyor. Vites küçülmelerinde egzozdan gelen patlama sesleri kulağınıza hoş geliyor. Şehir içinde belli hız limitlerinde bu otomobili zorlamak imkansız.

Bunu bilen Mini yetkilileri Mallorca'da bulunan pistte küçük bir sürüş organize etmişti. Bu otomobili daha iyi anlamaya yarıyor. Şehirde otomatik şanzımanı kullandığım için pist yollarında manuel şanzımanlı versiyonları kullandık. Manuel şanzımanlı versiyonun keskin vites geçişleri dikkatimi çekti. İvmelenmesi müthiş olan bu küçük canavarın direksiyon tepkilerini pistte daha iyi anladım. Nereye bakarsan oraya dönüyor ve gidiyor. İsteklerinize çok çabuk cevap veriyor direksiyon sistemi. 320 NM'lik torkun faydasını pistte viraj sonunda anlıyorsunuz. Frenlerin de direksiyondan bir farkı yok. Durmayı düşündüğünüz anda fren yapıyor sanki.

Mini Cooper'ı kullanmış bile olsanız, bu modeli farklı bulacak ve seveceksiniz.



Bagaj kapağının üzerinde bulunan spoylerde de değişiklik var. İç kısmında yeni kafa başlıkları daha sportif. Koltuklar vücudu iyi sarıyor ve araca olan hakimiyeti artırıyor.

Tasarım da değişti. Ön bölümde bulunan hava girişleri genişletilmiş. Bu, frenlerin daha iyi soğumasına ve motorun daha iyi hava almasına yardımcı oluyor.

Hey Arkadaş!

Az ve öz konuşmak, sarf edilen tüm kelimelerin aslında elle tutulur ve gözde görülür olmayan birer canlı varlık olduğunu unutup manalarını da bilinçle dile getirmekten uzak bir zaman dilimindeyiz. Yakın veya uzak, tanıdığımız hemen herkesin ağzında dolgu malzemesi gibi kullandığı bir kelimeden bahsedelim istiyorum: Arkadaş!

Haydi gelin önce lügattaki arkadaş kelimesini etimoloji mikroskobunda inceleyelim. Gözümüzü okülere dayayıp baktığımızda diyaframdan karşımıza çok anlamlı ve güzel bir hikâye çıkıyor. Kadim bir kültür olan Türkler, malumunuz at sırtında silah belinde her daim hareketli, atik ve cenge hazır. Binlerce yıl evvelinin Orta Asya bozkırlarını bugünün dünyasıyla kıyasladığımızda pek de tekin olmayan bir çevreyi tahayyül etmeliyiz. Bu sebeple cengâver bir yiğit, ne kadar kuvvetli olursa olsun hiç beklemediği bir anda arkasından gelebilecek herhangi bir saldırı karşısında sırtına geçirdiği "arkataşı" sayesinde kendini koruyabiliyordu. Zaman içinde bu yiğit Alplerin, birbirlerini sözde ve savaşta koruyup kollaması da "arkataşı" olan objenin "arkataş" sıfatına ve nihayet "arkadaş"a dönüşmesine yol açıyor.

Arkadaşlık vefadan, kadir kıymet bilmekten, yol birliğinden geçen kutsal bir insanlık vasfıdır. Tahammül etmektir, koruyup kollamaktır, incitmeden söz söylemektir. Yeri geldiğinde değil, her zaman yoldaşının üzüntüsünü, sevincini, derdini, tasasını ve belki de en mühimi sırrını paylaşmaktır. Güven, sadakat ve fedakârlıktır. Bunların hepsi, hakkında ciltler dolusu kitaplar yazılabilecek yüce erdemlerdir ama bakınız ki şu an konusunu ettiğimiz arkadaş kavramının da birer alt kümesidir aynı zamanda.

21'inci yüzyılın kapitalizmi insanı benmerkezci bir yapı haline getirerek saadetin ve hazzın salt maddi şeylerle elde edilebileceği riyası yüzünden, yukarıda bahsi geçen özellikler, kişiler tarafından elinin tersiyle itiliyor. Sözüm ona bu benmerkezci yapı "ben" diye başlayan cümlelerin peydah olmasına ve bu olgunun da tüm benliği sararak çatışmaya neden olmasına zemin hazırlıyor. Kültürümüzde "ben" diye başlayan cümleler, açılımı "Eline, Diline, Beline" hâkim olmak olan "edeb"e aykırı cümlelerdir. "Ben yaptım, ben ettim, ben buldum, ben dedim, ben buyum, ben, ben, ben... ne kadar da çirkin ve itici değil mi? İşte bu hal her şeyi basitleştirdiği gibi arkadaş gibi özel bir hali de basite indirgeyip yakın uzak herkesi arkadaş olarak vasıflandırmak ve ben merkezli en ufak bir kıvılcımla da arkadaşlığın ve hatta sevgililiğin ve evliliğin bile noktalanması sonucuna neden oluyor. Hâlbuki ben yerine "bendeniz" diyerek başlandığında birey tevazuunu ortaya koymakla birlikte dünyanın sadece kendi etrafında dönmediğini, başkalarının da olduğu anlayışıyla hareket eder. Ne yazık ki böyle olmuyor, şu an bu yazıyı okurken bile bir tarafınız tasdik ederken diğer bir tarafınız da alaycı ve maalesef zamanın ruhuna göre gereksiz olan fazlaca idealist bir yaklaşım gözüyle bakıyor. İşte bu duygu kendimizi hür zannettiğimiz ama aslında ben merkezliliğimizin esareti altında oluşumuzdur. Tüm tecrübeme dayanarak size açıkça söylüyorum, her "ben" diyen yalnızdır!

Hakikatten doğan bu sözlerimi yeri geldikçe her mecliste dile getirmeyi mensubu olduğum insanlık cemiyetine karşı bir borç bilirim. Söz uçar yazı kalır sözü doğru gibi görünen ama aslında galatı meşhur olan bir lakırdıdır. Yazının kalıcılığında zaten herkes hemfikir, lakin söz uçar uçmasına ama uzayda gelişigüzel seyrüsefer etmesi de bilimsel bir doğrudur. Eninde sonunda gerekli görülmesi durumunda karşımıza lehte ya da aleyhte bir delil olarak çıkacağına şüphesiz inanmaktayım.

Bu yazının muhataplarına sorarım, arkadaşlık böyle bir şeyse, belki bir derece üstü olan sevgili ve ondan da bir derece üstü olan eş olmak nasıl bir şeydir? Hindistan coğrafyasında hüküm sürmüş Babür Türk İmparatorluğu'nun kurucusu Babür Şah'ın asırlar öncesindeki şu beyti aracılığıyla meselenin herkes açısından derin bir tefekkür deryasına dalınmasını cani gönülden temenni ederim. "Kendimden başka yarı vefadar bulmadım / Gönlümden başka mahremi esrar bulmadım".

444 0 235 7x24
7x24 çağrı merkezi hizmetimiz bulunmaktadır.

baymak
BDR THERMEA GROUP

Tel: 0216 581 65 00

www.baymak.com.tr

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

Bonus'a özel peşin fiyatına 9 taksit

Kampanya 30 Haziran 2015 tarihine kadar Garanti Bonus üyesi Baymak bayilerinde geçerlidir. Kampanyadan yararlanabilmek için 100 TL ve üzeri taksitli harcama yapılması gereklidir. Kampanya kapsamında 2-3 taksitli işlemlere +6 taksit eklenecektir. Kampanya artı taksit eklenmiş olarak 9 taksit ile sınırlıdır.

Garanti bonus
bonus.com.tr /bonuscard

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

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