

baymak'in iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymaklife.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:1 SAYI:2 KASIM - ARALIK 2014

BİZDEN HABERLER

**Satış Sonrası
Hizmetlerdeki
Başarımız
Ödüllendirildi**

İÇİNİ AÇTIK

**Merkezi Sistem
Isıtmanın Yeni Adı:**

LECTUS

“Deniz Gökçe ile
EKONOMİDE
BİZİ NELER BEKLİYOR?”



BAYİLERİMİZ
Başaran Isı
Zekeriya Başaran



RÖPORTAJ
Tiyatro Aşkı
Özge Özder



BAYİLERİMİZ
İN-KA 2004
Yunus Kalaycıoğlu

RADISSON BLU HOTEL & SPA

HAVALİMANINA YAKIN KONUMU, ÇAĞDAŞ ÇİZGİLERLE TASARLANMIŞ ODALARI,
MUHTEŞEM SPA MERKEZİ VE FERAH TOPLANTI SALONLARI İLE İSTANBUL'UN
TATİL TADINDAKİ ŞEHİR OTELİ...

İSTANBUL TUZLA



RADISSON BLU HOTEL & SPA İSTANBUL TUZLA

Çamlıbelde Sitesi, Hasan Tokatlı Sk., No: 13, Aydınlı, Tuzla, 34953 İstanbul, Türkiye

T: +90 216 560 6000 info.tuzla.istanbul@radissonblu.com radissonblu.com/hotel-istanbul-tuzla

Değişimin Peşindeyiz!

Baymaklife'in ikinci sayısında tekrar sizlerle buluşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. İlk sayıda çok heyecanlıydık çünkü Baymaklife'i sizlerle tanıştıracak ve özenle hazırladığımız bu yayınlı ilgili sizlerin duygu ve düşüncelerini alacaktık. Bugün daha da heyecanlıyız çünkü ortaya çıkan eser o kadar güzel tepkiler aldı ki, bundan sonraki her sayıda çıtayı daha üste taşımayı zorunlu kıldı. Anlaşılan o ki, Baymaklife da tıpkı Baymak gibi emin adımlarla ilerleyerek alanında lider olmayı hedefleyecek ve kurumsal bir yayından çok daha öteye gidecek.

İkinci sayımızda da tıpkı ilk sayımızda olduğu gibi sizleri pek çok değişimle selamlıyoruz. Geçen iki ayda, Baymak içinde yaşadığımız tüm gelişmeleri bu sayıda özetlemek istedik. Örneğin tüketicimizi son model yepyeni kombilerle tanıştırdık: Baymak'ın "Duotec", "LunaAvant" modelleri, Brötje'nin "Novadens" ve "Starbridge" modelleri tamamen yenilendi. Bu yepyeni kombilerimizle pazarda rakip tanımayan bir kampanya gerçekleştirdik. Kampanyamızın temelini 'değişim-dönüşüm' fikri oluşturdu. Ankaralıları'n eski kombilerine talip olduk, yepyeni son model kombilerle değiştirme vaadiyle... Üstelik piyasa değeri çok yüksek olan bir hediye de kendilerine takdim ettik. Eski kombileri ise çevreye zarar vermeden geri dönüştürüp ekonomiye kazandırdık. Kurumsal çözümlerde ise yine yepyeni ve dev projelere imza attık. Geniş ürün gamıyla büyük projelerin adeta göz bebeği haline gelen Baymak, özellikle Lectus Kazanları ile büyük yol katetti, Baymak'ı gurur verici noktaya getirdi. "Merkezi Sistemin Yeni Adı Baymak Lectus" bizi alanında pazar liderliğine taşıdı. Bu haklı başarımızla daha pek çok projenin çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz.

Baymak'ta değişimler ve başarılar elbette bitmiyor ama biliyoruz ki başarılar paylaştıkça mutluluğa dönüşür. O nedenle yıllar sonra ilk defa aralık ayında, Antalya'da bine yakın bayimizi biraraya getireceğimiz dev bir organizasyona imza atacağız. Bu organizasyon boyunca hem Baymak'ın yaşadığı değişimi anlatarak bayilerimizi son teknoloji ürünlerimizle ilgili bilgilendireceğiz hem de müthiş şovlarla süslenmiş harika bir gala gecesi coşkusunu hep birlikte yaşayacağız.

Yazımın ilk satırlarında da belirttiğim gibi Baymak'ta değişim ve heyecanlar hiç bitmiyor, çünkü biz, Baymak olarak bıkmadan ve usanmadan bizi ileriye taşıyacak yepyeni heyecanların ve değişimin peşindeyiz.



Ender ÇOLAK / Baymak CEO

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

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Tuğçe Savaş**

**Yayına Hazırlayanlar
Halil Özdemir
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.sanatchevresi.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
Kasım-Aralık 2014 (2 Aylık)**

**Basıldığı tarih
Kasım 2014**

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

ISSN 2148-8096



iki ayda bir yayımlanan
ücretsiz yayındır.

BDR THERMEA GROUP

Müşterimizin Üzerine Titriyoruz

Satış Sonrası Hizmetler ekibi, müşteri memnuniyetini temel alan yeni anlayışıyla Baymak'taki değişimin itici güçlerinden biri oldu.

10.



Futbolun Yeni Cazibe Merkezi

Alman futbol tekrar dünyanın zirvesinde. Tabii ülkenin ligi, Bundesliga da... Çekişmeli ve yüksek kalitedeki Bundesliga maçları, İngiliz ligiyle olan makasın hızla kapanmasını sağlayabilir.

22.

Uzlaşımın Kenti

Bu ayki gezi durağımız, uzun yıllar boyunca değeri bilinmeyen ve belki de bu sayede ev sahipliği yaptığı medeniyetlerin, dinlerin eserlerini ve kültürlerini korumayı başaran Mardin.

30.



34. İşte Hizmet Budur

260'ın üzerinde yetkili servis ve binin üzerinde konusunda uzman, eğitilmiş servis teknisyeniyle Baymak satış sonrası hizmetlerde başlattığı büyük değişimin meyvelerini toplamaya başladı.

06. Şikayet Yönetimindeki Başarımızı Ödüllendirdi

"A.L.F.A Awards" yarışmasında şikayetleri en iyi yöneten en başarılı ikinci marka olduk.

07. Son Teknoloji Baymak'lar

Baymak'ın son teknolojik hamlesi iki markasında dört kombisini tamamen yenilemek oldu!

08. Ankara'da Baymak Rüzgarı

Baymak, Ankara'da dev bir kampanyaya başladı.

09. Geri Sayım Başladı!

Baymak liderliğine yakışan dev bir organizasyonla Antalya'yı sallamaya hazırlanıyor!

14. Baymak'ın Emektarı

46 yıllık Baymak bayisi İN-KA 2004'ün sahibi Yunus Kalaycıoğlu ile Baymak tarihine keyifli bir gezinti yaptık.

26. Fark Yaratmak

Baymak'taki 21'inci yılını kutlayan Başaran Isı'nın kurucusu Zekeriya Başaran, bu süreçte 47 kentte 185 münhasır bayisiyle faaliyet gösteren bir operasyon kurdu.

32. Dev Projelerin Çözüm Ortağı

Baymak, Lectus duvar tipi yoğunmalı kazanların liderliğinde büyük projelerin göz bebeği haline gelirken, merkezi sistem projelerde pazar lideri oldu.

44. Cihannüma

Batılı anlamda ilk tiyatro eserimiz olan "Şair Evlenmesi", 100 yıl öncesinden bugünün dünyasına selam duruyor.

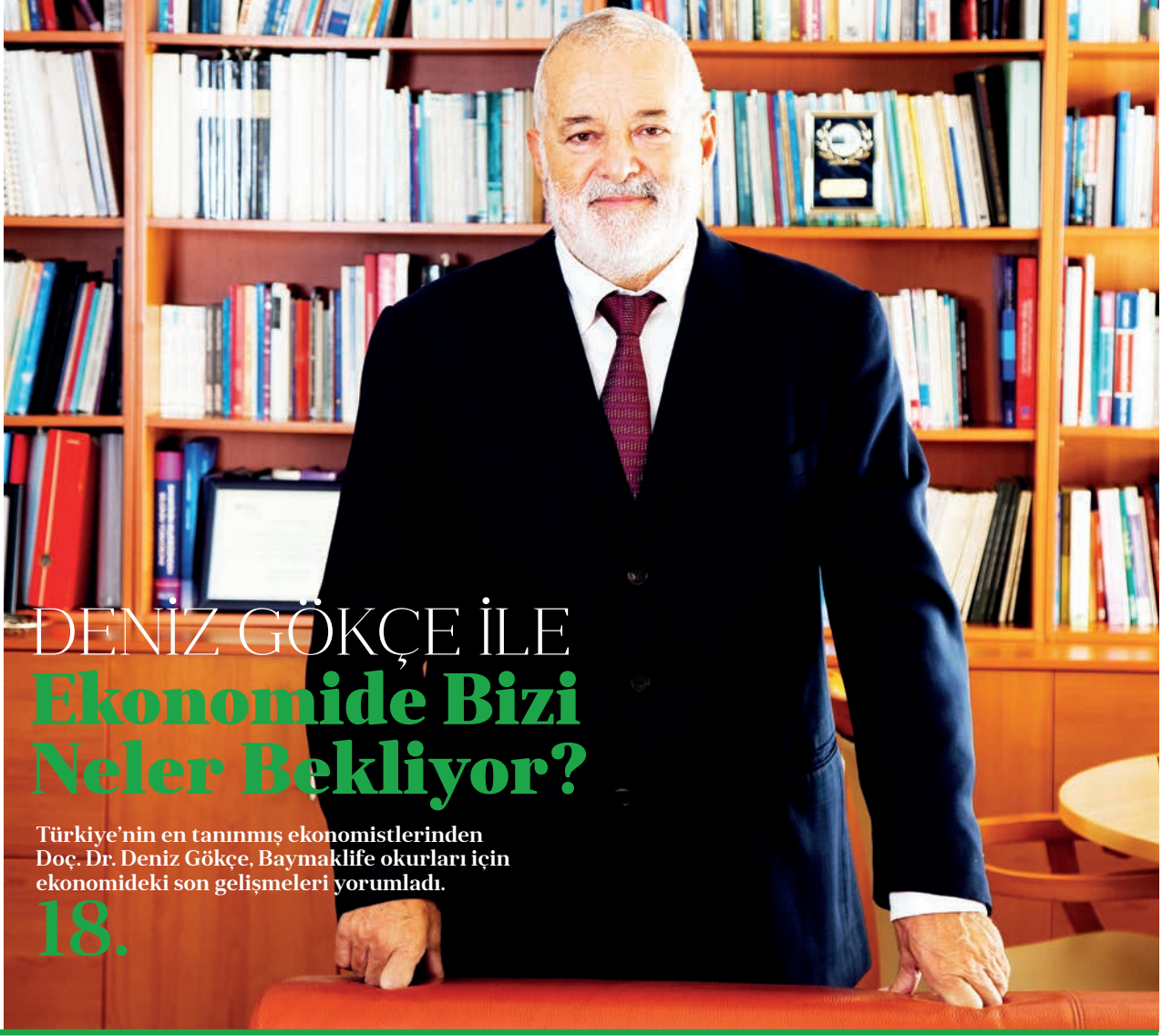
50. Hobi

Her Gün Bir Mucize Oluyor!



36. Lectus Mercek Altında

Lectus, kazan dünyasının bilinen en üst noktasını temsil ediyor. Evlerdeki kombilere benziyor; duvara monte edilebildiği için daha az yer kaplıyor; eski tip kazanlara göre yüzde 30 daha verimli ve sadece 45 desibel gürültü yapıyor.



DENİZ GÖKÇE İLE **Ekonomide Bizi Neler Bekliyor?**

Türkiye'nin en tanınmış ekonomistlerinden
Doç. Dr. Deniz Gökçe, Baymaklife okurları için
ekonomideki son gelişmeleri yorumladı.

18.

Kasım-Aralık 2014
05
baymaklife



40.

Tiyatro Aşkı

"Haziran Gecesi", "Dudaktan Kalbe", "Umutsuz Ev kadınları" gibi yüksek reytingli televizyon dizileriyle tanınan ünlü oyuncu Özge Özder, ortaokul yıllarından bu yana tiyatroyla iç içe geçmiş bir kariyere sahip...



46.

Teknolojik Oyuncaklar

Apple, tutkunlarının merakla beklediği akıllı telefon pazarının kült ürünü iPhone'un 6 ve 6 Plus ile teknoloji tutkunlarının karşısına çıktı.



48.

Safkan Yarışçı

Renault'un yarış otomobili deneyimi yaşatacak yeni nesil Megane R.S'i size sürüş esnasında tam olarak ne yaşamak istiyorsanız onu vaadediyor.



Şikayet Yönetimindeki BAŞARIMIZ ÖDÜLLENDİRİLDİ

Baymak'taki değişimin meyveleri toplanmaya başladı. Baymak, Türkiye'de ilk defa düzenlenen "A.L.F.A Awards" yarışmasında iklimlendirme kategorisinde şikayetleri en iyi yöneten en başarılı ikinci marka oldu.

Baymak'taki değişim her alanda kendini somut sonuçlarla göstermeye devam ediyor. Son olarak satış sonrası hizmetlerde de tüketiciye sunmuş olduğu hizmette sınırının olmadığını gösteren Baymak "şikayet yönetiminin en başarılı markaları" arasına girmeyi başardı.

Türkiye'nin ilk ve en büyük şikayet platformu ve en önemli tüketici referans sitesi olan sikayetvar.com'dan elde edilen veriler ve Method Research'ün veri analiz yeteneği biraraya getirilerek oluşturulan "A.L.F.A Awards" ile Türkiye'de ilk kez başarılı markalar ödüllendirildi. İklimlendirme kategorisinde Baymak ikinci sırayı alarak şikayet yönetiminde en başarılı markalar arasında yer aldı.

Alınan ödül sonrası Baymak Satış Sonrası Hizmetler departmanı ve çağrı merkezi ekibi bu büyük başarıyı tüm Baymak çalışanlarıyla paylaşmak için Genel Merkez'de dev bir pasta kesti. Kutlama öncesinde kısa bir konuşma

yapan Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, BDR Thermea ile Baymak'ın yollarının kesiştiği günden bu yana pek çok olumlu değişim yaşadıklarına işaret ederek "Yepyeni ürünlerimiz çıktı, teknolojimizi daha da ileri taşıdık ve her alanda yenilendik. Tüm bu değişimi bir zincir olarak görüyorum ve bugün geldiğimiz noktada, zincirin en önemli kısmı olan Satış Sonrası Hizmetler'in aldığı bu ödül, ne kadar doğru bir iş yaptığımızı bir kez daha kanıtıyor" diye konuştu. Çolak sözlerini şöyle sürdürdü: "Satış Sonrası Hizmetler birimi bir markanın can damarı olan, tüketiciyle birebir karşı karşıya kalınan en önemli ve en zor noktadır. Tek bir çalışanımızın tüketiciyle yaşadığı tek bir tecrübe bile bu algıyı yüceltip yayabilir ya da yerle bir edebilir. Dolayısıyla öncelikle tüm ekibi tek tek kutluyor ve Baymak Ailesine bu büyük başarı ve gururu yaşattıkları için tebrik ediyorum."

Ürün Ailemiz Son Teknolojiyle Yenilendi

Baymak'ta değişim hareketi sürüyor. Isıtma sistemlerinin lider markası, inovatif ve yüksek Avrupa teknolojili ürünlerle tüketiciyi buluşturmaya devam ediyor. Baymak'ın son teknolojik hamlesi ise iki markasında toplam dört kombisini tamamen yenilemek oldu!

Baymak'ın Duotec ve Luna Avant kombi modelleri yepyeni tasarımı ve gelişmiş teknolojisiyle tüketicilerin beğenisine sunuldu. Şık tasarımı, gösterişli ön paneli ve yüzde 109,1 verimliliğiyle Baymak'ın yeni yoğunlaşmalı kombileri doğalgaz faturasına da etkin çözüm sağlıyor. Üstelik Baymak yeni modellerini tam dört yıl garanti ile koruyacak. Ürün ailesinin diğer yenilenen üyeleri ise Brötje markasının Novadens ve Star Bridge modelleri oldu. Tüketicie en modern teknolojiyi şıklıkla birleştirerek sunan ve Almanya'da en iyi ürün ödülüne sahip Brötje yoğunlaşmalı kombiler de yüzde 109,1 verimlilik ve dört yıl garantiyle pazardaki diğer kombilerden kolayca sıyrılıyor.

BÜYÜME SON HIZDA DEVAM EDİYOR

Türkiye'de ısıtma sektörü 2014 yılının ilk altı ayında yüzde 10 seviyesinde bir küçülme yaşadı. Buna karşılık aynı dönem içinde Baymak yüzde 10 büyüdü. Ürün segmentleri detayına bakıldığında daha net bir tablo ortaya çıkıyor. Yılın ilk altı ayında Baymak yoğunlaşmalı kombide yüzde 11, radyatörde yüzde 20, pompa ve hidroforda yüzde 41, termosifonda yüzde 46 oranında büyüme yakaladı. Lectus duvar tipi yoğunlaşmalı kazanlarda ise % 80 payla pazar lideri oldu.

Öte yandan Baymak bu büyümeyle BDR Thermea Group bünyesindeki grup şirketleri içinde de en hızlı büyüyen



operasyon oldu. BDR Thermea Group şirketleri arasında İtalya, Hollanda, Almanya, İspanya, Fransa ve İngiltere bulunuyor. Yüzde 11 ile en hızlı büyüyen grup şirketi olma başarısının altında ilkeli bir çalışmanın yattığını belirten Baymak Genel Müdürü Ender Çolak sektörde ulaştıkları başarının sırrını ise şöyle açıklıyor: "Baymak olarak değişim yönetimine odaklandık, her alanda kalite odaklı yeni bir anlayışımız var. İnovatif ve yüksek Avrupa teknolojili ürünlerle yenilendik. Bu yepyeni ürünlerimiz de bunun ispatı. Dünyadaki en modern teknolojiyi Türkiye'ye getiriyoruz."

Baymak'ın yenilikleri elbette bununla sınırlı kalmayacak. Geniş ürün gamına sahip olan Baymak önümüzdeki günlerde farklı ürünleriyle de tüketicileri yeniden şaşırtmaya hazırlanıyor.

Kasım-Aralık 2014
07
baymaklife



Karanlıkta Dialog

Dünyanın önde gelen sosyal girişim projesi "Karanlıkta Diyalog" sergisini Baymak çalışanları hep birlikte gezdi. Dünya üzerinde 130 kentte 7 milyondan fazla insana ulaşan Karanlıkta Diyalog

deneyimini birlikte yaşayan Baymak Ailesi, görme duyularını kullanmadan tamamen karanlık bir ortamda, görme engelli rehberler eşliğinde "hayatı başka açılardan görmeye" çalıştı.

ESKİ

kombinizi getirin

YENİ

Baymak veya Brötje kombiyi götürün.



Bu kampanya Ankara'ya özel!

ÜSTELİK 449.90 TL DEĞERİNDE TEFAL ACTIFRY FRITÖZ HEDİYELİ!



444 0 235 7x24

Ankara'da Baymak Rüzgarı

Baymak, Ankara'da 10 yaş üstü en az 500 bin kombiyi kapsayan dev bir kampanyaya başladı. Isıtma sistemlerinin lider markası, eski kombilerini getirenlere son teknoloji yoğuşmalı modellerini veriyor. Üstelik 449.90 lira değerindeki hediyeyle birlikte...

baymaklife 08 Kasım-Aralık 2014

Ankara, Türkiye'de ilk kez doğalgazın kullanıldığı kent. 1988 tarihinde doğalgazla tanışan kentte, özellikle 90'ların ikinci yarısından sonra hızlı bir doğalgaza geçiş süreci yaşandı. Dolayısıyla Ankara'da o tarihlerde takılan kombilerin bir çoğu bugün hala kullanılıyor. Ama çoğu 10 yaşını geçmiş bu cihazların hepsi eski teknoloji ve çok verimsiz üstelik arıza sıklıkları giderek artıyor. Baymak da bu ihtiyacı görerek Ankara genelindeki yaklaşık 500 bin eski kombiyi kapsayacak dev bir kampanya başlattı. Kampanyayla birlikte eski kombilerini Baymak yetkili servislerine teslim eden Ankaralıları, anında son teknoloji Baymak ya da Brötje Heizung yoğuşmalı kombilerden birine sahip olabilecek, üstelik 449.90 lira değerinde Tefal Actifry fritöz hediyesiyle birlikte...

Baymak'ın kampanyası tüketicilere,

sağladığı direkt maddi faydaya ek olarak dolaylı yoldan da bir sosyal sorumluluk gerçekleştirme imkanı sunuyor. Baymak, eski kombileri toplayıp çevreye zarar vermeden dönüştürecek. Yoğuşmalı kombi kullanarak daha az doğalgaz parası ödeyen tüketiciler, hem kendi ceplerine hem de eski kombilerini dönüştürüp ekonomiye kazandıran Baymak sayesinde çevreye hizmet etmiş olacaklar.

3 Ekim'de başlayan ve 30 Kasım'a kadar sürecek kampanyayla ilgili olarak Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, "Bu kampanya bizim için önemli çünkü uzun zamandır Baymak olarak yoğuşmalı kombinin önemini, Türkiye'nin her yerinde tüketiciye anlatıyoruz. Bu kampanyayla, eski kombileri çevreye zarar vermeden geri dönüştürüp ekonomiye kazandırıyoruz. Bu sayede hem tüketiciye hem de Türkiye ekonomisine hizmet ediyoruz" diyor.

İş Güvenliği ve Çevre İlk Önceliğimiz

Isıtma sistemlerinin lider markası Baymak'ın ürün ve faaliyetlerinin çevreye duyarlılığı ile üretiminin insana saygı odaklı olduğu ISO 14001 ve OHSAS 18001 belgeleriyle onaylandı. Hızla gelişen endüstri, doğal kaynakların azalması, üretim yapan fabrikaların çevreye olan yükümlülüklerini daha da artırdı. Bu farkındalık ile Baymak, "ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi" ile

yasal mevzuat ve yönetmelikler kapsamındaki çevresel yükümlülükleri kontrollü bir şekilde izliyor; ölçüyor; sürekli iyileştirme çalışmalarıyla çevresel etkisini azaltıyor ve doğaya saygılı bir üretim anlayışıyla enerji verimliliği sağlayan ürünler üretiyor.

"OHSAS 18001 İş Sağlığı Güvenliği Sistemi" ise Baymak'ın "insan odaklı" yönetim anlayışını çalışanlarından,

müşteri ve tedarikçilerine kadar uyguladığının bir kanıtı. OHSAS 18001, üretim faaliyetleri sonucunda insan sağlığına zarar verecek kazaların oluşmasını engellemeyi amaçlayan bir kontrol sistemi. Baymak da iş ortamında sağlıklı ve emniyetli çalışma koşullarının oluşmasını sağlayarak risklerin belirlenmesini, önlemlerin alınmasını sistematik bir şekilde takip ediyor.

İlk Sayının Pastasını Kestik

Geçen eylül ayında ilk sayısını bayilerimiz, servislerimiz, iş ortaklarımız, çalışanlarımız ve müşterilerimizle buluşturduğumuz BaymakLife Dergisi'ni Baymak Ailesi olarak bir pastayla kutladık. Baymaklife'in ilk sayı kutlamasında yepyeni bir mecraya kavuşmanın heyecanını ve gururunu yaşayan Baymak Genel Müdürü Ender Çolak şunları dile getirdi: "Baymak olarak bugün burada sizleri, yepyeni bir heyecanla hazırladığımız ve ilk sayısının elimize geçmesiyle birlikte Baymak'ın büyük değişimine bir kez daha şahit olduğumuz bir dergi ile tanıştırıyoruz. Baymaklife, Baymak'ın büyük değişiminin ve dahil olduğu her alandaki başarısının görsel bir yansımasıdır. Hem tasarımı hem



de dopdolu içeriği ile sizleri, değerli bayilerimizi ve tüm çözüm ortaklarımızı iki ayda bir Baymaklife ile buluşturacağız. Kurumsal bir dergi mantığıyla kesinlikle ilerlemedik, bu çalışmayı yaparken düşündüğümüz asıl fikir, herkese hitap edebilecek yaşayan bir yayın olmasıydı, öyle de oldu. Bu anlamda emeği geçen herkese teşekkür ediyor, dergimizin uzun yıllar devam etmesini temenni ediyorum."

Baymak ekibi, Baymaklife'in ilk sayısını bir pastayla kutladı.

Geri Sayım Başladı!

Baymak muhteşem bir organizasyonla bayilerini biraraya getirecek. 4-7 Aralık tarihleri arasında, tam üç gece dört gün sürecek organizasyon Antalya WOW Topkapı Palace Otel'de düzenlenecek. Bayilerin şimdiden sabırsızlıkla beklediği organizasyon için geri sayım başladı.

MUHEŞEM ÜRÜNLER, ŞOV TADINDA EĞİTİMLER VE EFSANE BİR GALA GECESİ...

Bin kişinin üzerinde bir katılımla gerçekleşecek olan Baymak Bayi Organizasyonu'na Baymak ekibi tam kadro olarak hazırlandı. Üç gün boyunca sürecek olan eğitimlerde Baymak'ın son teknoloji, eneri verimli ürünleri, ürün

müdürleri tarafından eşsiz sunumlar eşliğinde anlatılacak, bayiler ürünlerle ilgili her türlü detaya sahip olabilecek. Eğitimin yanı sıra pek çok eğlenceli etkinliğin de düzenleneceği organizasyon kapsamında bayiler, Baymak Ailesi'nin birer ferdi olmanın ayrıcalığını yaşayacaklar. Gala Gecesi ise adeta efsane olacak! Gülben Ergen'in sahne alacağı gala gecesinde müthiş şovlar, kusursuz bir menü eşliğinde bayilere sunulacak.

BU ORGANİZASYONU "UNUTULMAZLAR" LİSTENİZE EKLEYİN!

Baymak'ın bayileri için her türlü detayı düşünerek hazırladığı bu organizasyon, Baymak bayileri için unutulmazlar listesinde yer alacak gibi görünüyor. Bayiler bir kez daha Baymak'ın "değişen lider yüzü" ile tanışacak.





Müşterimizin Üzerine Titriyoruz

Satış Sonrası Hizmetler ekibi, müşteri memnuniyetini temel alan yeni anlayışıyla Baymak'taki değişimin itici güçlerinden biri oldu. Artık Baymak şikayetleri en iyi yöneten şirketlerden biri, çağrı kaçırmıyor ve en önemlisi servis memnuniyeti satışları artıracak oranda yükseliyor.



Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdür Yardımcısı Çetin Bitirgiç, Yeni Baymak'ın bu konuya verdiği önemin bir göstergesi olarak direk Genel Müdüre bağlı olarak çalışıyor. Lisans eğitimini makine ve endüstri mühendisliği olmak üzere Kocaeli Üniversitesi'nde çift dalda yapan 30 yaşındaki Bitirgiç, yüksek lisansını da Gebze İleri teknoloji Merkezi'nde tamamladı. Baymak'a ise 2011'de katıldı.

29 Ekim Günü, Baymak Satış Sonrası Hizmetler Departmanı uzman ekibi ile ısı Pompası devreye almak için İstanbul'dan Hatay'a gitti. Yakın bölgelerdeki tüm servisleri de kuruluma iştirak ettiriler ve eğitim şeklinde ilerleyen "Sistemi Devreye Alma" işleminin video kaydı da alınarak Türkiye geneline yayılmış 280'in üzerindeki Baymak Yetkili Servisleri'ne ulaştırıldı. Bu kısa anekdot, BDR Thermea sonrası Baymak'ın satış sonrası hizmetlerdeki değişen bakış açısını çok iyi anlatıyor. Ürettiği ve sattığı cihazın sonuna kadar arkasında duran; servislerinin her daim yanında olan; eğitimi ve kaliteyi ön planda tutan, planlı ve sistematik çalışan yeni bir anlayış bu...

Baymak'ın özellikle üzerinde durduğu ve zaman kavramını kenara bıraktığı proje bazlı işlerde sıkıntı çıkmamasını sağlıyor. Müşteriler de yeni tarz servis anlayışını, kendilerine verilen önem olarak görüyor ve memnuniyetlerini belirtiyorlar.

Satış Sonrası Hizmetler'de yaşanan bu değişimin sonuçları da çok hızlı alınıyor. Örneğin geçen ay Baymak, Türkiye'de ilk defa düzenlenen "A.L.F.A Awards" yarışmasında "şikayetleri en iyi yöneten en başarılı ikinci marka" ödülünü aldı. Çağrı kaçırma oranı yüzde 30'dan yüzde 5'e indi. Üstelik bu oranı da telefonda beklemek istemeyen müşteriler oluşturuyor ve Baymak Çağrı Merkezi bu müşterilerine mutlaka geri arıyor. Servisle ilgili bir sene önceki şikayetler ortadan kalkarken bu durumun bayiler tarafında satışlara çok hızlı yansıdığı görülüyor. Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdür Yardımcısı Çetin Bitirgiç, "Müşterinin ihtiyacına hızlı reaksiyon almak, çağrı merkezine gelen çağrıların kaçırılmaması, aksi durumda geri dönüp aranması ve bölge sorumluların aktif olarak sahada olması" sözleriyle özetlediği değişimin detaylarını Baymaklife okurlarına anlatıyor.

Satış Sonra Hizmetler Birimi **Baymak'ın en büyük departmanlarından biri. Şu andaki yapıdan bahseder misiniz?**

Satış Sonrası Hizmetler ekibi şu anda 85 kişi. Altı ayrı birim şeklinde çalışıyoruz. 280 üzerinde yetkili servisimiz dışında, bizi diğer şirketlerden de farklılaştıran diğer bir unsur, bünyemizde yetkili servis gibi çalışan "Baymak Merkez Servis"lerimizin yer almasıdır. İstanbul, İzmir ve Ankara'da konumlandığımız Baymak Merkez Servis çalışanlarımız Baymak'ın bordrolu çalışanıdır. Baymak Merkez Servis'lerimiz proje bazlı işlerde,

niş ürünlerde ve çözümü zor problemlerin olduğu sistemlerde yer alacak şekilde ilerlemektedir. Yani servis ailemize bir nevi ağabeylik etme yolunda ilerliyor. Diğer taraftan çağrı merkezi operasyonumuz ve yeni kurduğumuz Müşteri Hizmetleri birimimiz var. Bize ödül de getiren, rakiplerden farklılaştığımız noktalardan biri olan bu ekibin tek bir amacı var: Müşterinin sıkıntısını çözmek. Müşteriyi hiç çağrı merkeziyle uğraştırmadan, sorunuyla birebir ilgilendiğimiz ve çözüme kavuşturduğumuz bir yapı kurduk.

Üçüncü birimimiz Ekip Planlama. Üç büyük kentteki yetkili servislerimizi ve "Baymak Merkez Servisleri"ni yöneten, yönlendiren bir planlama yapımız var. Planlamayı sadece yetkili servislerle bırakmıyor, kendimiz yapıyor ve sahaya yayıyoruz.

Yedi kişilik bölge sorumlularımız ise tüm Türkiye'ye hakim olan, servislerle Baymak arasında köprü vazifesini gören sahadaki ekip. Her ayın 2 haftasını sahada diğer 2 haftasını Baymak Merkez'de geçiren ekibimiz devamlı seyahat halindeler, ziyaretler yaparak servislerin sorunlarını yerinde çözmeye çalışıyor, standartların oluşmasını sağlıyor ve denetimleri yapıyorlar. Eskiden yoğun evrak işlerinin içine gömülmüş olan "Bölge Sorumluları"nızı, veri kontrol ekibi kurarak, üzerlerindeki evrak yükünü aldık. Böylece bölge sorumluları asli işlerine odaklanabildi ve sahada aktif olabildiler. Onların sahada olması da bize, bölgesel anlamda servis organizasyonlarımızın nasıl geliştirileceğimiz konusunda çok önemli geri dönüşler sağlıyor.

Müşteri Hizmetleri yeni kurulmasına rağmen ödül aldı. Bu birimin sağladığı fark nedir?

Müşterilerimizin sıkıntılarını anında reaksiyon vermeyi istiyoruz. Öncelikli müşteri sorununu giderip arka planda kendimiz çalışmaya devam ediyoruz. Örneğin müşterimiz kullandığı klimanın kondisyon sağlamak istediği mahal için yeterli olmadığını belirtmiş. Müşteriyi servis yönlendirdiğimizde kondisyon sağlamak istediği mahal 2 katına genişletilmiş. Müşteri Hizmetleri bu noktada devreye giriyor ve müşterinin isteğini en makul şekilde çözüyor.

Aslında amacımız Satış Sonrası Hizmetler ekibinin tamamının tüm süreçlere hakim olmasını sağlamak. Herkesin belli her işi yapabilecek yetkinliğe ulaşması için çalışıyoruz.

Örneğin; çağrı sayılarımız sezonsal katlanarak artış gösteriyor. Çağrı merkezinin 10:30 ile 14:30 arasında yoğunluğun tepe noktasına ulaştığı zaman tüm çağrıları karşılayabilmek için veri kontrol, ekip planlama, müşteri hizmetleri ekiplerinden çağrı merkezine arkadaşları yönlendiriyoruz. Yanıtlamadığımız çağrılara ise mutlaka geri dönüş yapıyoruz. Böylece geçen seneye göre artık bir çağrı bile kaçırmıyoruz.

EN UFAK DETAYA İNEREK BİR DEĞİŞİM BAŞLATTIK

Sanıyorum, BDR Thermea satın alması sonrası ilk odaklanılan konulardan biri servis. Değişim nasıl bir bakış açısıyla yapıldı?

Satıştan farklı olarak satış sonrası hizmetler ürünle yaşar. Çünkü müşteriyle belki bir belki üç sene sonra ama mutlaka karşılaşır. Ve bu da birden fazla olabilir. Dolayısıyla ürününüz çok iyidir ama tüketiciye sonraki davranışlarınız iyi değilse bunun hiçbir kıymet-i harbiyesi kalmaz. İnsanlar doğal olarak servisi marka ile bağdaştırıyor dolayısıyla satış sonrasında verdiğiniz hizmetin kalitesi markaya olumlu ya da olumsuz dönüyor. Yani müşterinin markayla ilgili iyi ya da kötü algısı, sadece teknik servis elemanı ile ilişkili olabiliyor. Dolayısıyla bu noktada yapmaya çalıştığımız eski satış sonrası hizmet yapımızı tamamen değiştirmek oldu. En ufak detaya inerek bir değişim başlattık. Aksaklıklara odaklandık, buna göre yapılandık ve işe teknik değil, 'müşteri hizmetleri' açısından da nasıl geliştirebiliriz diye baktık.

Neydi sıkıntı, nerelere müdahale ettiniz, neleri değiştirdiniz?

Baymak'ta teknik konularda, kalitede, yaklaşımda inanılmaz atılımlar oldu. Örneğin artık bize ürünle ilgili şikayetler gelmiyor. Ama servis tarafı aynı hızda koşamıyordu ve servisten gelen bir sıkıntı tüm Baymak'ı etkiliyordu. Bugün hepimiz en az bir kez de olsa herhangi bir markanın servisiyle temas etmişizdir. Nedir sıkıntı? Ararsınız gelmez, gelir ama yanlış yapar... Biz de benzer sorunlar yaşıyorduk. Fakat Baymak'ın bazı standartları var. Personelin davranış biçimi, eve misafir olarak gelen teknik servis elemanının sakal tıraşı, ayağında galoş olması, müşteriye gidilmeden aranılması gibi... Daha somut olması açısından... Servislerimiz işi alıyor ve müşteriye dönüp "gün içinde servis sağlayacağız" diyordu. Bu çok muğlak bir laf. Sabah 09:00'dan 18:00'a kadar herhangi bir saat... Artık bilinçli tüketici

sayısı artıyor ve bizim de farkındalığımızı buna göre değiştirmemiz gerekiyor. Biz ne yapıyoruz, artık bir rota çıkartıyoruz ve müşteriye geleceğimiz saat aralığını '17:00 – 18:00 arası' diye söylüyoruz. Bunu müşterinin biliyor olması zamanını planlamasını sağlıyor; onları tüm gün eve hapsedmiyoruz.

Öte yandan artık kasko şirketi gibi çalışıyoruz. Servislerimize yedek kombi ve termosifon aldırarak. Soğuk havalarda yerinde tamir edilemeyip sökülmesi gereken cihazları olduğunda müşterilerimizin mağdur olmaması için yedek cihazı takıyoruz. Eskiden cihazı alıyor, fabrikaya gönderiyor, sıkıntıyı gideriyor ve tekrar gönderiyorduk. Bu, soğuklarda müşterinin bir hafta üşümesi demek... Şimdi yedeğiyle yer değiştiriyoruz.

Baymak'ın 280'in üzerinde servisi var. Bu büyük operasyonun hizmet kalitesini nasıl kontrol ediyorsunuz?

Öncelikle bölge sorumlusu ayda bir kez mutlaka bölgesindeki servisleri ziyaret ediyor. Böylece onları teknik ekibe kadar yakinen tanıyor, detaylara inebiliyor, yaptıkları işi düzelterek, iyileştirecek sorgulamaları yapabiliyor. Bu kontrol mekanizması artık daha etkin işliyor çünkü bölge sorumluları evrak işlerine boğulmuş değil. Oysa eskiden vakitsizlikten belki sadece tabelasının olup olmasına zor bakabiliyorlardı, artık sahada sorunu birer bir yaşıyorlar.

Diğer taraftan Baymak Müşteri Hizmetleri Departmanı, servislerimizin verdiği hizmetlerle ilgili müşterileri geri arayıp hizmet kalitesiyle ilgili deneyimlerini öğreniyor. Ve buradan aldığımız geri dönüşlerle servislerimizin bir karnesini çıkarıyoruz. Kaç şikayet geldi, neden geldi, servis sorunu ne kadar sürede çözdü gibi. Mesela bir servisle ilgili 15 şikayet geldi. Biz "0 hata" misyonu ile olaya yaklaşır, geçiş sürecimizde maksimum 3 şikayet olmasını bekliyorsak, neden bunun 3 olmadığını servisle birlikte sorguluyoruz. Bu durumlarda servisimize beklenen maksimum şikayet sayısını yakalayacak ölçüde yatırım yapıp kalifiye eleman çalıştırmasını istiyoruz. Ya da hemen başka bir servis yapılanmasına gidiyoruz.

Yeni yaklaşım servislerde nasıl bir karşılık buldu?

Bakın, eskiden servislerimize günlük iş hedefleri konulmuş ama nasıl yapacağı düşünülmemişti. Örneğin "100 işi yapacaksın" dendiğinde, oda ister istemez kabul etmiş. Gerçekten de 100 iş ona yönlendirildiği zaman realitede kaldıramayacağı bir iş yükünün altına

Biz servislerimize sadece Kombi, Termosifon, Kazan, Güneş Enerji Sistemleri veya ürün gamımızdaki diğer ürünler hakkında teknik eğitimler vermiyoruz. Yeni anlayışımız çerçevesinde Baymak Yetkili Servislerimiz hitabet, konuşma, kişisel bakımın da yer aldığı eğitimler alıyor.

girmiş. Belki kendisi de bu iş yükünü karşılayamayacağını farkında değildi. Elinden geleni yapıyor ama doğal olarak yetişemiyor. Artık biz servislerimizi tanıyor ve onları yapamayacakları planlamaların içine sokmuyoruz. Eğer bölgesindeki iş yoğunlaşır ve bölgesine yetemez hale gelirse hemen müdahale ediyoruz. Çünkü bu durum olumsuz geri dönüşleri artıracak ve müşteri memnuniyeti zafiyeti yaratacaktır. Dolayısıyla başka servisimizi ya da Baymak Merkez Servis'i bölgesine yönlendiriyoruz. Yeni anlayışımızda şu çok net: Servis bölgesinde işleyişine muktedir değilse başka servis oraya girer. Keskin çizilmiş sınırlar olamaz. İşine yatırım yapması ve büyümesi gerekiyor bu durumda. Ama yeterliliğini sağlayınca kadar bölgesine başka servis girer. Bu servisin işini kesmek değil destek vermektir. Diğer taraftan onlara geçmiş dönemde "hakkında çok şikayet var" deniliyordu. Servis de haklı olarak "şikayet neymiş, şikayeti yapanlar kimler" diye soruyor. Ama bizim verecek cevabımız yok. Böyle bir yaklaşım olmaz. Şimdi sistemden şikayetleri çekiyor ve servise yazılı olarak gönderiyoruz. Hazırladığımız formlar ile yazılı cevap vermesini istiyoruz. Servis de hatasını ve nedenini biliyor böylece kendini düzeltme şansı yakalıyor. Servisler de bu yaklaşımımıza cevap veriyor, iyileşmede böyle geliyor. Örneğin müşterilerinin memnuniyetini kontrol etmek için servislerimizin müşterileri aramalarını istiyoruz ama biz de arkasından tekrar arıyoruz. Bu nedenle servislerimiz de müşteri memnuniyetlerini en üst seviyede yakalayacak şekilde memnuniyet sağlıyorlar.

SERVİSLERİMİZİ GÜÇLENDİRMEK ÖNCELİKLERİMİZDEN BİRİ

İşlerini büyütmeleri konusunda nasıl destekler sunuyorsunuz?

Örneğin yedek parça ihtiyaçlarıyla ilgili onlara destek sağladık. Geçen yıl sezona hazırlık kampanyası yaptık ve ihtiyaç duydukları yedek parçalarla ilgili çok ciddi indirimler sunduk. Servisin stokunda yedek parçası varsa dayanağı güçlü oluyor. Yine dönemsel olarak bakım kampanyaları yapıyoruz. Burada da bakım araması yapmalarını isteyip bırakmıyoruz. Örneğin geçen haftalarda İstanbul ve çevresindeki servisleri topladık ve onlara müşteri ilişkileri yönetimi ve satış teknikleri konularında eğitim

BÜYÜK PROJE

Baymak servis altyapısına yönelik ciddi kaynak aktararak hazırladığı yeni yazılımını Nisan 2015'te devreye almayı planlıyor. Ücretsiz kurulacak bu yazılımla tüm servis süreci yönetilecek. Bu yazılım sayesinde servis yetkilisi el terminaline cihazın seri numarasını okuttuğunda her türlü bilgiye ulaşabilecek. Şöyle senaryolar kurgulanmış: Teknisyen sorunu anladı, çözmek için adım attı ama yedek parça ihtiyacı var. Parçanın maliyeti, müşterinin ne kadar ödeyeceği, parça teminin ne kadar süreceği gibi tüm detaylar yazılım üzerinden yönetilecek. Bu yapıyla müşteriye anında tahmini değil, net bir fiyat söylenecek. Çetin Bitirgiç, "Yazılım sonrası iş süreçleri basitleşecek. Evrak işleri dijitalle taşınacak ve otomasyon sağlayacağız. Nisan 2015 gibi yazılım süreci bitecek sonra kurulum başlayacak. Servislerin tablet ya da el terminali alımı ve buna adaptasyonu, eğitimler... Biraz daha zamana ihtiyacımız var bu konuda" diyor.

verdik. Bakımın da bir satış olduğunu ve bu işin nasıl yapacaklarını anlattık. Bunlar ufak dokunuşlar belki ama işlerini nasıl büyütecekleri konusunda bu tip yönlendirmelerin ciddi etkisini görüyoruz.

Teknik servislerin ürünü çok iyi bilmesi gerekiyor. Bu da ciddi eğitim gerektiren bir süreç. Bu eğitim ihtiyacını nasıl çözüyorsunuz?

Bölge sorumlusu arkadaşlarımız ihtiyaçları tespit ediyorlar ve ona göre bir eğitim programı oluşturuyoruz. Zaten bölge sorumluları tüm eğitimleri vermeye muktedirler. Bölge sorumluları belli dönemlerde sorumlu oldukları yerlerde bu eğitimleri veriyor. İlerde eğitimi bölge sorumlularının üzerinden alıp tek bir noktada birleştirmeyi ve eğitimleri sadece eğitim biriminin vermesini planlıyoruz. Denetim kısmı da ayrı bir yapı olacak. Eğitim ekibi bilgi aktaracak; bölge sorumluları iyileştirmeleri ve standartlara uyumluluğu sağlayacak; denetçi ise kontrol edecek ve servisin bir karnesini çıkaracak. Diğer taraftan bugün Baymak Merkez Servis'e katılan biri tüm ürünler hakkında detaylı teorik eğitim aldıktan sonra bir de saha eğitimi alıyor. Bu eğitimin toplamı üç ay sürüyor. Ancak bundan sonra gerçekten hizmet vermeye başlıyor. Bu konuda aceleci davranmıyoruz çünkü biliyoruz ki bu ekip ancak o zaman asli fonksiyonunu yerine getirebilecek, açığı kapatacak, servislere ağabeylik yapacak.

“

Bölge sorumlularımız, teknik ekibimiz şu kışın soğunda bile sahadalar. Ziyaretlerimiz aidiyetlerini kuvvetlendiriyor, güven yaratıyor. Servislerimiz de "artık size her zaman ulaşabiliyorum" diyor.

”



Baymak ile Yarım Asırlık Birliktelik

46 yıldır Baymak bayisi olan
İstanbul merkezli
İN-KA 2004'ün sahibi Yunus
Kalaycıoğlu ile Baymak
tarihine keyifli bir gezinti
yaptık. Kalaycıoğlu, 46 yıllık
iş ortaklığının bugünlerinde,
eski ticaret anlayışının tadını,
Baymak'ın yeni yönetimiyle
birlikte tekrar yakaladığını
söylüyor.

Istanbul merkezli İN-KA 2004'ün sahibi Yunus Kalaycıoğlu, kelimenin tam anlamıyla bir 'Baymak emektarı'. Kalaycıoğlu'nun, Baymak Ailesi'ne katılması 1969 yılına kadar uzanıyor. 46'ncı yılına giren beraberliğin ilk tohumları Yunus Kalaycıoğlu'nun memleketi olan Mardin'de atılmış. 1963 yılında babasının Mardin'de inşaat malzemesi işine girdiğini anlatan Kalaycıoğlu, takvim yaprakları 1969'u gösterdiğinde ise yarım asra dayanacak beraberliğin başladığını anlatıyor. O dönemin çiçeği burnunda şirketi Baymak'ın ürettiği santrifüj pompaların Harran Ovası'nda çok kullanılan bir ürün olduğunu hatırlayan Kalaycıoğlu, "Baymak yeni faaliyete başlamıştı. İlk siparişimizde, 100 adet santrifüj pompası isteyince dönemin genel müdürü Uğur Bey ve ekibi çok şaşırıldı" diyor.

İnşaat malzemesi sektöründe babası ile birlikte aralarında Türkiye'nin en büyüklerinin de bulunduğu 21 firmanın ana bayiliğini almışlar. Kalaycıoğlu, babasının "maaşlı mı olacaksın" diye karşı çıkmasına rağmen üniversite sevdasından vazgeçmemiş ve ondan habersiz girdiği sınavı kazanarak önce Adana İktisadi Ticari İlimler Akademisi'ne, bir yıl sonra da yatay geçişle İstanbul İktisadi Ticari İlimler Akademisine kaydını yaptırmış. Üniversite yıllarında Karaköy piyasası ile tanışınca da "Artık Mardin'e geri dönmem imkansızdı" diyerek hayallerinin peşine takılmış. İstanbul'daki ticaret hayatına 1972 yılında üniversite son sınıfıyken Bakırköy'de kiraladığı 50 metrekaare dükkanda başlamış. Kalaycıoğlu, babası ile birlikte aldığı 21 firmanın bayiliğini de buraya taşımış. Takvim yaprakları 1990 yılını gösterdiğinde ise diğer firmalarla olan bayiliklerini sonlandırıp sadece Baymak bayisi olarak iş hayatına devam etmiş.

Bugün Zeytinburnu, Demirciler Sitesi'nde Baymak Bölge Bayisi olarak faaliyetlerini sürdüren 'Baymak emektarı' Yunus Kalaycıoğlu, kurulduğu günden bu yana 'Baymak

Ailesi'nin bir ferdi olmaktan gurur duyduğunu söylüyor. İş hayatında çok eski olduğunun altını çizen Kalaycıoğlu, "Eski dönemde bir dürüstlük vardı. Firma bizi evlat gibi, biz de firmayı baba gibi görürdük" diyor. İş dünyasının uzun yıllardır bu güzelliğe hasret olduğunu anlatan Kalaycıoğlu, Baymak'ta yeni yönetim anlayışı ve bayilik politikasında yaşanan değişimin kendisine özlemi duyulan 'dürüstlük yıllarını' hatırlattığını söylüyor ve ekliyor: "Baymak'ın yeni yönetimi bayilere babalık yapıyor." Yunus Kalaycıoğlu ile yarım asırlık Baymak yolculuğunu konuştuk...

Baymak ile nasıl tanıştınız?

1963 yılında babam inşaat malzemesi işine girdi. Baymak ile tanışmamız 1969 yılına dayanıyor. Baymak, o dönemde santrifüj pompa üretiyordu ve bu ürün Harran Ovası'nda çok fazla kullanılıyordu. O dönem Baymak da bugünkü gibi büyük bir firma değil. Yeni faaliyete başlamıştı. Baymak'tan ilk sipariş olarak 100 adet santrifüj pompa aldık. Daha sonra Eczacıbaşı, Kale Seramik, Borusan bayilikleri de olmak üzere toplam 21 tane firmanın ana bayiliğini üstlendik. 1990 yılına kadar Baymak ürünleri toplam satışlarımızın sadece yüzde 5'ini oluşturuyordu. Çünkü o dönemde Baymak'ın ürün yelpazesi bugünkü gibi çok geniş değildi. 1990 yılında ise diğer bayiliklerin tamamını bırakıp sadece Baymak bayisi olarak iş hayatına devam ettim.

1969'dan bu yana Baymak ile tanışan ve ailenin ferdi olan birisi olarak şirkette son dönemde yaşanan değişimi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Fabrikadan yaşananlardan tutun da, bayi yapılanmasında yaşananlara kadar Baymak'taki değişimi çok olumlu görüyorum. Çünkü Baymak'ın yeni yönetimi, bu işi tıpkı özlemini duyduğumuz eski ticari zihniyet gibi yani "Bana dürüstsen ben yanındayım, dürüst değilsen yanından değilim" anlayışı ile ele alıyor. Bayilere yönelik bu şeffaf ve açık yaklaşım şirketin en eski bayisi olarak beni mutlu ediyor ve



Üniversite İçin Evden Kaçtım

İlkokuldan itibaren babasıyla birlikte çalışan Yunus Kalaycıoğlu, 1968 yılında ticaret lisesini bitiriyor. Bütün hayali üniversite okumak olan Kalaycıoğlu bu isteğini babasına iletiyor ancak "hayır" cevabı alınca pes etmiyor. Hikayenin gerisini Kalaycıoğlu'ndan dinleyelim: "Arap kökenli bir aileyiz. Babam bana Arapça dedi ki, "okursan maaş alacaksın." Arapça'da maaşın anlamı da "yaşamaz" demek. Ancak okumak konusunda ısrarcı olunca biriktirdiğim parayla babamdan habersiz İstanbul'a kaçtım. Yanımda iki arkadaşım daha vardı. O dönemde İktisadi Ticari İlimler Akademisi için sınavlar ayrı ayrı oluyordu. Biz İstanbul, Ankara ve Adana için sınava başvurmuştuk. Ancak İstanbul'daki sınavı maalesef kaçırmışız. Atlayıp Ankara'ya gittik. Ankara'da da testte ismimiz de çıkmayınca, hemen Adana'ya geçtik. Nihayet Adana'daki sınavı kazandık ve Adana İktisadi Ticari İlimler Akademisi'nin kapıları bize açıldı. Sınavı kazanınca sevinçten babama, "Babacığım, İktisadi Ticari İlimler Akademisi'ni kazandım" diye telgraf çektim. Telgrafi kahvede alan babam arkadaşlarına dönüp "Ben bu çocuğa okuma dedim. Bakın o, ne yapmış" deyip saymaya başlıyor; "İktisadi, Ticari, İlimler, Akademisi... Dört tane üniversite kazandı." Yani babam benim dört üniversite kazandığımı sanıyor."

KARAKÖY PİYASASIYLA TANIŞMAK

Üniversite ilk sınıfta not ortalamasını yüksek tutan Kalaycıoğlu, bu sayede ikinci sınıfta hayali olan İstanbul Ticari İlimler Akademisi'ne yatay geçiş yapıyor. Üniversitede okurken Kasımpaşa ve Karaköy'de çalışmaya başlayan Kalaycıoğlu, "Karaköy piyasası ile tanışmış ve çalışmış biri olarak Mardin'de bu işi yapmayacağıma karar verdim ve İstanbul'da ticaret hayatına atıldım" diyor.

gelecek açısından da bu yaklaşımı çok değerli buluyorum. Bizim sektörde firma ile bayinin, baba-oğul gibi olması gerekir. Baymak'ın yeni yönetim anlayışı işte tam da böyle.

Bu ne demek?

Yani Baymak, yeni yönetim anlayışıyla bayilere babalık yapıyor. Yani Ali'ye ayrı, Veli'ye ayrı davranılmıyor. Bayilere hak ettikleri değer verilmeye başlandı. Artık bayilerle birebir görüşmeler yapılıyor; derterimiz dinleniyor ve servislerle muazzam bir ilişki kuruluyor. Bütün bunlar firmanın sağlıklı büyümesi ve gelecek için çok ama çok önemli adımlar. Bütün bu değişim çerçevesinde bu firmanın en eski bayilerinden biri olarak biri olarak 2015 yılında şirketin çok daha iyi yerlere geleceğini düşünüyorum. Çünkü son zamanlarda şirkette bayi ve servis ağının daha da iyileştirilmesi yanında, ürünlerin ambalajlanmasından tutun da, nakliyatına kadar birçok konuda, bayiler için çok önemli iyileşmeler yapıldı. Bütün bu adımlar da Baymak'ı diğer firmalardan ayırıştırıyor ve daha iyi yere yerleştiriyor.

ARTIK MÜŞTERİLERDEN SERVİSE YÖNELİK ŞİKAYET ALMIYORUM

Servis hizmetlerindeki anlayış değişikliği nedir?

Yeni yönetim anlayışında servislere yönelik çok olumlu adımlar atılmaya başlandı. Yönetim bütün servislerimizle bire bir görüşüp sorunları ne ise çözme yoluna gitmeye başladı. Bunun yanı sıra servisler önemli eğitimlerden geçirildi ve eksikleri giderildi. Son dönemde atılan bu adımların meyvesini almaya başladık. Bir bayi olarak artık müşterilerden servislerle ilgili şikayet almamaya başladım. Diğer bayi arkadaşlarımda da durum aynı...

Bu durum sizlere (bayilere) nasıl yansıyor?

Firmaların ayakta durabilmesi için en büyük etken servisleridir. Müşterinin servis memnuniyetinin hızlı bir şekilde artması satışlarımıza da aynı hızla yansıyor. Çünkü servisten memnun olan tüketici o ürünü arar. Servisten memnun olmayan tüketiciler ise asla o ürünü almaz ve rakip firmaya kaçır. Dolayısıyla son zamanlarda, servislerin eğitimleri çok ciddi katkı yaptı.

BDR Themea'nın Baymak'ı satın alması sizi nasıl etkiledi? Ne tür avantajlarını görüyorsunuz?

BDR Themea'nın Baymak'ı satın alması teknoloji, ürün çeşitliliği, uzun vadeli planlamalar açısından kuşkusuz büyük avantaj. Ancak az önce de belirttiğim gibi bize asıl ivme kazandıran ve olumlu yansıyan gelişme Baymak yönetiminin servislerimizi daha da güçlendirmesi ve bayilere yönelik geliştirdiği yapılanmalar. Çünkü eğer servis kaliteniz iyi değilse ve tüketiciye iyi hizmet vermiyorsanız, sermayeniz ve gücünüz ne olursa olsun, hatta markanız altın da olsa, o marka batar. Bu iş kademe kademedir. Servisten başlayıp bayiye yansır.

SATIŞLARIMIZ GEÇEN YILA GÖRE ÇOK DAHA İYİ

Artan ürün çeşitliliği size rakiplerinizi karşısında nasıl avantajlar sağlıyor?

Baymak'ta hiçbir firmada olmayan geniş bir ürün yelpazesi var. Klima mevsiminde klima, hidrofor, kazan mevsiminde kazan, kombi mevsiminde kombi satıyoruz. Üstelik ürün çeşitliliği gün be gün artıyor. Piyasaya çok iyi hitap ediyor. Bu da biz, Baymak bayilerini diğer firmaların bayilerine göre ayrıcalıklı kılıyor.

Bu yılki satış hedeflerinize ulaştınız mı?

İnşaat sektöründen gelme olduğumuz için bu sektörden çok fazla çevrem var. Çoğunlukla satışlarımız tesisat işi yapan firmalara gerçekleşiyor. Depolarımızda bütün ürünleri bulunduruyoruz. Geçen yıla göre satışlarımız çok daha iyi. Ben 2015'in bu yıla göre çok daha iyi geçeceğine inanıyorum.

1963 yılından 1990 yılına kadar Türkiye'nin önde gelen markalarının bayiliklerini üstlenmişsiniz. 1990 yılından bu yana da sadece Baymak bayisisiniz. Yılların tecrübesi olarak bayi ve firma arasından nasıl bir ilişki olmalı sizce?

İnşaat sektöründe çok eski biriyim. Ticarete eski dönemde dürüstlük vardı. Bayi olabilmek için çok önemli kriterlere sahip olman gerekirdi. Firma, bayi yapacağı kişiyi önce araştırır, dürüstlüğüne bakardı. Ama bayi yaptığı zaman da, evladı gibi bakardı. Hal böyle olunca bayiler de rakip firmalar ile kıyasıya mücadele ederdi. Ama özellikle 1994 yılından sonra piyasada birçok şey değişti. 1994'ten 2010 yılına kadar firmalarda bayilere karşı, "Ben bayi yapayım, teminat alayım, çalışmasa da ben para kazanayım. Bayi ödeyemezse mühim değil o gider başkası gelir" anlayışı hakim oldu. Şu anda hala bazıları hariç birçok firmada benzer anlayışın sürdüğünü görüyorum. Bence büyük firmaların bayilerini, 'bu işini iyi yapıyor mu, ürünümü hızlı şekilde piyasaya aktarması için stoku var mı, tüm ürün çeşitleri var mı' diye bir elekten geçirmesi lazım. Bayi sayısından çok, iyi dağıtım yapabilmesi, ürünlerin stoğunu iyi tutabilmesi, başkasının malını satmaması gibi etkenlere önem verilmeli. Tabi bunlara göre de bayilere bölge ve yetki vermeli. Birçok firmada her gün bir kişi bayilik açıyor, bir kişi kapatıyor. Mesele bayi olmakta değil, o bayiliği yapacak kişiyi ilk başta doğru seçmekte... Özellikle bizim sektörde. Çünkü kötü bayi, iyilerin de işini bozuyor.

“

Yani Baymak, yeni yönetim anlayışıyla bayilere babalık yapıyor. Artık bayilerle birebir görüşmeler yapıyor; dertlerimiz dinleniyor ve servislerle muazzam bir ilişki kuruluyor. Bütün bunlar firmanın daha da sağlıklı büyümesi ve gelecek için çok ama çok önemli adımlar.

”

001 Numaralı İlk Termosifon

Kalaycıoğlu'nun Baymak ile birlikteliği bu kadar uzun yıllara dayanınca, şirketle ilgili tatlı anıları da paylaşmak istiyor. "O dönemde Baymak'ın ürün yelpazesi bugünkü gibi geniş değildi" diyen Kalaycıoğlu şirketin ilk çıkardığı 001 numaralı elektrikli termosifonu kendisinin satın aldığını anlatıyor. O dönemde Bakırköy'de hizmet veren Kalaycıoğlu şöyle devam ediyor: "Baymak elektrikli termosifonu

yeni çıkarmıştı. Baymak'tan görevli arkadaşlar bir numunesini getirdi. Babam elektrikli termosifonu görünce çok şaşırdı ve "Bomba bu. Elektriğe takarsan patlar" diye tepki verdi. Bu yüzden sipariş vermemiştik. Sadece hatırlar için o bir taneyi, yani 001 numaralı ürünü aldık. Ama aradan iki üç ay gibi bir süre geçti, termosifon değil ama ürünün satışları patladı."

“

15 Ekim'de petrol fiyatları 83 doların altına inerek uzun zamandır en düşük değerine geldi. Petrol fiyatlarında yaşanan bu düşüş, Rusya ve Venezuela gibi sorunlu petrol ülkelerini kötü etkiler ama Türkiye için bir avantaj.

”

Ekonomide BİZİNLER BEKLİYOR?

“İçeride hedef; döviz pozisyonu açığını mümkün olduğu kadar ama yavaşça azaltmak olmalı. Ayrıca iç tasarrufu da artırmalıyız.”



Amerikan Merkez Bankası (FED) üyelerinin kafa karışıklığı, küresel mali piyasalarda dalgalanmalara neden oluyor. Öte yandan Kuzey Irak ve Suriye'de yaşanan çatışmalar, jeopolitik riskin sürekli gündemde kalmasına yol açıyor. Bu iki konu, Türkiye ekonomisini baskı altında tutuyor. Tüm dünyada büyüme tahminleri aşağı doğru revize edilirken yabancı sermaye ihtiyacı olan Türkiye ekonomisi bu global konjonktürde kendisine yol bulmaya çalışıyor. Her ne kadar gündemdeki iç ve dış gelişmeler biraz karamsar bir tablo çizse de, Türkiye'nin en tanınmış ekonomistlerinden biri olan Doçent. Dr. Deniz Gökçe iyimserliğini koruyor. Türkiye'de finans dünyasında ve ekonomi medyasında geleceğe dönük yapılan yorumların, analiz veya çalışmayla elde edilmiş bilgilerle değil, korkular ve aşırı uç yorumlara bakılarak ve inanılarak verildiğini kaydeden Gökçe, bu nedenle genelde ortamda panik havasının hakim olduğunu söylüyor. Düşen petrol fiyatlarının Türkiye'nin avantajı olduğunu ifade eden Gökçe, tek dikkat edilmesi gereken noktanın enflasyon olduğuna vurgu yapıyor. Deniz Gökçe, Türk ekonomisinde bizleri nelerin beklediğini Baymaklife okurları için yorumladı...

ABD Merkez Bankası'nın faiz artırımlarına erken başlayacağı yorumları iyiden iyiye güçleniyor. Böyle bir durumdan Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkelerin olumsuz etkilenmesi bekleniyor. Türkiye'nin ekonomi yönetiminin bu duruma nasıl hazırlanması gerekiyor? FED'in faiz artırımlarından en az etkilenmek için neler yapılmalı?

Türkiye'de finans ve ekonomi medyasında geleceğe dönük ekonomik yorumlar, derin analizler veya detaylı çalışmalarla elde edilmiş bilgilerle değil, korkular ve aşırı uç yorumlara bakılarak, inanılarak verilir. Bu nedenle genelde panik ortalığa hakim olur. 22 Mayıs 2013 tarihinde Ben Bernanke konuştuktan sonra ülkemizde karalar bağlanmıştı ve mayıs ayı sonundan Aralık 2013'e kadar TL yüzde 10 değer kaybetti. Bunlara hiç gerek yoktu. Nitekim sonra FED'in kimseye aşırı zarar vermeyecek şekilde yavaş davrandığı ortaya çıktı. Aralık 2013'te

devalüasyon yüzde 30'a tırmandı ama FED nedeniyle değil -ülke içindeki siyasi gerilim nedeniyle. Bunu takiben kurun daha da ileri gitmesini engellemek için Ocak 2014 sonunda dramatik bir faiz artırımını yaptık. Bunların faturası da 2014 ikinci çeyreğinde ekonominin yavaşlaması oldu.

Ülkemizde kurdaki hızlı artışlar çoklukla iç veya dış siyasi gerilim sonrası olur. Hatırlayalım, dünyada Türkiye'den başka Cumhurbaşkanı ile Başbakan'ın birbirlerine Anayasa kitapçığı atarak kriz çıkardıkları başka bir ülke yoktur. 2001'de kriz, Başbakan'ın televizyona çıkıp "devletin tepesinde kriz var" beyanatı vermesi ile ortalığa döküldü. Yani bizde krizler çoklukla siyasi gerilim sonrası çıkar. Doğal sonucu da yüzde 25 kadar devalüasyonun kısa sürede yüzde 3 ila 4 arasında enflasyon artışı getirmesi olur.

PETROLDEKİ DÜŞÜŞ BİZİM İÇİN AVANTAJDIR

Bugün de benzer bir tablo söz konusu galiba?

Evet, bugün geldiğimiz noktada yine "FED likiditeyi daraltır ve ABD faizleri yükselirse biz gene mahvoluruz" korkusu var. Ama FED içinde negatif beyanat veren iki para politikası kurulu üyesi nisan ayı itibarıyla emekli oluyor. Birinin süresi doldu ve diğeri de istifa etti. Bu nedenle piyasaya negatif yorum verenler susturuldu denilebilir. Bu da faiz artırımının düşünülenden daha geç kalabileceği düşüncesini gündeme getirdi. Ekim ayının 15'ine gelindiğinde ABD'de uzun vadeli kamu kağıdı faizlerinin düşmesi ve bono değerlerinin artması gibi ilginç bir gelişme ortaya çıktı. Çünkü yurtdışında hakim olmaya başlayan düşünce, ABD daha iyiye gitse de, Avrupa'da gerçekleşen aşırı durgunluğun FED tarafından göz önüne alınacağı ve faiz artırımının yavaş ve temkinli gerçekleştirileceği fikriydi.

Türkiye oluşan bu yeni tablodan nasıl etkilenecek?

İçeride korkumuz ne? Sermayenin ülkemizden, faizi yükselen ABD'ye kaçması ve değeri düşecek olan bonolardan ve hisse senetlerinden zarar etmek. Yabancılar ise Türkiye'nin, Ukrayna ve Ortadoğu krizi gibi olgulardan aşırı etkileneceği ve petrol

Her Spor Dalında Aktifimdir

Deniz Gökçe sadece ekonomi kanalları izleyip, ekonomi makaleleri mi okur?

Deniz Gökçe'nin dizi izleyecek, televizyona takılıp kalacak vakti yoktur. Akşamları saat 10:00'da yatar, sabah 05:00'da kalkar, her gün gazete yazısını yazar. Akşam saatlerinde ana haberleri ve tabii bir de başta futbol ve basketbol olmak üzere spor müsabakalarını izler. Bir tek cumartesi günü akşam yemeğinde aile dostlarıyla beraber dışarıda yemek yer ve arada sırada da caz dinlemeye gider. Beş ayrı işte çalışan birinin fazla vakti yoktur.

Sporcu bir geçmişiniz var. Biraz bilgi aktarır mısınız?

Hem Türkiye'de hem de yurtdışında futbol oynadım. Üniversitede ise ligde basketbol oynadım. Dolayısıyla her spor dalında aktifim. Ama başkalarının aksine spor konusunda, seyretmek kadar kitap

ve araştırma okumayı çok severim. Ciddi bir spor kütüphanem vardır. Tüm olimpiyat ve dünya şampiyonalarına da gitmeye çalışırım. Spor müsabakalarına gittiğim her ülkede o ülkenin ekonomisini de yakından izleyerek bilgimi artırmaya çalışırım. O ülke hakkındaki ekonomi kitaplarını da yerinden toplarım.

Sinema ve müzikle araniz nasıl?

En sevdiğim filmler sosyal mesajı olan filmlerdir. Mesela "The Collector" veya Türkiye'deki adı ile "Korkunç Koleksiyoncu" gibi Terrence Stamp ve Samantha Eggar'ın başrolü oynadığı "William Wyler" gibilerini. Vakit bulduğum her boş anda kitap okuyorum. Son dönemde ekonomiye ilaveten biyografi ve tarih kitaplarını bolca okuyorum. Caz müziği severim, caz müziği koleksiyonum vardır.

ciddi bir tırmanış gözlemlendi. Birçok kurumun 2015 kur tahminlerinde 2.40 - 2.45 seviyeleri konuşuluyor. Siz kurdaki bu yükselişin kalıcı olacağını düşünüyor musunuz?

Petrol fiyatlarında düşüşün bir süre devam edeceğini öngörüyorum. Bu nedenle ve cari denge sorununun iç ekonomide alınan önlemlerle makul boyutta gitmesi düşünüldürse kur üzerindeki baskının azalacağı düşünülebilir. Kaldı ki, TL'deki değer kaybı büyük çapta euro'daki zayıflık nedeniyle değer kaybetmesi ve doların da ABD'nin toparlanması ve değer kazanması nedeniyle olmuştu. Şimdi petrol fiyatlarının düşmesinin bize getireceği rahatlama kuru aşağıya iter. Tabii Ortadoğu'daki sorunların büyümesi ve açık savaş ortamı olursa TL değer kaybına uğrar. Şu anda kur ne olur konusunda konuşabilmek pek mümkün değil.

ENFLASYON KUR ARTIŞINDAN KAYNAKLANIYOR

Mevcut ekonomik koşullar göz önüne alındığında Merkez Bankası'nın önceliği sizce ne olmalıdır?

Merkez Bankası'nın birinci önceliğinin enflasyon olması gerektiği kanunda açıkça belirtilmiş. İkincisi kurların aşırı dalgalanmasının enflasyonu en çok etkileyen faktör olduğunu biliyoruz. Bu nedenle Bakan Ali Babacan'ın önceliğinin artık cari denge değil, enflasyon olduğunu ilan etti. Enflasyon bence daha çok kur artışından kaynaklanıyor. Faizi çok düşürmemek gerek.

Son dönemde yakın tarihte hiç olmadığı kadar jeopolitik riskler söz konusu. Türkiye'nin sınırlarına kadar dayanmış bir savaş riski var. Bu jeopolitik gelişmelerin Türkiye ekonomisine piyasalar ve özellikle de ihracat açısından etkisi ne olur?

Jeopolitik risklerin etkisi zaten çoktan başladı. Rusya ve Irak'a ihracatın zayıfladığı dış ticaret verilerinde açıkça görülüyor. İngiltere'ye ihracat ise oldukça kuvvetli. Kaldı ki, savaş riski şu

fiyatının artabileceği gibi konulardan korkuyor. İçeride hedef döviz pozisyonu açığını mümkün olduğu kadar ama yavaşça azaltmak olmalı. İç tasarrufu da artırmalıyız. Ortadoğu nedeniyle ortaya çıkabilecek olası bir petrol krizinin endişesine de düşmemek gerekir. Farkındaysak 15 Ekim'de petrol fiyatları uzun zamandır en düşük değere geldi. Bu düşüş, Rusya ve Venezuela gibi sorunlu petrol ülkelerini kötü etkiler ama tersine bizim için avantajdır.

Son dönemde kurlar ve faizlerde



anda düşen petrol fiyatlarına kötü etki yapar ve bu da bizi oldukça etkiler.

Her ne kadar Eylül'de enflasyon beklentilerin çok altında gelerek yıllık bazda yüzde 8,86'ya gerilese de son aylarda en çok konuşulan konulardan biri. Siz enflasyon tarafında ciddi bir sıkıntı görüyor musunuz? Yoksa Eylül'deki düşüş eğilimi önümüzdeki aylarda da devam eder mi?

Enflasyon içeride siyasi gerilim artmazsa (kuru artırır) ve dışarıda da kara savaşı gündeme gelmezse (kuru artırır) ve petrol fiyatları da yükselmezse (cari denge açığını ve kuru zorlar) yavaş yavaş düşer.

EN BÜYÜK RİSK KARA SAVAŞI AVANTAJ İSE GENÇ NÜFUSUMUZ

Türkiye ekonomisi açısından gördüğünüz en önemli üç risk nedir?

Birincisi; Irak ve Suriye'de kara savaşına dahil olmamız. Bu ekonomik dengeleri bozar ve uzun vadede de bizi bölgede "kötü ülke" statüsüne iter, itibar kaybettirir. İkincisi; Ortadoğu sorunu nedeniyle ABD ve Avrupa ile zıtlaşmak. Bu bizi Kıbrıs olayları döneminde gibi yalnızlığa iter.

Üçüncüsü ise Türkiye'nin Avrupa'nın bir kere daha resesyona girmesi sonrası daha da düşük büyüme durumuna gelmesi riski. Bu tabii işsizliği artırarak cari dengeyi de yeniden bozarak bizi iyice zorlar.

Türkiye'nin ekonomik olarak en büyük üç avantajı nedir?

Birincisi; genç nüfusu! Bu, uzun vadede çok önemli bir faktör. İkincisi; her şeye rağmen toplum olarak ihracatı iyice öğrenmiş olmamız. Üçüncüsü; toplumumuz eskiden ekonomi bilmez hep siyasetle uğraşırdı. Şimdi ekonominin önemini anlamış bulunuyoruz. Bu çok önemli bir değişim.

Yılsonu kur beklentiniz nedir?

Ekonomi bilgisiyle hele global kriz ve potansiyel savaş ortamında döviz kurunu tahmin etmek mümkün değildir.

Deniz Gökçe kimdir?

Akşam Gazetesi köşe yazarı olan Deniz Gökçe bir yandan da Bahçeşehir Üniversitesi'nde ekonomi dersleri veriyor. Üniversite hocalığı, medyada ekonomi ve spor yazarlığı dışında hemen hemen her hafta birçok konferansta konuşmacı veya dinleyici olarak yer aldığını söyleyen Gökçe, "En büyük sorunum tabii ki zaman! Yedi gün çalışan biriyim!" diyor. Türkiye'nin uzun yıllardır en tanınmış ekonomistlerinden biri olan Gökçe, 1942 yılında doğdu. 1968'de Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nin İktisat-Maliye bölümünü bitirdi. Gökçe, yüksek eğitime ABD'de Georgia State Üniversitesi'nde devam etti. 1972'de lisansüstü, 1980'de yılında doktora derecesini aldı. Gökçe, 1981-1991 yılları arasında Boğaziçi Üniversitesi'nde yardımcı doçentlik, 1991-2007 arasında da doçentlik yaptı. Doç. Dr. Deniz Gökçe 2007'den bu yana Bahçeşehir Üniversitesi'nde öğretim üyeliği yapmaya devam ediyor. Çalışma alanları merkez bankaları ve finansal piyasalar olan Gökçe, uzun yıllardır yayınlanan ekonomi programı "Eko Diyalog" ayrıca spor yazarı ve yorumcusu olarak geniş kitleler tarafından tanındı. Gökçe'nin finansal ve iktisadi piyasalar üzerine yayımlanmış onlarca makalesi bulunuyor.

“

Türkiye ekonomisi açısından en önemli risk, Irak ve Suriye'de kara savaşına dahil olmamız. Bu ekonomik dengeleri bozar ve uzun vadede Türkiye'yi bölgede "kötü ülke" statüsüne iter, itibar kaybettirir. En büyük avantajımız ise genç nüfus...

”



Avrupa'da bir **ANKA KUŞU**

Alman futbolu tekrar dünyanın zirvesinde. Tabi ki ülkenin ligi, Bundesliga da... Genç oyunculara verilen önem ve sorumluluk, dolu tribünler, Avrupa arenasında futolseverlerin dikkatlerini yeniden Almanya'ya çekmelerini sağlıyor... Artan naklen yayın gelirleri çekişmeli ve yüksek kalitedeki Bundesliga maçları, İngiliz ligiyle olan makasın hızla kapanmasını sağlayabilir.



En fazla
şampiyon
olan takım

Bayern
Münich
24

Oyuncu-
ların yaş
ortalaması

24.7

En değerli
oyuncu
Thomas
Müller

50 Milyon
Euro

Her ne kadar 'futbolun beşiği İngiltere' denilse de, dünyanın en büyük golcülerinden İngiliz Garry Lineker'in, "Futbol, 22 kişinin oynadığı ve sonunda hep Almanlar'ın kazandığı bir oyundur" sözü, aslında dünya futbol tarihinin en kısa özeti. İngiliz efsane golcü, bunu, 1990 yılında İtalya'da düzenlenen Dünya Kupası'nın yarı finalinde, çok iyi oynamalarına rağmen Almanya'ya penaltı atışlarıyla elendikten sonra söylemişti. Ancak Lineker'in 'ahı mı' tuttu bilinmez, 90'ların ikinci yarısından sonra Alman futbolu hem kulüpler hem de milli takım düzeyinde adeta dibe vurdu. Bir yanda uluslararası arenada başarıya hasret kalınırken diğer yandan birçok kulüp maddi darboğaza girdi. Akabinde bir zamanların gözde ligi Bundesliga, Almanya dışında popülaritesini yitirmeye başladı. Kulüp bazında, Bayern Münih dışında hiçbir takım uluslararası arenada kalıcı başarılarına imza atamadı.

Almanya futbolunun yaşadığı durumu, İkinci Dünya Savaşı'nda yerle bir olan Almanya'ya benzetmek hiç de abartı olmaz. Ancak İkinci Dünya Savaşı'nın yaralarını çok hızlı saran ve kısa sürede hem ekonomik hem de siyasi olarak uluslararası arenada yeniden söz sahibi olan Almanlar aynı hızlı toparlanmayı futbol arenasında gösterdi.

12 YILDA YAPILAN 1 MİLYAR EURO YATIRIMININ MEYVESİ TOPLANİYOR

Özellikle 2006 yılından itibaren milli takım düzeyinde yakalanan sürdürülebilir başarılar, son yıllarda kulüpler bazında da yakalandı. Bu yüzdendir ki, Gary Lineker'in 25 yıl önce kaybedilen bir maçtan sonra yaptığı tespit, İngiliz golcüyü bir filozof muamelesi gördürecek kadar herkesin diline yeniden pelesenk oldu. Peki nasıl Almanya açık ara dünyanın en iyi milli takımına haline tekrar gelebildi? Veya başka bir ifadeyle



Robert Lewandowski



Thomas Müller



Mario Götze



Arjen Robben

En değerli takım 565 milyon euro ile Bayern Münich

(milyon euro)

Takım	Oyuncu sayısı	Yaş ort.	Piyasa değ.
Bayern Münich	27	26,5	564,4
Borussia Dortmund	30	25,4	344,4
FC Schalke 04	31	24,5	208,2
Bayer 04 Leverkusen	26	24,9	176,8
VfL Wolfsburg	28	25,6	174,4
TSG 1899 Hoffenheim	30	24,5	122,2
B. Mönchengladbach	26	25,8	119,4
VfB Stuttgart	28	24,4	98,8
Hamburger SV	29	25,2	80,1
1.FSV Mainz 05	30	24,8	79
Eintracht Frankfurt	29	25,4	76,2
Hertha BSC	29	26,4	74,6
Hannover 96	32	25	69
SV Werder Bremen	27	24,8	55
SC Freiburg	26	25,4	52,6
FC Augsburg	31	25,8	42,8
1.FC Cologne	25	25,4	41,3
SC Paderborn 07	28	25,7	22,4
Toplam (milyar euro)	512	24,7 yıl	2,4

Bayern Münih'in sınırsız maddi gücü tekelleşme getirir mi?

Bundesliga deyince akla ilk gelen takım hiç kuşkusuz Bayern Münih'tir. Barcelona'ya tarihinin en başarılı dönemini yaşatan İspanyol teknik direktör Pep Guardiola'nın Bayern'in başına geçmesi, takıma olan uluslararası ilgiyi biraz daha yukarıya taşıırken, 2013-2014 sezonunda cirosunu da 528 milyon euro'ya taşıyarak sınırsız bir maddi güce de ulaştı. Genç oyunculara verilen önem ve sorumluluk, dolu tribünler, Avrupa arenasında başarı... Peki Bayern'in sınırsız maddi gücü Bundesliga'yı tekelleştirerek bu imaja zarar vermeyecek mi? Takımın en önemli yıldızlarından Mario Götze ve Robert Lewandowski gibi yıldızlarının iki yıl önce Dortmund saflarında mücadele ettiği ve Bayern'in her sene en parlak yıldızlara sahip olmasının bir gelenek olduğu göz önüne alındığında diğer takımların bununla yaşamayı öğrendiği görülüyor. Haliyle bu durumun ligin karakteristik özelliklerini olumsuz etkilemesi pek mümkün gözüküyor. Futbol yorumcularını Bundesliga'nın küllerinden doğmasını sağlayan özelliklerini koruduğu sürece yükselişini sürdüreceğini düşünüyor. Bu sezon Şampiyonlar Ligi ve Avrupa Ligi'nde Bundesliga'dan beş takımın gruplarında başarılı bir şekilde devam etmesi de, sistemin geliştiği Avrupa'ya damgasını vurmaya devam edeceğinin en somut göstergesi.

bir Anka Kuşu gibi küllerinden nasıl doğdu? Bu sorunun yanıtının şifreleri, Almanya futbolunun ruhani lideri Beckenbauer'in 2002 Dünya Kupası sonrasında yaptığı bir açıklamada gizli. Türkiye'nin üçüncü sırayı aldığı 2002 Dünya Kupası'nda, Almanya finalde Brezilya'ya yenilerek ikinci olmuştu. Biz, kendimizi dünyanın en güçlü hatta en iyi üçüncü futbol ülkesi zannetme hatasına düşerken Beckenbauer "Dünya Kupası'nda ikinci olduk ama dünyanın en iyi ikinci futbol ülkesi değiliz. Bunu başarmak için acilen reform ve yatırım yapmamız gerekiyor" demişti. Bu açıklamadan tam 12 yıl sonra Alman milli takımı, 1998'den beri katıldığı Dünya Kupaları'nın tamamında beş gol yemeyen Brezilya'ya 29 dakikada beş gol atmayı başardı. Ev sahibi Brezilya'yı yarı finalde 7-1 yenen takımın yaratılması için Almanya Futbol Federasyonu ve kulüpler sadece altyapılara 1 milyar euro'ya yakın yatırım yaptılar.

SÜREKLİ DEĞİŞİK TAKIMLARIN SÜRPRİZ YAPTIĞI BİR LİG

Yeniden çizilen futbolun yol haritasında Bundesliga takımları pahalı transferler dönemini bitirirken tamamen özkaynaklarına ve altyapıya yöneldi. İyi yatırım yapılmış ve sağlıklı planlanmış altyapının meyvelerini de yeşil sahada bir bir toplamaya başladılar. Son beş Şampiyonlar Ligi finalinin üçünde Alman takımlarının oynaması, 2012-2013 yılı finalinde iki Alman takımının birbirine karşı mücadele etmesi bunun en güzel örnekleri. Milli takımlar düzeyinde ise son Dünya Kupası'nın şampiyonu olan Almanya, 2006 yılında dünya üçüncüsü, 2002 dünya kupası finalisti, Avrupa Şampiyonası'nda ise 2008'de final, 2012'de ise yarı final oynadı. Hem milli takım hem de kulüpler düzeyinde yakalanan bu başarılar sonrasında gelinek noktada Bundesliga yeniden Avrupa'nın en çok izlenen ve en kaliteli liglerinden biri haline geldi.

Altyapıdan yetiştirdiği yıldızlarla Bundesliga'da fırtına gibi esen B.Dortmund, Almaya Süper Kupa Finali'nde Bayern Münih'i 2-0 yenerek kupayı müzesine götürdü.



En değerli 15 oyuncunun 13'ü Bayern Münich'ten

(milyon euro)

Oyuncu	Takımı	Yaş	Değ.
Marco Reus	B. Dortmund	25	50
Robert Lewandowski	B. Münih	26	50
Thomas Müller	B. Münih	25	50
Mario Götze	B. Münih	22	48
Manuel Neuer	B. Münih	28	40
Franck Ribéry	B. Münih	31	38
B. Schweinsteiger	B. Münih	30	35
Mats Hummels	B. Dortmund	25	35
David Alaba	B. Münih	22	35
Javi Martínez	B. Münih	26	32
Philipp Lahm	B. Münih	30	30
Arjen Robben	B. Münih	30	30
Thiago Alcántara	B. Münih	23	30
Julian Draxler	Schalke 04	21	30
Jérôme Boateng	B. Münih	26	28

Evet. Taraflı tarafsız bütün futbol yazarlarının birleştiği gibi Bundesliga bir süredir Avrupa'nın en heyecan verici liglerinden biri ve bu sadece Bayern ve Dortmund'dan ibaret değil. Bundesliga'nın en öne çıkan özelliği sürprize ve çekişmeye fırsat tanması. Bundesliga'da daimi olarak yarışın içinde bulunan Bayern'in dışında hep değişik takımların sürpriz yaptığını, hatta bir sezon şampiyonluğa oynayan takımın ertesi sene küme düşmemek için çabaladığına sıkça şahit oluyoruz (Hoffenheim, Wolfsburg, Hertha Berlin). Bu sezon ligin yedinci haftasında Dortmund yedi puanla 13'üncü sırada yer alması da buna bir başka güzel örnek. 2004 yılında benimsenen atak futbolun tüm takımların kimliğine işlemesi sonucu gollü, heyecanlı maçlar ligin klasiği haline gelmiş durumda. Bu da güzel futbol izlemek isteyen taraftarların statları doldurmasını sağlıyor.

AÇIK ARA TİRÜBİNLERİN EN DOLU OLDUĞU LİG

Bundesliga maç başına 43 bin 700 seyirci ortalamasıyla açık ara statların en dolu olduğu lig olma özelliğine sahip. Bundesliga 2'de bile maç başına seyirci ortalamasının 18 bin 500 olduğu göz önüne alındığında (Bu rakam Türkiye Süper Ligi'nde 13 bin seviyelerinde) Almanya'da futbolun ne kadar sevildiğini ve önemli bir sosyalleşme aktivitesi olarak görüldüğü anlaşılabilir. Öyle ki kulüpler bazında maç başına seyirci ortalamasında da 80 bin 295 kişi ile Dortmund ilk sırada yer alırken Avrupa sıralamasında ilk 10 takım arasında altı Bundesliga takımı yer alıyor.

Bundesliga'da tribünlerin bu kadar dolu olması kulüplerin maç günü gelirlerini önemli derecede artırıyor. Bu da zaten astronomik transfer yapmayan ve altyapılarını birer futbolcu fabrikasına çeviren Bundesliga kulüplerinin maddi olarak yere sağlam basmalarını sağlıyor.

Kulüplerin finansal yapılarının sağlam olmasında kulüp gelirlerinin sağlıklı dağılmasının büyük payı var. Şöyle ki, Bundesliga kulüpleri, tüm gelirlerin yüzde 29'unu yayın havuzundan alıyor. Kulüpler bunun yanında reklamlardan yüzde 26 ve maç günü gelirlerinden yüzde 21 oranda kazanıyor. 2012-13 sezonunda 26 kulüp 2.6 milyar euro gelir sağlarken bu rakam 2013/14 sezonunda 2,75 milyar euro'ya yükseldi. Bu paranın 2,3 milyar euro'su ise Bundesligal kulüplerine ait. Bundesliga her ne kadar gelir anlamında Premier Lig'in çok gerisinde kalsa da, Avrupa'da en çok gelir yaratan ikinci lig konumunda. Öte yandan Almanya Futbol Federasyonu Bundesliga 1 ve 2'de bulunan 36 takıma bu yıl toplam 709,5 milyon euro para dağıtıyor. Bu rakamın 642 milyon euro'su Almanya içi tv gelirlerinden elde edilirken 67,5 milyon ise yurtdışı TV gelirlerinden oluşuyor.



Marco Reus

Baymak ile Fark Yaratmak

Baymak'taki 21'inci yılını kutlayan Başaran Isı'nın kurucusu Zekeriya Başaran, bu sürede 30 metrekaarelik bir dükkandan 47 kentte 185 münhasır bayisiyle faaliyet gösteren 25 milyon dolar cirolu bir operasyon kurdu.

Zekeriya Başaran, arkasında babası Ali Başaran'ın fotoğrafının bulunduğu Ankara, Ostim'deki ofisinde 25 yıl öncesine gidiyor. Babasıyla çalıştığı tesisat dükkanını, sonrasında doğalgaz işini öğrenmek için babasının yanından ayrılıp özel sektörde çalıştığı ve 1991'de aile işinin başına geçip Baymak bayiliği aldığı günleri hatırlıyor. Baymak'ın "özel statülü" bayisi Başaran Isı Sistemleri'nin kurucusu "tam 21 yıl oldu" diyor. Başaran'ın bu 21 yıllık Baymak serüveninde şirketi, 30 metrekaarelik bir bayiden bugün 2 bin 300 metrekaarelik alana inşa edilmiş bir plazada iş yapan, 47 kentte 185 münhasır bayisiyle faaliyet gösteren 25 milyon dolar cirolu bir operasyona dönüştü. Brötje/Baymak olarak Ankara dışında Kayseri, Samsun, İzmir'de üstlenen Başaran Isı bu sene başında bu listeye Adana'yı da ekledi. Yılda 24 bine yakın kombi satan 49 yaşındaki Zekeriya Başaran, "doğalgazın peşinden gittik" diyor, "Ankara'dan sonra İstanbul ve Bursa'ya gitti sonra Çorum'a ve ardından çevre illere geldi. Doğalgaz yakınlaştınca, Ankara dışına çıkmaya karar verdik. Sonra lojistik olarak uzak geldikçe yayıldık."

Baymak'taki 21'inci yılını kutlayan Zekeriya Başaran ile bu başarısının sırlarını ve Baymak'ın yeni dönemini konuştuk.

Doğalgaz işine nasıl girdiniz?

Tesisat, kalorifer baba mesleği. Babamın bu işi yapan bir dükkanı vardı. Yani mesleğe uzak değildim. 1988'de Türkiye'ye ilk doğalgaz Ankara'ya geldi. Özel sektör işi yapamıyor tabii. Çünkü Ankara'nın doğalgaz dönüşümü için krediyi İngilizler vermişti, o nedenle sadece EGO gözetiminde British Gas ile Kutlutaş ortaklığı dönüşüm yapabiliyordu. Ben de işi

öğrenmek için British Gas'ın kurslarına katıldım. 24 yaşındaydım, 20-25 kişilik bir ekibin şefi oldum ve Ankara'da 10 bine yakın dönüşüm gerçekleştirdim. Dolayısıyla doğalgaz ilk geldiği andan itibaren bu işin içindeyim.

Kendi işinizi ne zaman kurdunuz?

Aslında babam ayrılmamı istememişti, beraber çalışıyorduk. Onu, "gidip işi öğreneyim uzmanı olduktan sonra kendi işimizi yapalım" diyerek ikna ettim. Ama 1991 yılında kaderin cilvesi babam trafik kazasında vefat etti ve mecburen kendi işimizin başına geçtik. O dönemde özel sektöre de doğalgaz işi yapma hakkı verildi. Ben de taahhüt işleri yapmaya başladım.

Baymak ile nasıl tanıştınız?

Bana göre Baymak ile çalışmamız bir kaderdi. O dönem işin satış tarafında da olmak istiyordum. Birkaç markaya gittik ama ağır şartlar vardı, sermayemiz yok, teminat veremiyoruz. Ama Baymak bize bu fırsatı verdi. Tabi Baymak için de zor günlerdi. 1992'de konkordato ilan etmişti. O dönem sektörde işi bilen çok insan yoktu ve ben biliyordum. Baymak da benim gibi fırsat bekleyenlerle yükselmek istiyordu. 25 - 30 taneyle başladık ve bir yıl sonra 300-400 kombiye çıktık. Tabi ciddi gayret gösterdik. Balgat'ta başlamıştık. Çekirdeği oraya attık ve yaptığımız işler bize referans oldu. O memnuniyet markaya olan şüpheyi kaldırdı ve bölgede en çok satılan marka olduk. Başarılı olunca başkaları Baymak bayilik talebiyle gelmeye başladı. O dönem çok aktif olmayan iki bayi dışında sadece biz vardık. 1996'da Baymak'ın kendine ait alt bayilikler kurmaya imkan tanıyan "özel statülü bayi" sistemine katılmak istedik, bunu yapabileceğimizi anlattık. Bize güvendiler, inandılar. Biz de o inancı



boşa çıkarmadık. 1996'da özel statülü olduk ve yükselişimiz başladı.

İŞİMİZ: FELSEFİYİ TABANA YAYMAK

Özel statülü bir bayi olarak bu noktada nasıl bir rol üstleniyorsunuz?

Baymak doğru tabirle özel statülü bayiler aracılığıyla bayi kanalını özelleştirdi ve bizlere bir önem atfetti. Bizim rolümüz Baymak'ın stratejisi ve politikalarını tabana yaymak. Baymak bu işe temelinden başladı. Başka firmalar da sonradan denediler ama yürümedi. Çünkü bu yıllara yayılan bir süreç.

Tabi bizim içimizde kim başarılı oluyor? Bu işi stratejik olarak en iyi yapanlar büyüyor. Özel statülü olarak toptancı fiyatına mal alıp fiyat avantajı sağlamanın başarıyı getireceğini

düşünüyor. Hayır, fiyat avantajıyla mal almak başarı getirmez. Biz zaten toptancı değiliz, distribütörüz. Biz Baymak'ın tüm franchising sistemi içinde bütün politikalarını, felsefesini aktarıyoruz.

Bugün geriye dönüp geçen 21 yıla baktığınızda Baymak ile ortaklığınızın başarısını neye bağlıyorsunuz?

Ben hep başarı için farklı birşey yapılması gerektiğine inanırım. Ben 1997'de Balgat'ta 400 metrekarelik plaza açtım. Kimsede yoktu ve çok ses getirdi, olay oldu. Ama bunu yapmamı söyleyen Baymak'tır. Şirket o dönem plaza sistemine geçmek istediğini söyledi, projeye de ilk adapte olanlardan biriydik. Ve bunu hep devam ettirdik. Burası plaza şeklinde. Samsun, İzmir, Adana, Kayseri'deki bölge müdürlüklerimiz de... Sonra tüm

Zekeriya Başaran, "Markaların başarılı olması için bayiler çok önemlidir. Bayi eğer müşteriyi memnun ederse markayı yükseltmek daha kolaydır. Ama kaliteli bayi teşkilatınız yoksa iş zorlaşır" diyor.



FARK YARATMAK

Zekeriya Başaran en başından itibaren başarının hep fark yaratabilmekle bağlantılı olduğu felsefesiyle hareket etti ve kurumsal bir şirket oluşturmaya odaklandı. 1996'da işe başladıklarında hemen departmanlar kurmuş şirkette ardından bilgisayar altyapısını kurup yazılım hazırlatmış. "Hala 1997'de yaptırdığımız özel çek senet finansmanı yazılımı kullanıyoruz" diyor Başaran, "o zaman yazılımcı bulmak zor, tapu kadastroda kardeşimin arkadaşı vardı. Akşamları vakit ayırıp bir yazılım hazırladı. Bugün en üst yazılımları da kullanıyoruz ama sektör paket programları bile kullanmazken bu işe girdik çünkü işin sağlam temelleri olması gerektiğine inanıyorduk." Yine o yıllarda araçlar satın alıp güçlü bir pazarlama ekibi kurmuş. Ve kimsenin yapmadığını yapıp müteahhitlere ürün satmış. Çalışanların ve bayilerin eğitimine özel önem vermiş. Hatta 90'ların sonunda açtıkları deponun bir katını eğitim ve merkezi sistem teknik uygulama alanı haline getirmiş. "Doğalgaz geliyordu ve işi bayilere öğretmemiz gerekiyordu. Sadece lojistik, fiyat listesi tabela asmak değil, bir tüccar olarak nasıl ticaret yapabileceğini anlattık. Yeri geldi yazılım yeri geldi finansman desteği verdik ki, hala veriyoruz. Bu, çok önemliydi büyümemiz için." Zekeriya Başaran, iş felsefesini ise dört ayaklı bir masaya benzetiyor. "İlk ayak tekniktir. Diğer pazarlama. İkisi de beceridir, iyi yaparsanız sonuç alırsınız. Finansman üçüncüsüdür. Karlılık, sermaye bunları yönetebilirsiniz, ilerlersiniz. Dördüncüsü işletmedir. Burada bayinin işletmeciliği bilmesi gerekir. Bu dört ayak sağlam değilse ayakta kalamazsınız."

bayilerimizden "münhasır" olmalarını istedik. O dönem herkes çok fazla marka satma peşindeyken biz ısrarcı olduk bu stratejide ve bayilerimizden de bunu istedik. Bu işin profesyonelliği münhasırlıktır. Markaya hakim olamazsan, satamazsın katalog üzerinde. Münhasırlığın en başından itibaren iyi olduğuna inandık. Karşılığında aile kavramıyla yaklaştık, iş ve teknik bilgi hatta finansman konusunda hep destek olduk. Sadece bayilik vermenin, tabela asmanın yeterli olmadığını anladık.

Bu noktada Baymak'ta hiçbir zaman bayilerine bir tesisatçı ya da satıcı olarak yaklaşmadı. Baymak'ın başarısında bu çok önemlidir çünkü çoğu marka böyle bakar bayilerine. Başka markalar bayisini ürün satan tesisatçı olarak görür, sadece ne kadar ürün satılmasına bakar. Bazıları tüketici memnuniyetine odaklanır ve yatırımını sadece ona yapar. Reklamını yapar, tüketiciye hediye verir, "müşteri gelsin, ben zaten satarım" diye bakar, bayiye ya da tesisatçıyı da zaten satmak zorunda görür. Baymak ise bayisini tesisatçı olarak değil, tüccar, ticaret erbabı olarak görür. Bu nedenle Baymak, kampanyalarında ve stratejisinde bayileri merkeze alır. Son Ankara kampanyasında olduğu gibi tüketicide talebi yaratır ama bayileri üzerinden...

BDR Thermea satınması sonrası Baymak'ta büyük bir değişim yaşanıyor. Bu değişimin işleriniz üzerinde nasıl bir etkisi oldu?

Bu tarz büyük satınalmalar, birleşmeler hep sancılıdır. Baymak da bir buçuk yıllık bir satış süreci geçirdi ve bizler de bu süreçten kuşkusuz etkilendik. Özellikle servis konusunda. Servis, satış için olmazsa olmaz derecede kritik bir konudur. İş ürün satmakla bitmez, eğer servis memnuniyeti yoksa ürün ne kadar kaliteli olursa olsun tüketicuyu çekemezsiniz. Bu dönemde servis konusunda çok fazla şikayet alıyorduk. Ama BDR Thermea sonrası, Ender Bey'in işin başına geçmesiyle doğru bir politika izlenmeye başladı. Ender Bey ilk olarak servis konusuna eğildi. Aldı, yetkili servisleri Kuzey Kıbrıs'a götürdü ve bu toplantının sonrasında çok ciddi bir iyileşme yakalandı. Tüketici şikayetleri konusundaki bir anda tablo değişti. Hatta biliyorsunuz, çok yeni ödül aldık.

Servislerin iyileştirilmesinin işler üzerinde nasıl bir etki yarattı?

Yeni çıkan yasayla 2 bin metrekarenin üzerindeki konutlarda kombi yasaklandı. Ve şu anda Baymak olarak merkezi sistem işlerde geçen seneye göre yüzde 100'ün

üzerinde büyüyoruz. Çünkü servis işini çok iyi yapmaya başladı. Örneğin merkezi sistemdeki markamız Lectus tamamen servise bağımlı bir ürün. Asıl iş sattıktan sonra başlıyor çünkü kazan dairesine kuruluyor ve otomasyonlu bir ürün. Eğer servis yetersizse satamazsınız. Servis bizi bu şekilde desteklemeseydi, bu büyümeyi yakalayamazdık.

Baymak'taki değişimin bayiler üzerindeki somut etkilerini anlatırmısınız?

BDR Thermea sonrası ve Ender Çolak Bey'in yeni yönetim anlayışıyla birlikte öncelikle kurumsallık arttı ve en önemlisi karşılıklı diyalog, etkileşim üst seviyeye çıktı. Bayiler olarak kendimizi daha rahat ifade ettiğimiz ve sonuçlarını daha hızlı gördüğümüz bir dönem başladı. Fikirlerimize ve önerilerimize daha hızlı cevap alıyoruz. Diğer taraftan Baymak artık gelecekle ilgili planlarını, stratejilerini bizimle içtenlikle ve büyük bir şeffaflıkla paylaşıyor, hedefler konusunda da daha istikrarlı yaklaşıyor. Bu, biz bayilerin geleceği planlaması açısından çok önemli hususlar.

Diğer taraftan ürün kalitemiz ve ürün gamımız rakiplerimizle kıyaslanamayacak seviyede genişledi ve güçlendi. Bugün "idee" dediğimiz kombimizin piyasada muadili yok, aynı şekilde Lectus'lar... Piyasanın en kaliteli ve en iddialı cihazlarıyla satışlarımız, başka markaların bayilerini katlayacak oranda artıyor. Üstelik Baymak bizi bu süreçte sürekli yeni kampanyalarla besliyor. Örneğin Ankara'daki dönüşüm kampanyası. Çok iyi bir zamanlamayla geldi. Baymak hep ilkleri yapmıştır, burada da rakiplerin aklına bile gelmeden hızlı bir şekilde başladı. Başarı da böyle çıkar.

Sizce Baymak'taki değişim bundan sonra hangi alanlara odaklanmalı?

Ürün kalitemiz çok yükseldi. Şimdi aynı şekilde bayi kalitesinin de yükselmesini arzu ediyoruz. Görüntü olarak, teknik kadro, mağaza olarak daha profesyonel hizmet verebilecek bir yapıya ihtiyaç var ki zaten buna yönelik çalışmalar başlatıldı. İnaniyorum ki bu gayretlerin sonuçlarını beş altı ay içinde göreceğiz. Bakın, bugün Ankara'da bir dönüşüm kampanyasına başladık, bu



sadece bayiler üzerinden yapıyor. Bayi böylece farklı olduğunu görüyor. Teknik destek, reklam her türlü avantajı sağlıyorsunuz, nihayetinde onlardan da büyümesini ve yatırım yapmasını beklersiniz. Biz de bayilerimize bunu anlatıyoruz. Artık Baymak ve Başaran olarak kalitelerini yükseltmelerini, hak ettiğimiz pazar paylarını almalarını bekliyoruz.

Bu sene Başaran ısı olarak büyüme beklentiniz ne yönde?

Biz Baymak ile birlikte 1993'ten bu yana dört büyük kriz atlattık. Her sene satış adedi ve ciro grafiğimiz hep yukarı yönlü oldu. Aşağı yönlü veya düz çizgi göremezsiniz. Bu seneye de yüzde 25 büyüme hedefiyle başladık ama zor görünüyor. Sezon olmasına rağmen sektörde durgunluk var. Bütün sektörler geçen seneyi korumayı başarıyor. Yine de bu sene yüzde 15'in altına düşmeyeceğimizi öngörüyoruz.

Kombi özelinde sizce mevcut pazarlar nasıl bir büyüme vaat ediyor? Sürdürülebilir bir potansiyeli var mı?

Türkiye'de pazar büyük. Örneğin Ankara'ya 1988'de ilk doğalgaz geldiğinde bayiler, "üç beş sene ekmek yeriz" diyorlardı. Şimdi yıl 2014 ve biz 500 bin değişimden bahsediyoruz. Ankara'da her yıl 70 bin kombi satılıyor. Dolayısıyla bu, uzun yıllar para kazanılacak bir iş. Bakın teknoloji sürekli değişiyor, idee diye bir ürünümüz var ki yeni nesil bir cihaz.



Kendi elektriğini üretiyor

Çok fazla yeni fırsatlar var. Bugün fotovoltaik'ten bahsediyoruz. Örneğin bu plazamızın elektriğini bu şekilde elde ediyoruz. Güneş dolu bir ülkeyiz ve bu alan çok bakır. Kanunu bile geçen sene çıktı. Biz 35 bin lira harcadık, geçenlerde baktım, bir yılda 10 bin lirayı geri almışız. Üç - beş senede yatırımı geri alacağız. Diğer yandan ısı pompaları hidroforlar vs... geliyor. Bu teknolojiler devlet tarafından da teşvik ediliyor. Dolayısıyla kesinlikle yapacak çok iş var.

Uzlaşının kenti. MARDİN



baymaklife
30
Kasım-Aralık 2014

Dünyada Mardin ressamı olarak tanınan ünlü ressam İsmet Yedikardeş hiç kuşkusuz şehrin en önemli figürlerinden biri. Dünyanın dört bir yanında açtığı sergilerle gerek şehrin gerek de Türkiye'nin tanıtımına büyük katkı sağlayan ünlü ressam, 2004 yılında Galler Prensi Charles özel uçağı ile Mardin'e geldiğinde "Mardin'de Hoşgörü" adlı eserini Prens Charles'a hediye etmişti.



Baymaklife'in bu ayki gezi durağı yine Güneydoğu'dan... Bu kez dünya üzerinde kurulan ikinci kent olan ve UNESCO tarafından koruma altına alınan Mardin'deyiz... Uzun yıllar boyunca değeri bilinmeyen ve belki de bu sayede ev sahipliği yaptığı medeniyetlerin, dinlerin eserlerini ve kültürlerini korumayı başaran Mardin aynı zamanda bu topraklardaki tüm farklı inançtaki insanların birarada yaşayabildiklerinin de şahitliğini yapar.

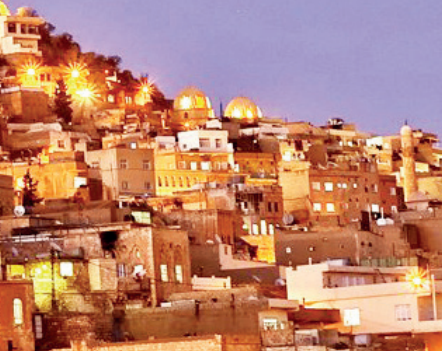
Kent tarihi çarşıları, yüzyılların izlerini taşıyan eserleri, taşları ve dar sokaklarıyla gezi kitaplarında da kendine yer bulur. Ama Mardin, asıl sakinleriyle gerçek bir hikaye olabilir. Mardin'de çayın demi misafirin kıymetidir; ikram edilen çay ne kadar demli ise o kadar kıymetlisinizdir bu otantik şehirde.

O nedenle her içtiğiniz çay size biraz acı gelir.

Diğer taraftan kentte biraz dolaştığınızda taşın ne kadar güzel olduğunu anlarsınız. Taşlarıyla meşhur olan şehirde zaten, başta eşsiz güzellikteki evler olmak üzere bütün yapılar da Mardin'e özgü taşlarla yapılmıştır.

Mezopotamya Ovası'nın bitiminde, dağın güneye bakan yamacında kurulan Mardin, yöre halkının deyimiyle "Gündüz mezarlık, gece gerdanlıktır." Zamanın durduğu Güneydoğu'nun bu mistik kenti, farklı inanışlar paralelinde, sanatsal açıdan da tarihi değeri olan camiler, türbeler, kiliseler, manastır ve benzeri dini eserler barındırır. Mezopotamya'nın en eski ve Türklerin Anadolu'daki ilk duraklarından biri olan şehir

Uzun yıllar boyunca değeri bilinmeyen ve belki de bu sayede ev sahipliği yaptığı medeniyetlerin, dinlerin eserlerini ve kültürlerini korumayı başaran Mardin aynı zamanda bu topraklardaki tüm farklı inançtaki insanların birarada yaşabildiklerinin de şahitliğini yapar.



Deyrulmur Manastırı (Mor Gabriel) Midyat'ın 18 km. doğusunda olup, Savurlu Mor Samuel ile Kartminli Mor Şemun tarafından MS.397'de inşa edilmiştir. Dünyanın ayakta duran en eski Süryani Ortodoks manastırıdır.

Aznavur Kalesi



Mardin'in dar sokaklarında gezerken kendinizden geçiyor-sunuz. Aman dikkat, her an arkanızdan bir eşsek gelebilir.

hakkındaki en eski tarihi belgeye M.Ö. 1305-1274 yıllarında rastlanır.

NERELER GEZİLİR?

Dünyanın ikinci sit alanı olan açık hava müzesi tadındaki Mardin'de gezilecek çok sayıda müze ve öğren yeri bulunuyor. Hepsini birarada yazmak da zor, yapmak da... Ama ilk 10 listenizi şöyle yapabilirsiniz: Deyrulmur (Mor Gabriel) Manastırı, geleneksel Mardin evleri, Firdevs Köşkü, mağaralar, Mardin Kalesi, Meryem Ana Manastırı, Aznavur Kalesi, Arap (Azap) Camii, Mardin Müzesi, Dara Ören Yeri...

Bir de yapabilirsiniz Midyat'ı görün. Kente yaklaşık 1,5 saat uzaklıktaki Midyat, evleri, taş konakları, kemerli geçitleri, minare gibi yükselen çan kuleleriyle Süryani

kiliselerinin bulunduğu bir Ortaçağ kentini andırır.

YAPMADAN DÖNME

Mardin Müzesi, Deyrulzaferan Manastırı ile Kasımpaşa Medresesi görmeden, Badem şekeri, leblebi, ceviz sucuğu tatmadan, Telkari'den gümüş işleme almadan, Kiraz Festivali'ne gitmeden dönmeyin...

NE ALINIR?

Yolunuz Mardin'e düşerse size tavsiye yanınıza mutlaka boş ve büyük bir çanta almanız. Telkariler (gümüş işleme), bakır ürünleri, yöreye özgü pek çok bitkiden üretilen sabunlar, takunya, badem şekeri, cevizli sucuk, peksimet, dağlı leblebi, yöresel çörek, Süryani şarabı Mardin'den alabilecek yöreye özgü başlıca hediyelikler.



Mardin'in dünyaya nam salmış telkarilerinden (gümüş işleme) almadan dönmeyin.



Kitle raha

Mardin'in çok özel yöresel yemekleri var. Özellikle kibbe (ışkembe dolması), ikbebet (içli köfte), ırok, semburek, kitle raha (Süryani içli köfte), etli dolma, çiğ köfte, keşkek, zerde, cevizli sucuk, helva çeşitleri, cevizli tatlılar yenilebilir.

Büyük Projelerin Çözüm Ortağı

Baymak, Lectus duvar tipi yoğuşmalı kazanların liderliğinde hem büyük projelerin adeta göz bebeği haline geldi hem de merkezi sistem projelerde pazar lideri oldu.



konut sektörünün önemli oyuncularının yanı sıra otelcilik sektörünün de devleri tercihlerinin Baymak'tan yana kullanıyor. Son yılların en hızlı büyüyen ve gözde markası olan Rixos Grubu, sıcak su

Otelcilik devinin tercihi Lectus



üretimi ve havuz ısıtması için Baymak ürünlerini tercih etti. Grubun en büyük tesisi olan Antalya, Kemer'de bulunan 1.094 odalı ve 3.100 Kişilik Rixos Sungate otelin enerji tasarrufu sağlayacak yüksek verimli ürünlere geçmesi amacıyla başlattığı projede Baymak Lectus duvar tipi yoğuşmalı kazan ve Baymak hava kaynaklı ısı pompaları kullanıldı. 1.100 oda kapasitesine sahip Rixos Sungate otelde, üç farklı kazan dairesinde toplamda 46 adet Lectus duvar tipi yoğuşmalı kazan ve üç farklı noktada hava kaynaklı ısı pompası kullanıldı.

İşletmenin ana kazan dairesinde 39 adet 115 Kw (4,49 Mw) Lectus yoğuşmalı kazana yer verildi. Hamam ve sauna bölgesi için iki, personel lojmanı için ise beş 115 Kw Lectus tercih edildi. Presidential Villa bölümünde bir adet 14 Kw Spa ve 20,4 Kw Monoblock (Kullanım Suyu) ısı pompası kullanıldı. Yine Rixos Premium Göcek otel şantiyesinde bu yıl "exclusive villa" bölgesine iki adet 43 Kw ısı pompası, lojman bölgesi ve Spa merkezini döşemeden ısıtmak için de 20,4 Kw ısı pompası tercih edildi.

BEYKALE / Bey Kasrı Konakları



Baymak Bey'in Kasrında

Beykale ve Beykule İnşaat Girişim Ortaklığı'nın İstanbul, Beylikdüzü'nde geliştirdiği ilk projesi olan Bey Kasrı Konakları da Baymak'ın geniş ürün gamını tercih eden gayrimenkul

şirketlerinden biri. İstanbul, Beylikdüzü'nde 35 bin metrekare alana inşa edilen ve 332 konuttan meydana gelen Bey Kasrı Konakları'nda sekiz adet Baymak Magnus yer tipi yoğuşmalı kazan kullandı.



Evimizin tercihi

70'inci yılını karşılamaya hazırlanan köklü ve güvenilir bir inşaat şirketi olan Pekdemir İnşaat'ın dev projesi "Evimiz Kocaeli" de Baymak markalı cihazların kalitesine ve güvenilirliğine emanet. Kocaeli'nin yatırım değeri hızla yükselen Başiskele bölgesinde, 122 bin 500 metrekarelik alan üzerinde tamamı dört katlı bloklardan oluşan, Pekdemir İnşaat'ın 70'inci yıl gurur projesi olarak nitelendirdiği Evimiz Kocaeli projesinde 936 adet konut bulunuyor. Proje kapsamında 936 adet Baymak Eco 5 kombi ve 4300 mtül panel radyatör kullanıldı.



Körfezin İncisinde Baymak İmzası

İzmit'in Körfez ilçesinde bulunan Körfezkent 3, daha önce yine Emlak Konut tarafından yapılmış Körfezkent 1 ve 2'nin komşusu. İzmit körfezi manzarasına sahip projede peyzaj alanlarına oldukça geniş yer ayrılmış. Körfezkent 3 kapsamındaki sosyal tesisin yanı sıra çocuk parkları, spor, dinlenme ve piknik alanları, yürüyüş yolları, süs havuzları, açık-kapalı otopark bulunuyor. 170 adet 115 kW duvar tipi yoğunmalı Lectus kazanların kullandığı Körfezkent3, 24 konut, iki ticari ünite ve toplam 776 daireden oluşuyor.



Isıtmada 'Prestij'

Merkezi sistem ısıtma sistemlerinde Baymak'ı tercih eden kurumlar arasında gayrimenkul sektörünün önemli oyuncularından biri olan Bakyapi Group da yer alıyor. Bursa merkezli Bakyapi Group'un İstanbul'da bulunan ilk projesi olan İstanbul Prestij Park Konutları'nda, sektörünü lideri ve en prestijli markası Baymak'ın Lectus 115KW duvar tipi yoğunmalı kazanları tercih edildi. Yani şirket projenin ısıtma sisteminde yaptığı tercihle de ismi gibi 'prestij' demiş oldu. 103 dönüm üzerine 26 blok 2 bin 392 daireden oluşan İstanbul Prestij Park konutlarının lansmanı hatırlanacağı gibi spor dünyasının tanınmış ve renkli isimleri Erman

Toroğlu ve Yılmaz Vural tarafından yapılmıştı. Bu dev projede bulunan 26 blok ve sosyal tesislerde toplam 233 adet Baymak Lectus 115KW duvar tipi yoğunmalı kazan kullanıldı. Baymak Lectus duvar tipi yoğunmalı kazanlar ile oluşturulan kaskad sistemlerde, tek bir kaskad kontrol ünitesiyle ara modüllere ihtiyaç duyulmadan 15 adet yoğunmalı duvar tipi kazan kontrol edilebiliyor. Böylece çok büyük kapasitelerde dahi kurulan Baymak kazan sistemleri, üstün otomasyon teknolojisi sayesinde sadece bir dairenin ısıtma kapasitesine kadar inebiliyor ve yüzde 111, 3 olan verimine ek olarak yakıt tasarrufunu en üst noktaya taşıyabiliyor.

Asıl Hizmet SATIŞ SONRASINDA

260'ın üzerinde yetkili servis ve binin üzerinde konusunda uzman, eğitimli servis teknisyeniyle Baymak satış sonrası hizmetlerde başlattığı büyük değişimin meyvelerini toplamaya başladı.



Bir internet sitesin yaptığı araştırmaya göre Türkiye'de tüketiciler bir ürün satın almadan önce internet'te o marka veya ürünle ilgili ortalama altı yorum okuyor. Moda tabirle 'googlelamak' bir ürün hakkında diğer kullanıcıların deneyimlerini -çoğunlukla da olumsuz- önünüze seriveriyor. Satın alma, satış sonrası, kullanım ve servis bu yorumların ana eksenini oluşturuyor. Dolayısıyla

sosyal medyada, forumlarda paylaşılan yorumlar, bir markanın imajı için doğrudan bir izlenim oluşturuyor. Buna paralel olarak yapılan araştırmalar tüketicilerin tekrarlanan satın almalarında, karar verirken en önemli faktörün satış sonrası verilen hizmetin şekli, kalitesi ve yaşadıkları deneyim olduğunu ortaya koyuyor.

BDR Thermea ile yolların kesiştiği

günden bu yana pek çok değişime imza atan Baymak, bu anlamda satış sonrası hizmetlerde özellikle de servis konusunda son bir buçuk yılda büyük bir ilerleme yakaladı. 2013'te tam birleşme sonrası yapılan atılan ilk adımlardan biri Baymak servislerini, Kuzey Kıbrıs'ta biraraya getiren toplantıydı.

YENİ SERVİS YAZILIM YATIRIMI YAPILDI

Müşteri memnuniyetini merkeze alan Baymak'ın yeni yönetim anlayışı, 2014 yılında satış sonrası hizmetlerde ciddi iyileştirmelere gitti. Öyle ki, 2014 yılı içerisinde satış sonrası hizmetler bünyesinde 800 saat teknik ve idari eğitim yapıldı; bin 200 yerinde denetim ve 100'ün üzerinde koordinasyon toplantısı gerçekleştirildi. Bütün bu emeğin karşılığında şirket ödül alırken Baymak bayileri de "Artık tüketiciden şikayet almıyor. Bu da bizim işlerimize çok olumlu yansıyor" diyerek memnuniyetlerini dile getiriyor. Yetkili servislerine ve satış sonrası hizmetlere büyük önem veren Baymak yönetiminin bu alanda rehavete girmek gibi bir niyetinin de olmadığı gelecek planlarında görülüyor: 2015 yılı için 2014'e göre denetim sayısı ve eğitimler artırılacak. Bunun yanı sıra son teknolojiyle geliştirilen yeni servis yazılım yatırımı da 2015 içinde hayata geçirilecek. Şirket bu yatırımla satış sonrası hizmette anlayış farkını bir adım daha öne taşıyacak.

BİNİN ÜZERİNDE EĞİTİMLİ TEKNİSYEN HER AN SAHADA

Baymak Ailesi bünyesinde 260'ın üzerinde yetkili servis ve binin üzerinde konusunda uzman, eğitilmiş servis teknisyeni bulunuyor. Ve bu sayı her geçen gün artıyor. Baymak, Türkiye'nin tüm illerinde ve birçok ilçesindeki yaygın yetkili servis ağıнын yanı sıra, tüketiciler 444 0235 müşteri hizmetleri hattından haftanın 7 günü, günün 24 saati kesintisiz ulaşarak, satış öncesi ve satış sonrası taleplerine yanıt veriyor. Baymak'ın yeni yönetim

"Bu gururu firmamla paylaşmak istedim"

Baymak'ın Mersin'in, Silifke, Erdemli, Gülnar ve Mut bölgelerine hizmet veren Yetkili servislerinden Merkez Isıtma-Soğutma Sistemleri'nin sahibi Serdar Akana, Baymak yönetimine gönderdiği email'de şöyle diyor: "Değerli Şirket yöneticilerim. Tüketici Hakları Derneği, tüketici yararına verilen özverili çalışmalar, yatırımlar ve memnuniyet odaklı hizmetlerinden dolayı işletmemizi kalite ödülüne layık buldu. Bu gururu iş ortaklığı yaptığımız firma yöneticilerimiz ile paylaşmak istedim. Saygılarımla."



"Baymak yönetimi her zaman bizim yanımızda"

Hatay Yetkili Servisi Isı-Kal Ticaret'in Sahibi Murat Şahin ise Baymak yönetimine gönderdiği emailde duygularını şöyle anlatıyor: "Bölgede Baymak yarattığı iş hacmi ile her zaman en üst seviyede marka olmuştur. Baymak'ın büyüme hızına yetişebilmem için işime yatırım yapmam gerekiyordu. Bu konuda Baymak'ın sağladığı maddi ve manevi destek ile işimi büyütme imkanım oldu. Baymak her zaman biz yetkili servislerinin yanında olduğunu ve olacağını hissettirdi."

"Hayallerimi Baymak sayesinde gerçekleştirdim"

Sakarya yetkili servisi Sakarya Teknik'in sahibi Mücahit Parlar ise "20 yıldır sektördeyim. Öncelikle Baymak yetkili servisinde teknisyen olarak çalışmaya başladım. Baymak'ı tercih etmemdeki en büyük neden ürün gamının geniş olması ve yoğun bir müşteri kitlesi olmasıydı. Böylece kısa zamanda daha çok öğrenme şansım oldu. Her servis teknisyeni gibi benimde en büyük hayalim bir gün kendi yetkili servisimin sahibi olmaktır. Bu hayalimi Baymak sayesinde gerçekleştirmiş oldum. Baymak büyüdükçe bende büyüdüm."



anlayışı ile satış sonrası hizmete verdiği önemden, servis ağı ile geliştirilen ilişkilerden ve bu alanda atılan adımlardan en az bayiler kadar şirketin yetkili servisleri de memnun. Öyle ki, Baymak'ın yetkili servisleri bu alandaki hissiyatlarını ve memnuniyetlerini gönderdikleri mektuplar ve emailer ile şirket yönetimi ile paylaşıyor.

BDR Therma tarafından Hollanda'da geliştirilen Lectus Ailesi, 2012'nin ortasından itibaren Baymak'ın Tepeören'deki tesislerinde üretilmeye başlandı. Tasarımı baştan aşağı değişen ve Türkiye'ye uyunlandırılan Lectus'lardan geçen yıl Baymak 4800 adet satışı ile yüzde 28 pazar payıyla alanında lider oldu. Baymak Ürün Grup Müdürü Halil Özdemir, bu sene 7 bin 650 satış adedini hedeflediklerini ve yüzde 40 büyümeyle yıl yüzde 33-35 pazar payıyla kapatacaklarını söylüyor. Lectus'un son kullanıcılar tarafından gördüğü bu ilginin arkasındaki sırrı Baymak Ürün Grup Müdürü Halil Özdemir'in rehberliğinde inceledik.

LECTUS



Yer Kaplamam ve Sessizim

Kazan nedir? Bir apartmanın veya binanın merkezi sistemi isminin ve boyler ile kullanım sıcak suyunun hazırlanmasını sağlayan cihazlardır. Dolayısıyla hepimizin katasındaki ağı, yer tipi kazanların çok büyük oldukları dolayısıyla zemine monte edildikleridir. Baymak Lectus yoğunmalı kazanlar söz konusuysa tüm bilgilerinizi çöpe atın. Lectus'u gördüğünüzde ilk izleniminiz, onun kesinlikle bir kombi olduğu olacaktır. Gerçekten de 750x500x500 mm (Y x G x D) ebatlarıyla Lectus bir kombiden farklıdır. Yer tipi kazanlar yüksek güçlerine paralel olarak kurulumlar için devasa alanlar

kaplar. Örneğin bir binanın apartmanın ihtiyaç olan 400 kW ısıtma gücünde bir kazanın kurulumu için neredeyse bir kat ayrılmayı düşünelim. Ama Baymak LECTUS 115 kW modelinden dört duvar tipi yoğunmalı kazanlar ile aynı işi bir duvara yerleştirerek alandan/yerden avantaj sağlayabilmektedir. (LECTUS yoğunmalı kazanlar 15 adede kadar kaskad yapılarak otomasyonlu olarak çalışabilmektedir). Üstelik normal kazanlara göre sesini bile duymuyorsunuz zira sadece 45 desibel (Lectus 65) gürültü yapıyor. Şöyle düşünün; yağmur düşüşü 50 desibel, sessiz bir ofis, buzdolabı veya havalandırma daha sessiz.



En Verimli Benim

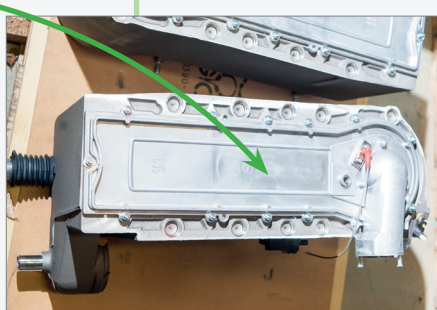
Baymak LECTUS 65-90-115 yoğunmalı kazanlar üç farklı kapasite seçeneği ile sistemlerde farklı kapasitelerde çözümler sunmaktadır. Bu üç model içinde Lectus 65, yüzde 11,3 ile yüksek verimliliğe sahip cihazdır. Bu oran, yer tipi eski kazanlara göre % 20 - % 30 daha yüksek bir verimlilik sağlamaktadır. Baymak Ürün Grup Müdürü Halil Özdemir, "Yüzde 20 - 30'a yakın enerji tasarrufu sağladığı için bu faturalara hemen yansıyor" diyor ve ekliyor: "Lectus'ları Türkiye genelinde kullandığımız pek çok binadan aldığımız geri bildirimlerde faturaların bir önceki sistemle yakıt giderlerine göre çok düşüğünü ifade etmektedirler." Dolayısıyla Lectus'ların, eski kazanlarla karşılaştırıldığında ilk yatırım maliyeti yüksek gibi görünse de, işletme maliyeti kısa sürede bu farkı amorti etmektedir.



Neden Yoğuşmalı Kazan Almalıyım?

Binalarda Enerji Performans Yönetmeliği'nin bütün beş maddede 13-3'te yeni yapılacak binalarda, toplam kullanın alanının 2.000 m²'den büyük olması halinde merkezi ısıtma sistemlerinin kullanılmasının zorunlu olduğu yer alır. Buna bağlı olarak 2000 m² altındaki sistemlerde de merkezi ısıtma sisteminin kullanılabilir ve yoğunlaşmalı olması halinde diğer yer tipi kazanlara göre yakıttan %20-%30 yakın

oranda tasarruf demektir. Yoğuşmalı kazanlarda bacadan atılmakta olan ısıtıcı ısı gen kazanlarak yakıttan tasarruf sağlanır. İlave olarak bacası sıcaklığının düşük olması sayesinde yanma esnasında veya kalorifer tesisatında oluşan ısı kayıpları çok düşük kalır. Bu nedenle Lectus'ta verimlilik yüzde 111,3'e kadar çıkabilir, bu da normal kazanlara göre daha fazla verimlilik olduğunu göstermektedir.



Teknolojimiz Avrupalı

Baymak Lectus'un en büyük farkı "Premix" adı verilen teknolojisidir. "Premix'in Türkiye'deki tam karşılığı "ön karışım". Bu, yammayla ilgili bir teknoloji. Verimliliği belirleyen ideal yamada, doğru hava-gaz dengesi ni oluşturmaya yarıyor. Normal kombilerde, hava ve gaz valfinden gelen akışa göre bir karışım hazırlanır ve ısı, bu karışımın yakılmasıyla sağlanır. Ama hava ve gaz akışındaki dengesizlikler ideal yamaya düzeyinin yakalanamamasına yol açar. Premix teknoloji ile Lectus ise bir birim gaz için eşit düzeyde havayı alıp önceden karıştırıyor ve böylece ideal yamaya sağlıyor. Bu da modülasyonlu fan grubu sayesinde oluyor. Bazı yoğunlaşmalı sistemlerde hava ayarlı sabit tutulur. Gaz değişkenlik gösterebilir ama hava fanı sabit kaldığı için ideal yamaya yakalanamaz. Ama Premix teknolojisinde fan ideal yamayı yakalayacak şekilde modülasyon yapar.

LECTUS

Merkezi Sistem Isıtmanın Yeni Adı

Lectus, kazan dünyasının bilinen en üst noktasını temsil ediyor. Evlerdeki kombilere benziyor; duvara monte edilebildiği için daha az yer kaplıyor; eski tip kazanlara göre yüzde 30 daha verimli ve sadece 45 desibel ses seviyesine sahip. Bunlar eski tip kazanların sonu demek!

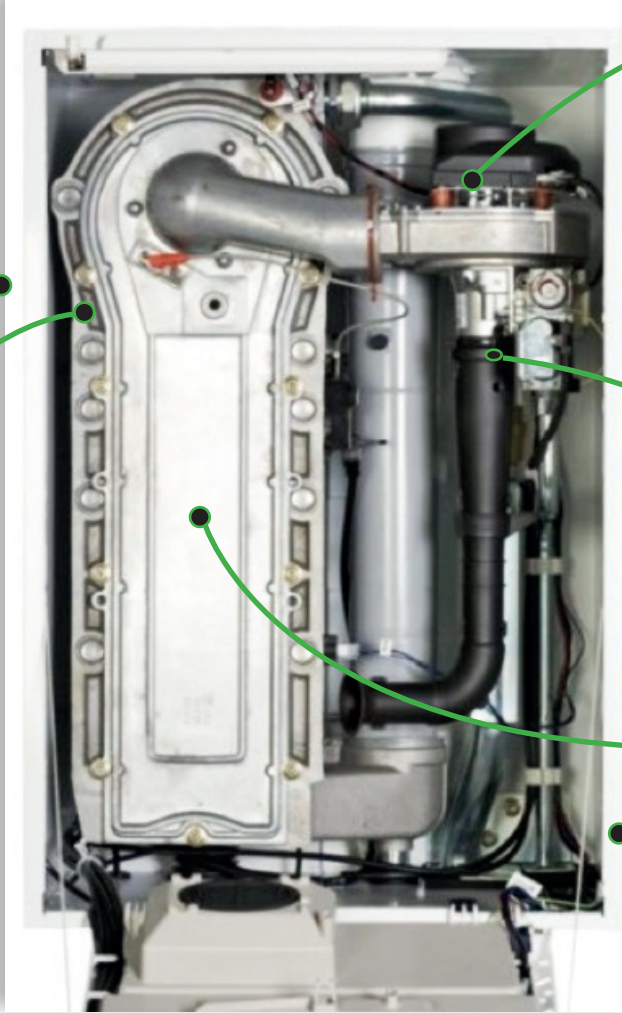
Yeni Enerji Verimliliği Kan un u'na göre artık 2000 m² nin üzerindeki binalar da merkezi sistem kullanılması zorunlu hale getirildi. Buna ek olarak kurulacak sistemlerin de yoğunlaşmalı olması hükme bağlandı. Bu basit bir hesaplama 100 m²'den 20 dairelik tüm apartmanları bağlayıcı bir uygulamadır. Baymak, oluşan bu yeni ihtiyaca, kazan segmentin de bilinen en üst teknolojiyi ifade eden duvar tipi yoğunlaşmalı kazan Lectus ile cevap veriyor.



Kullanımım Kolaydır

Siemens tarafından Baymak için üretilen ve RVS olarak adlandırılan kaskad kontrol paneliyle 15 adet yoğuşmalı Lectus kazanlar tam otomasyona bağlı olarak kontrol edilebilmektedir. RVS kaskad kontrol paneli aslında geniş bir zon kontrol cihazıdır. RVS kontrol paneli kaskad (yan yana bağlanan kazanların kontrolüdür) yapılan kazanlarda geniş bir modülasyon aralığına sahip

olup kazanları ihtiyaç kadar çalıştırmaktadır. Örneğin sisteminizdeki tüm kazanlar aynı anda çalıştırılmayıp binanızın ihtiyacı kadar kazan sayısı devreye girerek ısı ihtiyaçlarına cevap vermektedir. Ayrıca ısıtma, kullanım sıcak suyu veya farklı zonlar ayrı ayrı kontrol edilebilmekte ve ayrı ayrı günlük ve haftalık programlama yapılabilmektedir.



Fan

Premix teknoloji ve modülasyonlu fan grubu Lectus'un verimliliğinin sırlarından biri.

Gaz valf ünitesi

Lectus'ta ideal yanmayı sağlayan kritik modül.

Eşanjör

Alüminyum magnezyum silisyum eşanjör Hollanda'da geliştirilen döküm teknolojisi sayesinde uzun ömürlü.

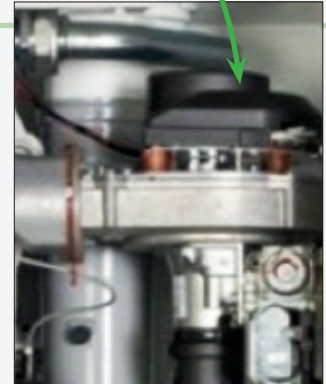
Kompakt Tasarım

Baymak LECTUS yoğuşmalı duvar tipi kazanlar boyutları ile benzer güçlerdeki rakiplerine göre compact boyutlarda olup kombi gibi bir dış görünüme sahiptir. LECTUS yoğuşmalı kazanlar Al-Mg-Si döküm eşanjör, paslanmaz fiber kaplı brülör grubu, premix yanma grubu, gaz valfi ve kullanım kolaylığı sağlayan geniş LCD ekrandan oluşmaktadır. Ayrıca kaskad sistemlerde otomasyon için RVS kontrol paneli ile farklı sayılarda kazanların kontrolü ve farklı zonların otomasyonu sağlanmaktadır.



Çevreciyim

Lectus yoğuşmalı kazan Baymak'ın "çevreye duyarlı ürünler" vizyonunu tam anlamıyla karşılayan bir cihazdır. Yanma esnasında ortaya çıkan gazlardan karbonmonoksit ile azot oksiti örnek olarak ele alalım. Lectus'larda emisyon değerleri, normal kazanlardaki yanmaya göre yüzde 80 daha az karbonmonoksit gazı salınımı yapar. Bu oran azot oksit gazında ise yüzde 90'a ulaşır. Karbondioksitte ise yüzde 20 daha az emisyon değeri sağlar.



Yalnızca Hayal edilen renkler

Açık hava Reklam Uygulamaları

Alüminyum Dekupe
Alüminyum Zemin – Pleksi Kabartma
Vinil Germe Işıklı Işıksız
Çatı Tabelaları
Totem

Araç Kaplama Uygulamaları

Folyo Kesim Araç Kaplama
Cast Folyo Araç Kaplama
Vinil Araç Kaplama

Display Sistemler

Alüminyum Çerçeve
Banner
Broşürlükler
Işıklı Ürünler

Digital Baskı Uygulamaları

Vinil Baskı
Mesh Baskı
One Way Vision Baskı
İç Mekan Digital Baskı

Kutu Harf Uygulamaları

Alüminyum Kutu Harf
Paslanmaz Kutu Harf
Pleksi Kutu Harf
Neon Işıklı Reklamlar

Özel Uygulamalar

Kapı İsimlik ve Yönl. Tab.
Aksesuarlar
Broşür Setleri
Stand
3D Çalışmalar (Strafor)

Referaslarımız

BAYMAK
CLEAR CHANNEL
DECATHLON
DOUGLAS
EMIRATES
GOLD
KORİST
KİLER GRUP
KİMSE YOK MU?
MICHELIN
MOR REKLAM
SABANCI
SCHNEIDER
STUDIO PURE
TÜRK HAVA YOLLARI
TEMPO ÇAĞRI
TSKB
VODAFONE



Özge Özder popülaritesini televizyona borçlu olsa da, 2005 yılından beri Şehir Tiyatroları'nda sahne alıyor. Güzel oyuncu şimdiye kadar beş kez farklı tiyatro ödüllerine aday gösterildi ve üçünü kazandı.



TİYATRO AŞKI

“Haziran Gecesi”, “Dudaktan Kalbe”, “Umutsuz Ev kadınları” gibi yüksek reytingli televizyon dizileriyle tanınan ünlü oyuncu Özge Özder, ortaokul yıllarından bu yana tiyatroyla iç içe geçmiş bir kariyere sahip...

Birçoğumuz onu, “Haziran Gecesi”, “Dudaktan Kalbe”, “Umutsuz Ev kadınları” gibi yüksek reytingli televizyon dizileriyle tanışsak da, Özge Özder aslında kelimenin tam manasıyla bir tiyatro sevdalısı. Ortaokul yıllarında başladığı tiyatrodan profesyonelliğe Beşiktaş Kültür Merkezi (BKM) ile adım atan oyuncu her ne kadar televizyon ve sinemada büyük işlere imza atsa da, tiyatrodan hiç vazgeçmemiş. Başarılı oyuncu bu sevdasının karşılığını “Bedia Muvahhit” ve “Sadri Alışık En İyi Kadın Oyuncu” ödülleriyle aldı.

2001 yılından bu yana aktif olarak tiyatro sahnelerinde yer alan Özge Özder, 2004-2006 yılları arasında Kanal D’de yayınlanan Haziran Gecesi dizisinde canlandırdığı “Lale” rolüyle televizyonda da büyük başarı yakaladı. Show Tv’de yayınlanan “Dudaktan” Kalbe dizisinde canlandırdığı çelik prensesi Cavidan ise televizyon kariyerinin doruk noktasına ulaşan Özder, yine de tiyatro yapmaktan hiç vazgeçmedi -2005 yılından beri sahneye çıktığı Şehir Tiyatroları bünyesinde halen görev yapıyor.

“Üç Kız Kardeş” oyununda Nataşa rolüyle gösterdiği performans ile “Bedia Muvahhit” ödülüne layık görülürken aynı rolle Afife Jale ve Sadri Alışık ödülleriyle aday oldu. “Leonice ile Lena” oyunundaki “Lena” rolüyle yine Afife Jale ödülüne aday olan oyuncu, bu dönemde “Umutsuz Ev Kadınları” adlı dizide Emel karakterini canlandırdı. Senaryo gereği komada olan Emel karakterinin ölmesi gerekiyordu fakat dizinin hayranları Özge Özder’e “Emel’in ölmesini istemiyoruz” mesajları yollayınca ve bu mesajların sayısı oldukça

yoğun olduğu için Emel karakteri ölmemiş komadan çıkıp Gül Çıkmazı’na geri döndü. Dizi 19 Haziran 2014’te final yaptı.

Komedi ve dramlarda rolünün hakkını en iyi şekilde veren Özge Özder, hayvanlarla ilgili tüm sosyal sorumluluk projelerinde en ön saflarda yer alıyor ve onlar için kurucusu olduğu “Bana Göz Kulak Ol Derneği”nde birçok faaliyet yürütüyor. Bamaklife’in bu sayısında Özge Özder ile tiyatro ve televizyon dünyası üzerine konuştuk

Tiyatroya olan aşkınızın çok küçük yaşlarda başladığını biliyoruz. Bu kararı nasıl aldınız? Bu konuda ailenizin yönlendirmesi oldu mu?

Bu kararında küçük yaştan itibaren tiyatro yapmamın yani okul tiyatrosunun büyük etkisi var. Ailemin yönlendirmesi olmadı. Ancak konservatuara gitmeye karar verdiğimde ailem en büyük destekçim oldu.

Oyuncu olmak isteyen gençlere tavsiyeniz ne olur?

Önce bu mesleğin zorluklarını ve özellikle ülkemizin şu anda ki sanat politikasını, devlet büyüklerimizin sanata, sanatçıya bakış açısını iyice bir gözden geçirmelerini tavsiye ederim. Gerçek sanat yapmanın iyice zorlaştığı günümüzde tüm bu olanlara rağmen hala sanatçı olmak istiyorlarsa, mutlaka konservatuara okumalarını ve sanat adına maddi manevi bir savaşa hazır olmalarını öneririm.

Kariyerinizde birçok tiyatro oyununda önemli ödüllerin sahibi oldunuz. Aldığınız ödüller meslek yaşamınızda size ne gibi kazanımlar getirdi?

BGKO ile amacımız hayvan hakları konusunda farkındalık yaratmak

Ayça Varlier, Aslı Tandoğan ile birlikte kurduğunuz “Bana Göz Kulak Ol” Derneği ile sokak hayvanlarını konusunda birçok çalışmalar gerçekleştirdiniz. Derneğin kurulma amacı ve kurulduktan sonra yaptığı çalışmalardan bahseder misiniz?

Bana Göz Kulak Ol (BGKO) biz kurucu sanatçıları ve üye, destekçi sanatçıları ile toplumda “hayvan hakları, hayvanlara karşı farkındalık” gibi konularda çalışmalar yapıyor. Medya ve sosyal medya alanlarında farkındalık projeleri gerçekleştiriyoruz. Ayrıca sahihsiz hayvanlara çok büyük miktarlarda mama yardımı da gönderiyoruz. Aslında asıl amaç el ele verdiğimiz tüm sanatçı dostlarımızla tanınırlığımızı bir jokere dönüştürüp, güçlerimizi birleştirip bu konularda toplumda bir farkındalık yaratmak.

Derneğin önümüzdeki yıllardaki planında neler olacak? Derneğe katkıda bulunmak ve çalışmalarınızda haberdar olmaları için hayvan sever dostların neler yapması gerekir?

Tüm projelerimizi bana göz kulak ol facebook ve twitter sayfamızdan takip edebilirler. Bize bu sayfalardan ulaşabilirler, üye olabilirler. Projeleri başka yerden ilan etmediğimiz için buradan paylaşmıyorum.



Daha çok çalışmayı ve o ödüllere layık olmayı gerektiren bir konum bu. Siz belki sadece bir oyunda bir gece kötü oynarsınız. Ama o gece ki 500 seyirci “bu muymuş ödüllü oyuncu?” diyerek salondan ayrılır. Çok zor bir paye bu.

2005 yılından bu yana Şehir Tiyatroları bünyesinde görev yapıyorsunuz. Şehir Tiyatroları’nda bugüne kadar hangi oyunlarda yer aldınız? Ülkemizde tiyatronun gelişimi ve daha geniş bir kitleye ulaşabilmesi için sizce neler ihtiyaç var?

Gerçekten çok fazla oyunda rol aldım. Üç Kız Kardeş, Leonece ile Lena, Gizli Oturum bunlardan bazıları. Geniş kitleler meselesine gelince... Daha çok cesaret, daha güncel oyun ve yeni jenerasyonu yakalayacak daha fazla oyun yazarı diyorum. Daha çok devlet desteği de güzel olurdu tabii.

“Tiyatro, insani, insana, insanca anlatan tek sanat dalıdır ve tiyatro aslında bir hayat bilimidir” dersek, daha erken yaşlarda, ortaokul-lisede tiyatro bir ders olarak okutulması konusunda ne düşünüyorsunuz?

Keşke derim keşke. Ama gerçekçi olmak lazım. Bizim gibi ülkelerde pek tercih edilmez böyle bir sistem. Şu an gördüğünüz gibi normal okulların elimizde normal haliyle, dönüşmeden kalması için mücadele ediyor veliler.

Tiyatro oyunculuğu ile diğer dizi ve film oyunculuğu arasında sizce nasıl bir fark vardır?

Birinde sesi, vücut dili, yeteneği ve akademik bilinci ile gerçek oyuncuya ihtiyaç vardır. Çünkü tiyatro sahnesi arenadır ve kendinizi tek kurtaracak kişi sizsinizdir. Diğerinde ise yapımı ya da yönetmene iki tercih verilir; ya gerçek bir oyuncuya rol verip oyunculuğunun hakkını ödemek ya da üstüne para verip beğendiği birine 100 tekrarla sahne çekerek oyunculuk öğretmek. Ben iki tercihe de saygılıyım. Sadece tiyatro sahnesinin kuralları vardır. Acımasız ve serttir. Yapmadığınız her gün yüzünüze çarpar ve sonunda ağlayarak orayı terk edersiniz.

“Umutsuz Ev kadınları” dizisinde uzun bir süre oynadınız. Sizce, yıllarca aynı karakteri oynamanın eksi ve artı yönlerini neler olabilir?



Özge Özder, “Bana Göz Kulak Ol” (BGKO) derneğinin kurucularından biri.

Özder, "Müziksiz Evin Konutları" isimli tiyatro oyununda "Bella" isimli, 35 yaşında sevgi dolu ve hayata dört elle sarılan yedi yaşında zekaya sahip bir kadını canlandırıyor.

İşin açıkçası iki sezonun çok yeterli olduğunu düşünüyorum. Çünkü ne yazık ki, tek rol için o kadar sene harcayacak kadar uzun yaşamıyoruz.

Bugüne kadar oynadığınız oyunlarda hangi karakteri kendinize daha yakın buldunuz?

Hepsinde benden bir şeyler var mutlaka. Tüm rollerimi sevmemin, arkasında durmamın ve çok sevilmesinin nedeni bu bence.

Geçen sezon oynamaya başladığınız "Müziksiz Evin Konukları" oyununda ve oradaki rolünüzden bahsediyor musunuz? Oyun bu sezonda devam ediyor mu? Nerelerde oynuyor oyun?

Bella çok severek oynadığım bir rol. Beş ödül adaylığı ve üç ödül getirdi bana. Hayatımda oynadığım en sıra dışı karakter. 35 yaşında sevgi dolu ve hayata dört elle sarılan yedi yaşında zekaya sahip bir kadını canlandırıyorum.

"Müziksiz Evin Konukları" tam bir aile oyunu ve her yaş grubuna hitap ediyor. Sağlam bir hikayesi ve Nedim Saban'ın çevirisi ve rejisiyle olmuş güzel bir sahnelenişi var. Oyun sonrası ve gelen yorumlardan bildiğim kadarıyla çocuk, büyük, tüm aile bireyleri oyundan çıkarken gözyaşlarını tutamadıklarını dile getiriyor. Çünkü oyunda değişmeyen tek duygu biçimiyle temas ediyorlar: Sevgi ile... Esas engel içimizdeki sevgiyle temasta! Seyirci bunu görüyor. Açıkçası hala oynarken yüreğim titriyor, içime işliyor, her seferinde sevginin her hastalığı nasıl yok ettiğini, ilişkileri nasıl kuvvetlendirdiğini hatırlayıp oyun sonrasında mutlu oluyorum.

Bella, çocukluğunda yaşadığı hastalığı yenmiş olsa da, yetişkin bedeninde çocuk kalmış bir ruh. Kadın olmanın ve tacize uğramış olmanın getirdiği burukluğu yaşasa da, bunu farkedemeyecek denli saf ve sevgiyi arayan bir karakter. Aslında içimizdeki sevgiye engel olan, tüm ilişki biçimlerinde karşılaştığımız tacizin psikolojisini de inceleyen bir oyun. Tüm zamanlarda yaşanan



Özge Özder Kimdir?

1978 yılında Ankara'da doğan Özge Özder'in tiyatro ile tanışması da ortaokul ve liseyi okuduğu Ankara Özel Yükseliş Koleji yıllarına rastlıyor. 1996 yılında konservatuvar sınavlarına giren ve Bilkent Üniversitesi tiyatro bölümünü burslu, Hacettepe Üniversitesi Devlet Konservatuvarı tiyatro bölümünü ise yüksek dereceyle kazanan Özge Özder, 2000 yılında Ankara Devlet Konservatuvarı Tiyatro Bölümü'nden mezun oldu. Profesyonel oyunculuk hayatına Beşiktaş Kültür Merkezi (BKM) ile başladı.

aile içi ve toplumdaki duygu durum bozukluğunu da ele alıyor. Bella üzerinden tüm karakterlerde bunu gören, hisseden, sezen ve kendiyile mutlaka teması yakalayan bir seyircimiz var. Ve bunu seyirciye taşıırken onların yüzlerinde oluşan, buruk ve derin gülümsetişimizdeki o ince nüansın fevkalade delisiyim.

Oyunumuzu kasım ayı içinde beş gün (1, 8, 9, 24 ve 1 Aralık) oynayacağız. Profilo Kültür Merkezi, Kadıköy Halk Eğitim, Kozyatağı Kültür Merkezi ve Maltepe Türkan Saylan'da sahneleyeceğiz. Tabii aralarda turne var. Gaziantep, Hatay, Adana, İskenderun, Bilecek ve son olarak Ankara'ya gideceğiz bu kasım ayı içinde.

"Bana Göz Kulak Ol" derneği ile sokak hayvanlarını konusunda birçok çalışmalar gerçekleştirdiniz. Bu konuda daha duyarlı bireylerin yetiştirilmesinde kurduğunuz derneğin önemli bir desteği olacağı düşüncesiyle, Türkiye'yi gelecekte nasıl hayal ediyorsunuz?

Herkesin evinin önünde bir kap mama, bir kap su bulundurduğu, hiçbir hayvanın eziyet çekmediği, belediyelerimizin hayvanlarımızı zehirlemediği, barınakların örnek yuvalara dönüştüğü, hayvan hakkı ihlallerinin büyük cezalar aldığı, denek hayvanlarına "hayır" diyenlerin kürk giymediği, sirk ya da yunus gösterisi denilen işkence yuvalarına gitmediği ve her bireyin başını okşadığı bir ya da birkaç hayvan dostu olan, bilinçli bir toplum, hayvansever bir Türkiye istiyorum. Bir gün olur belki. Hayal kurmak başarmanın yarısıdır!



Şair Evlenmesi



aymaklife'in ilerleyen sayılarında kimi zaman dünya mirasından, kimi zaman da kendi medeniyetimizden paylaşımlarda bulunarak sizlere değişik lezzetlerde kültür yemekleri sunabilmeyi ümit ediyorum. İlk yazımda bahsetmek istediğim sadece bir kitap değil, aynı zamanda kültür tarihimizin de Batılı anlamda ilk tiyatro eseri: İbrahim Şinasi'nin "Şair Evlenmesi".

Kitap, Müştak Bey isminde alafranga tutum ve davranışı, Batılı tarzda giyinişle mahalleli tarafından pek seilmeyen fakat oldukça aydın kafalı fakir bir şairin, Kumru Hanım adında genç ve zarif bir hanımefendiye âşık olması ve evlenmesini konu alıyor. Aslında eseri okuduğumda ve sahnelenen oyunu izlediğimde; demek ki o zaman öyleymiş veya eskiden anlayış ne kadar da değişmiş dediğim hiç olmadı. Bilakis, bugünün dünyasıyla o kadar çok birebir örtüşen tarafları var ki; mesela Müştak Bey bir akşam evine dönerken yolda mahalle bekçisinin sorgusuna muhatap oluyor. "Nereden geldiğini" soran bekçiye "tiyatrodan" deyince, "ömründe ilk defa tiyatro tabirini duyan bekçi de onu,"sen benimle alay mı ediyorsun" diye tersliyor. Öte yandan yine bir sahnede, mahalle süprüntücüsü olan Atak Köse'nin bir tartışma esnasında, "sen benim kim olduğumu biliyor musun" çıkışı...

Yine o dönemdeki nikâh akdinin nasıl işlediğine de şahit oluyoruz. Gelin ve güveyi birarada olmaksızın imam tarafından kıyılabilen bir nikâh. Kıyılan nikâhta gelin ve güveyin bir arada olmamasından dolayı Müştak Bey'e Kumru Hanım'ın hayli yaşça büyük, çirkin ve kart ablasını komik bir şekilde evlendirmeye kalkıyorlar. Neyse ki Müştak Bey'in dostu olan Hikmet Efendi, nikâhı kıyan imama rüşvet vererek meseleyi çözüyor.

Bir kitabı okursunuz ve onun ne dediğini başkalarıyla paylaşabilirsiniz, ama siz kitaba bir şeyler söylerseniz o kitap söylediklerinizi hep kendi içinde tutar. Aynı kitabı belli aralıklarla her okuduğunuzda da satırlarında yazan cümleler her defasında size farklı manalar verir. Hatta böyle insanlar bile vardır, ama kitaplardaki aynı cümlelere gösterdiğimiz sabrı onlara karşı gösteremeyebiliyoruz, yine zamanla anlıyoruz.

Sözlerime şimdilik, Victor Hugo'dan güzel bir alıntıyla ara vererek hepinizi selamlarım. "kitaplar soğuk; ama güvenilir dostlardır."

İBRAHİM ŞİNASİ'NİN HAYATI

Dönem 19'uncu asır... İlber Ortaylı'nın dediği gibi "İmparatorluğun en uzun yüzyılı". Özellikle Rus Çarlığı ile yapılan savaşlar ve bu savaşlar yüzünden yetim kalan binlerce vatan evladı. Yine bu asırda pozitifizmin ve aydınlanmacılığın yükselişi, dünyaya olan etkileri... Kimler yok ki bu asırda; Engels, Comte, Marx, Nietzsche,

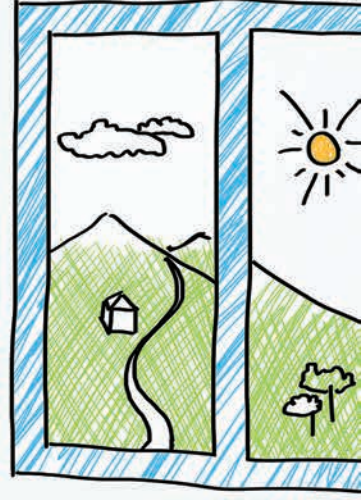
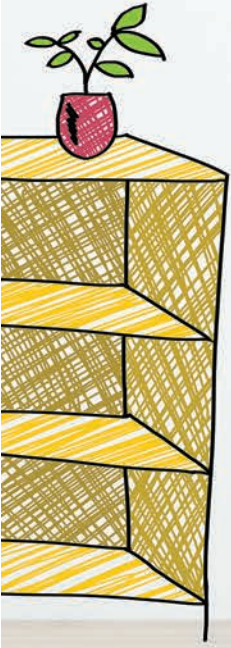
Tesla, Freud, Darwin, Goethe, Puşkin, Tolstoy, Beethoven, Tchaikovsky... İşte Şinasi böyle bir zamanda dünyaya geldi. Tıpkı o dönemin çocukları gibi savaşta şehit düşmüş olan bir askerin, bir subayın oğluydu. Annesi çok genç yaşta dul kaldı, kocasının hatırasına son derece bağlı olduğu için bir daha hiç evlenmedi ve tüm hayatını çocuğuna adadı. Şinasi, daha erken yaşlarda bu sorumluluk bilinciyle kendisini geliştiren, aydın ve yenilikçi fikirlerle sahip olmaya başlayan

biri haline çoktan gelmişti bile. Günümüzde bu bilince sahip olabilen herhalde pek fazla tanidik yoktur diye düşünüyorum, hele ki bugünün imkânlarını göz önünde bulundurursak. Daha çocukken yaşlanmaya ve olgunlaşmaya başlayan Şinasi neyin öncüsüydü biliyor musunuz? Batı'nın edebiyatımıza etki etmeye başladığı o meşhur Tanzimat Dönemi'nin. İlk özel gazetemizi çıkarmış olmasından söz etmiyorum bile...



Bazı yenilikler

hayatınıza sıcaklık katar.



NOVA 3000

**%109,1
VERİM**

**4 YIL
GARANTİ**

ALMANYA'DA
EN İYİ ÜRÜN
ÖDÜLÜ**

Ailemize katılan yepyeni yoğuşmalı kombilerimizle
hayata sıcaklık katmaya devam ediyoruz.

* EN 677 standartlarında, %30 kısmi yükteki verimliliğidir.

** Brötje Heizung yoğuşmalı kombiler 4 yıl garantilidir.

*** Brötje Heizung, Bağımsız Alman Enstitüsü Stiftung Warentest'ten 3 defa En İyi Ürün Ödülü almıştır.



www.baymak.com.tr

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

BRÖTJE
HEIZUNG





Sıfır Kilometre iPhone'lar

Apple, tutkunlarının merakla beklediği akıllı telefon pazarının kült ürünü iPhone'un 6 ve 6 Plus ile teknoloji tutkunlarının karşısına çıktı.

Her yılın son çeyreğinde iPhone serisi akıllı telefonları yenileyen Apple, bu yıl da geleneği bozmadı. Son dönemde özellikle ekran küçüklüğü nedeniyle eleştirilen Apple, iPhone 5S ile başladığı daha büyük ekranlı cihazlara yeni modellerde de devam etti. iPhone 6'da 4,7 inçlik ekrana yer veren firmanın iPhone 6 Plus'daki tercihi 5,5 inç. Böylece yeni iPhone'lar da büyük ekran modasına dahil olmuş oldu. Tasarım açısından ise her iki model de daha yumuşak hatlara sahip.

Gelelim yeni modellerin donanım özelliklerine... iPhone 6'da 750 x1334 piksel (Retina HD) çözünürlüklü 4,7 inçlik bir ekran yer alıyor. iPhone 5S'de A7 işlemci vardı. Yeni modelde işlemci güçlendirilmiş ve A8 işlemci konulmuş. 1 GB RAM ile gelen modelin depolama seçenekleri ise 16 GB, 64 GB ve 128 GB. Kamera tercihi bu kez 8 MP çözünürlüklü geliştirilmiş iSight. Ön yüzünde ise 1,2 MP kamera bulunuyor. 158,1 x 77,8 x 7,1 mm boyutlarındaki

iPhone 6, 129 gram ağırlığı ile cepte de rahatça taşınabiliyor.

BÜYÜK EKRAN İSTEYENLERE

iPhone kullanıcıların en çok yakındığı konuların başında ise ekran büyüklüğü geliyordu. İşte Apple uzun süre bu serzenişleri duymazlıktan gelse de, sonunda 158,1 x 77,8 x 7,1 mm boyutlarına ve 5,5 inç ekran büyüklüğüne sahip olan iPhone 6 Plus ile bu sıkıntıyı çözdü.

Turkcell, Vodafone ve Avea'da 36 aya kadar taahhütlü olarak satışa sunulan cihazın peşin fiyatları değişiklik gösteriyor. iPhone 6'nın 16 GB'lık modeli teknoloji marketlerinde 2.500 - 2.750 lira arasında. Firmanın kendi satış sitesindeki fiyatı ise 2.349 lira. 64 GB'lık model 2.649 lira, 128 GB'lık ise 2.949 lira. iPhone 6 Plus'ın Apple Store'daki fiyatı ise 2.649 lira (16 GB), 2.949 lira (64 GB) ve 3.249 lira (128 GB).



Panono

Fotoğraf Küresi

Küçük bir küre şeklinde olan Panono, 360 derecelik panoramik fotoğraf çeken bir cihaz. Nasıl mı? 300 gram ağırlığında ve üzerinde tam 36 adet kamera yer alan bu cihazı havaya atıyorsunuz. Cihaz tepe noktasına ulaştığında otomatik olarak çekim yapıyor. Fiyatı: 549 euro.



Samsung Gear VR

Sanal Gerçeklik

Bir işadınının seyahat çantasında bir sürü elektriğe doymayan makine vardır. Bu gibi durumlarda insanın gözü sürekli şarj edecek bir priz arar durur. "Bu taşınabilir şarj istasyonu 5.200 mAh elektrik kapasitesiyle aynı anda dört cihazı şarj edebiliyor. Ağırlığı 700 gram olan cihazın fiyatı 170 dolar.



The Fortress

İşyerindeki Kale

Alman Döttling'in "The Fortress" adı verilen bu kasanın içinde nemi ölçen higrometre ve barometre bulunuyor. Sessiz alarm sistemine ek özel bir yazılımla korunan kasayı İspanyol kaplamalar ve İtalyan işi bir dana derisi tamamlıyor. 128 bin dolar.



Happy Plugs

Pahalı Ses

25 gr ağırlığındaki bu kulaklık aynı zamanda bir "takı". 18 ayar som altından ve İsveçli bir mücevher ustasının elinden çıkıyor. Ürün 14 bin 500 dolarlık etiketine karşın hayli ilgi görüyor. Bu kulaklığa sahip olmak isteyen ama etiketi abartılı bulanlar için 30 dolarlık alternatif tasarım kulaklığı da var.



Dream Watch 5

Hayal Saat

İsviçreli lüks saat markası De Buthene imzalı Dream Watch 5, ayna olmadığına ikna olmakta zorlanacağınız titanyum kasaya, çarpıcı bir kadrana ve DB2144 hareket mekanizmasına sahip. Yakut kurma kolu ve timsah derisi kayışlarıyla çok şık, 49 mm x 39 mm ölçülerinde. Özel sipariş üzerine üretilen Dream Watch 5'in fiyatı 165 bin dolar.



Victorian Laptop

Antika Dizüstü

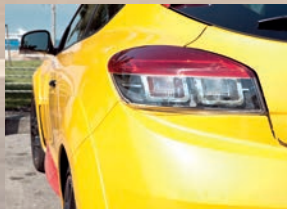
Dünyada üretilen ilk dizüstü bilgisayar izlenimini uyandırır da aslında Viktoryan dönemi stilize ediyor. Özel sipariş üzerine hazırlanan bilgisayarın fiyatı: 9 bin 850 dolar. Bekleme süresi altı ay.

Gündüz Clark Kent Gece Süperman

Gördüğünüz otomobil size sürüş esnasında
tam olarak ne yaşamak istiyorsanız,
onu vaadediyor.



Direksiyonun manevra açısı, yanıl ve düz G kuvveti, anlık aktarılan tork ve beygir gücü, her şey çok başarılı... Hatta ve hatta USB yuvasına bir USB cihazı koyup piste çıkabilir, tüm sürüş grafiğinizi kayıt altına alabilirsiniz.



Araç çok sarsıntılı çünkü süspansiyonlar direkt olarak pist ortamına ayarlı ve egzozu muhteşem ses veriyor.

Bazen kullanırken zevk aldığımız otomobiller vardır. Bu listenin başına Megane R.S. eklenebilir. Niye? Gerçek sürücü otomobili tanımına uyan artık ender otomobillerden biri olduğu için... Önceki nesil "Megane R.S Trophy"den daha çok eğlence ve sürüş keyfi vaat ediyor. Gerçek bir yarış otomobili kullanmanın hissiyatını sunuyor yeni Megane.

Trophy'den farklı olan nokta, kesinlikle yeni R.S.'te direksiyonun sol alt kısmında yer alan R.S. butonu. İlk başta bu buton olmadan kullanmak oldukça kötü bir deneyimdi ve hayal kırıklığına uğramıştım. Ancak bu butona basınca işler tamamen farklılaştı. Ayrıca konsolun ortasında bulunan ve her dakika navigasyon veya radyo kanallarını gösteren ekran da bir anda değişiyor. Burada size farklı parametreler üzerinden birçok bilgi aktarılıyor. Megane R.S.'in herhangi bir spor otomobili olmadığını anlamak için direksiyonun başına geçmeniz yeterli oluyor. Çünkü sizi

saran Recaro koltuklar oldukça sık ve sert. Sizi fazlasıyla rahatsız edebiliyor. Ama R.S. ile birkaç turun ardından emin olun, koltuğu düşünüyorsunuz.

Megane R.S.'in kaputunun altında 2,0 lt'lik turbo beslemeli motor yer alıyor. Maksimum hızı 254 ancak bu süreyi çok ama çok kısa sürede tamamlayabiliyor. 0'dan 100 km/s'ye ise 6 saniyede ulaşıyor. Ama şunu belirtmeliyim ki yeni Megane R.S önceki versiyonuna göre biraz daha yavaş geldi. Ama sonradan bunu daha net anlamayı başardım. Megane R.S. kuvvetli ve aşırı besleme bir otomobil olmasına karşın sıcaktan fazlasıyla etkileniyor. Gündüz 40 dereceye yaklaşan sıcaklıklarda kendisini

pek göstermiyor. Yani gündüz Clark Kent gece ise Superman oluyor.

Megane R.S. sürüşü çok keskin ve şasisi ise çok net davranan bir otomobil. Normalde fren yapmayı düşündüğünüz virajların birçoğunda bu sefer fren yapmamayı düşünüyorsunuz -resmen "ben düz yol otomobili değilim" diye haykırıyor.

Renault Megane R.S. 2.0

Fiyat:	45.000 euro
Motor:	1998 cc, 4 silindir turbo 265 bg, 360 Nm
Performans:	0-100 km/s 6.0 sn 254 km/s maksimum hız
Şanzıman:	Altı ileri manuel, önden çekiş
Tüketim:	7,5 lt/100 km 174 gr/km CO ²
Ağırlık:	1.379 kg





Her Gün Bir Mucize Oluyor!

Her gün güneşle birlikte yeni bir mucize doğar. Sadece uzak ülkelerin köylerinde ya da dünyanın öteki ucunda bulunan kutsal bölgelerde değil, burada, kendi hayatlarımızda oluyor. Birdenbire gizli kaynaklarından çıkıveriyor, hayatımızı fırsatlarla donatıyor ve kayboluyorlar. Mucizelerin varlığına inandığınızda, hayat bir anda hayal edemeyeceğiniz kadar heyecanlı, şaşırtıcı bir deneyime dönüşecektir. Ama onları görmezden gelerseniz fırsatları kaçırsınız. Mesele mucizeleri fark edebilmekte!

Ne zaman kendimi yorgun hissetsem ya da huzurlu bir ortam arasam kütüphanem kaçış odamdır. Ve artık bambaşka bir dünyanın içindeyim... Bazen hobi dergilerinde, bazen tarihin gizemli sayfalarında bazen mitolojinin mistik dünyasında bazen de hayal etmekle neleri yapabileceğimizi bize tatlı bir dille anlatan kişisel gelişim kitaplarında... Kişisel gelişim kitapları okudukça yaşadığımız her şeyin bir açıklaması olmalı düşüncesiyle, hayatımı sorgular olmuştum. Her an yaratım halinde olduğumuzu farkediyorum. Ve hayatta iyi ya da kötü, güzel ya da çirkin olarak nitelendirdiğimiz her şeyi, aslında tamamen kendi istediğimiz için yaşadığımızı anladım. "Bunu neden yaşıyorum", "hep mi beni bulur" diye yakınırken bilim insanlarının uzun yıllardır yapmış oldukları araştırmalar gösteriyor ki, yaşanan her duygu biz istediğimiz için başımıza geliyormuş.

Soruların aslında tek bir cevabı var: Çekim yasası -bana göre diğer adı düşünce gücü. Düşünce gücünün öneminin farkına varan ve hayatının yönünü tamamen değiştiren birçok insan var. Çekim yasasını bilmeyenler için ise farkındalığı artırmak adına birçok başarılı insan, kendi hayatlarından örneklerle anlatmaya çalışıyor. İlgilenenler için birkaç tavsiyem olabilir: "Nil Gün - Çekim Yasası", "Louise Hay - Düşünce Gücüyle Tedavi", John Harricharan'ın "Güç Duruşu" ile Aykut Oğut "Evrenden Torpilim Var".

İnsan beyni günde yaklaşık 60 bin düşünce üretiyor. Algımız en çok hangi düşünceye odaklanırsa, onu olumlu ya da olumsuz anlamda yaşamımıza davet ediyoruz. Düşünceler yerini duyguya

bıraktığı zaman çekim yasası devreye giriyor, parçalar biraraya gelip bütünü oluşturuyor ve yaşamımızda yer alıyor. Bu yasa her durum için geçerlidir. Örneğin olimpiyatlarda koşu dalında yarışacak sporcuların bir kısmı antrenmanlara her zamanki gibi hazırlanırken bir kısmının vücuduna elektrotlar bağlanarak yarışta olduklarını ve birinci bitirdiklerini hissetmeleri istenmiş. Alınan sonuçlarda, her iki yöntemi uygulayan sporcuların vücutlarının sağladığı eforun aynı seviyede olduğu tespit edilmiş. Bu demek oluyor ki hayatımızda yaşadıklarımızın karşılığı hislerimizdir. Çekim yasasını hayatımıza geçirmemizin birçok yöntemi var. En çok kullandığım ve karşılığını aldığım yöntemler Şükür Egzersizi ve Vizyon Panosudur. Nasıl yapılacağını kısaca açıklamak gerekirse... Şükür egzersizinde gün içinde kendime 10 dakika ayırmak yetiyor. Bu sürede huzurlu olabileceğim, kendimle kalabileceğim bir ortamda, aklımdan geçen sesleri biraz olsun susturarak hayatta sahip olduklarıma şükrediyorum. Örneğin istediğimiz bir şeye sahip olmak istiyorsak ve bunun için henüz gereken şartlar yoksa öncelikle bulunduğumuz duruma şükretmekle başlamalıyız. Minnet duygusu çok yüksek bir enerjiye sahip olduğundan, çok hızlı bir şekilde isteklerimize sonuç veriyor. Burada önemli olan, yokluğa değil varlığa odaklanmak. Benim de deneyimlediğim gibi kısa süre içinde hayatınızda küçük değişiklikler başladığına şahit olacaksınız.

Diğer yöntem: Vizyon panosu. Bu panoyu hazırlamak hem çok keyifli hem de çok yaratıcı. Panoyu hazırlarken ihtiyacım olan tek şey hayal gücüm ve bunu yansıtan resimler. Hayatımda istediğim konuyla ilgili dergilerden veya İnternet'ten hayalimi yansıtan resimleri bulup karton bir kağıda yapıştırarak altına isteğim gerçekleşmiş gibi notlar yazıyorum. Bir nevi geleceğe görsel mektup yazıyorum. Zihnimde vizyon panomu canlandırmak hem beni isteğime yaklaştırdığını hissettiriyor hem de enerjimi yükseltiyor. Hayallerinizin gerçekleşmesine hazır olun, mucizeleriniz her an kapınızı çalabilir!

SESSİZLİĞİN BU KADARI DA FAZLA!

Hem sessiz, hem küçük, hem de verimli...
Hollanda teknolojiyi yoğunlaştıran Baymak
İdee beklentileri aşıyor, bu kadarı da fazla
dediriyor!

CEP
KOMBİSİ
İdee
%109.2
yüksek verimli



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

* Merkezi ısıtma kısmı yükte verim değeridir. (92/42/EEC'ye göre dönüş suyu sıcaklığı = 30°C için)

** Verilen boyut alt bağlantı seti hariç değerlerdir.

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

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



7 YIL
GARANTİ



TEK DOKUNUŞLA

FOTOĞRAFLAR VE BELGELER ÇIKIŞTA



NFC Print
by Samsung **SMART** Printing Solutions™

Samsung **Xpress**
C460FW



**THE NEW
BUSINESS
EXPERIENCE**

İşinizde Samsung Çözümleri

Samsung mobil ihtiyaçlarınıza uygun çözümler üretmeye devam ediyor.
Çünkü zaman, mobil olma zamanı! Yeni NFC uyumlu renkli lazer yazıcı **Xpress C460FW** ile akıllı telefonunuzdaki fotoğrafları ve belgeleri hiçbir kablolu bağlantıya ihtiyaç duymadan, zaman kaybetmeden kolayca ve yüksek kalitede yazdırabilirsiniz.

Düşünün, yeni yazıcınızın bu yüksek ve güvenilir performansı ile işiniz cidden çok kolaylaşmaz mıydı?