baymak'ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

BDR THERMEA GROUP

www.baymaklife.com.tr

YIL:1 SAYI:3 OCAK - ŞUBAT 2015

BİZDEN HABERLER

Büyük Ailemiz ile Antalya'daydık

KURUMSAL PROJELER

LECTUS Efsanesi Büyüyor

BDR Thermea CEO'su

Rob Van Banning

Birlikte Daha İyiye YOL ALIYORUZ

· Lead Generation · Customer Acquisition · Loyalty · Sales Promotion · Dealer Motivation · E-Commerce

ideon

www.ideonagency.com
0 (212) 270 23 93

2015 Ertelemelerin değil, **Başarının yılı olsun...**

Ender ÇOLAK / Baymak CEO

Yeni bir yılın başlangıcı bir takvim yaprağı değişikliğinden mi ibarettir? Yoksa sihirli bir değnek bir anda her şeyi bambaşka hale mi getirir bir gecede? Aslında ikisi de değil. Yeni bir yıla başlama duygusunun bizlere verdiği heyecandır değişen. Ertelediklerimizi, yapamadıklarımızı, hayallerimizi ve içimizdeki tüm arzuları yaşayabilme heyecanı.

Biz bu heyacanı yaklaşık bir buçuk yıl önce yürekten hissetmeye başladık. Yeni Baymak için kenetlendik, hep beraber değişimi yönettik. İşte 2014 yılı da bu değişimin en yoğun yaşandığı bir yıl olarak geçti. Şimdi bakıyorum da 2014 yılında sahiden çok güzel işler başarmışız. Sizlerle birlikte büyük bir değişimi yönetmiş, hepimiz tek tek bu büyük değişimin parçası olmuşuz.

2014 yılı Baymak'ın yeni ürünleriyle sektöre damga vurduğu yıl oldu. Yeni yer tipi yoğuşmalı kazanlar, ısı pompaları, yeni nesil yoğuşmalı kombiler, yeni nesil yüksek enerji verimli pompa ve klimalar, yeni şofbenler bunların sadece birkaçı. Yine 2014 ürün kalitemiz ve üretim teknolojimizin BDR Thermea'nın en üst standartlarını yakaladığı yıl oldu. Yüzlerce projeye Lectus'la damga vurduk, binlerce idee'mizle sıradışı yanımızı halkımızla paylaştık.

Yıl boyunca 3.000'den fazla katılımla ülkemizin değişik bölgelerinde toplantı ve seminerler düzenledik. Onlarca eğitim programı, yüzlerce ziyaretle iletişimimizi ve teknik bilgi düzeyimizi artırdık. Yeri geldi Dünya Kupası'nda Brezilya'da futbolla coştuk, yeri geldi Ukrayna'da Dünya Mirası Lviv'de tarihi kokladık.

Yılın son ayında uzun bir aradan sonra ilk defa Baymak ailesi olarak Antalya'da olağanüstü bir katılımla bir araya geldik. Ne kadar özlemişiz ailemizin güleryüzünü, sıcaklığını, samimiyetini ve değişik renklerini! Antalya bizlere Baymak'taki değişimin temelinde sadece yenilik, teknoloji ve yüksek kalitenin değil, asıl olarak saygının ve sevginin yattığını gösterdi. Değişimin heyecanı tüm konuklarımızın yüzlerinden okunuyordu. İşte yüzlerdeki bu duygu, coşku ve inanç 2015 için bize yepyeni bir heyecan yaşatıyor,

Gelin bu yıl Baymak'lı olmanın keyfini doya doya yaşayalım. Umutlarımızı ve hedeflerimizi erteleyip öldürmeyelim, 2015 ailemiz için ertelemelerin değil başarının yılı olsun!

www.baymaklife.com.tr
baymaklife
Ocak-Şubat 2015

İÇİNDEKİLER

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Tuğçe Savaş

Yayına Hazırlayanlar
Halil Özdemir
Seda Kaya
Şahin Özkan

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

Fotoğraflar
Coşkun Çeler

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

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

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

Yayın türü
Yerel Süreli
Ocak-Şubat 2015 (2 Aylık)

Basıldığı tarih
Aralık 2014

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

ISSN 2148-8096

baymak'ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

BDR THERMEA GROUP

2015 Oyun Planımız Tam Saha Destek

Baymak CEO'su Ender Çolak, 2015 stratejisini, yeni ürünleri ve büyük değişimin bundan sonraki ayaklarını anlatıyor.

26.

Halkın Takımı Feyenoord

Hollanda futbolunun üçüncü büyüğü Feyenoord, Ajax ve PSV'nin sportif başarılarının gölgesine rağmen futbolda başka başarı hikayelerinin de olabileceğini gösteriyor.

32.

Sektör Bizi İmrenerek İzliyor

İş hayatına Baymak'ın pazarlama biriminde başlayan, 26 yıllık Baymaklı Yücel Baran'ın şirketi Baran Mühendislik, değişimin rüzgarıyla sürat yapıyor.

28.

06. **Geleceğin Sporcularını Destekliyoruz**
Baymak, Hülya Cup Senior Tenis Turnuvası'na sponsor oldu.

07. **İMSAD Gaziantep Toplantısına Damga Vurduk**
İMSAD'ın toplantısına Baymak'ın binalara yönelik enerji verimliliği çözümleri damga vurdu.

08. **Sıcağı Sıcağına Yenilikler**
Baymak, ürün ailesini Hollanda teknolojisiyle donatmaya devam ediyor.

09. **Birlikte Daha İyiye**
BDR Thermea yepyeni bir sosyal sorumluluk projesine imza atıyor.

09. **Yalın Üretimle Büyüyoruz**
Yalın üretimle Baymak'ta ilk workshop kasım ayında Yakut Kazan Hattı'nda yapıldı.

10. **Basında Baymak**
2014'te Bizi Konuştular

18. **Büyük Ailemizle Antalya'daydık**
Büyük Baymak Ailesi 4-7 Aralık'ta Antalya, WOW Kremlin Palace Otel'de 2009'dan bu yana ilk kez biraraya geldi.

36. **Baymak'taki Değişimin Gücüyle Vites Büyütüyoruz**
Baymak Malatya Ana Bayisi Şahaplıoğlu Mühendislik'in patronu Abdullah Şahaplıoğlu, Baymak'ın geniş ürün gamının gücüyle bölgelerinde yeni pazarlara gireceklerini söylüyor.

50. **Dinle!**
Mevlevîlik nedir

38.

Doğu ve Batı'nın Köprüsü

Bu ay Nemrut Dağı'nın eteklerindeyiz. Kayısısıyla meşhur Malatya'ya yolunuz düşerse gizemli tarihinde yolculuk etmeden ve eşsiz mutfağını tatmadan dönmeyin!

41.

Lectus Efsanesi Büyüyor

"Merkezi Sistem Isıtmanın Yeni Adı" sloganıyla geçen ay tanıttığımız Lectus Kazanlar, kurumsal projelerin bir numaralı tercihi haline geldi.

Baymak'ın Fenomen Bir Ruhu Var

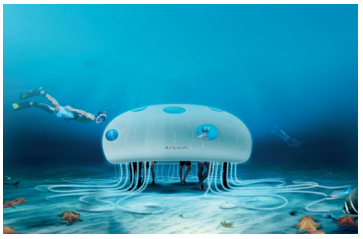
Baymak'ın da dahil olduğu 2 milyar dolar cirolu BDR Thermea Group'un CEO'su Rob Van Banning, son iki yıl içinde Baymak'ın çok büyük bir başarı hikayesi yarattığını düşünüyor, Banning bundan sonrası için planlarını ve Baymak'ın BDR için önemini anlatıyor.

12.

42.

Kıpır Kıpır Atiye

Hayat dolu, yerinde duramayan, kıpır kıpır bir güzel, dansıyla yeni bir tarz yaratan dört dil bilmesinin yanı sıra bol ödüllü, stil ikonu, pop müziğinin güzel sesi Atiye ile keyifli bir söyleşi yaptık.



46.

Teknolojik Oyuncaklar

Geçen günlerde Dubai'de dünyanın ilk su altı teknoloji mağazasını açan Sony'nin amiral gemisi Xperia Z3 serinin üst düzey cihazı olarak öne çıkıyor.

48.

Ruhunda 'Ağır Abi' Saklı

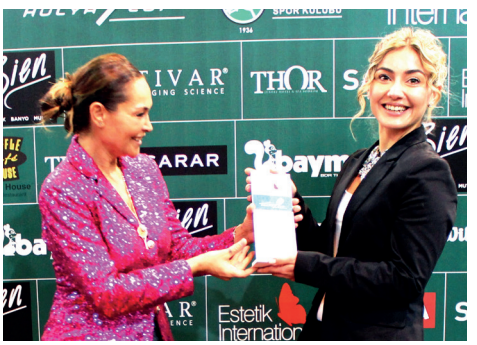
BMW'nin 6 serisi ile başlattığı Gran Coupe formu 4 Serisi'nde tekrar hayat buldu ve ortaya sportif bir ağır abi çıktı...

Hülya Cup'a Sponsor Olup
SPORCULARI ISITTIK

Baymak, 17-29 Kasım 2014 tarihleri arasında Hülya Cup Tenis Turnuvası'na sponsor olarak sporun ve sporcunun yanında olduğunu bir kez daha kanıtladı ve sosyal sorumluluk projelerine bir yenisini daha ekledi.

Tenis tutkunu olan ancak imkanı olmadığı için bu sporu yapamayan yetenekli çocuklar ve gençler sponsorlardan elde edilen gelirlerle geleceğe umutla bakıyor. Bu imkanlarla yetişen gençler gelecekte büyük başarılara imza atarak Türkiye'yi temsil ediyor. Baymak da bu büyük sorumluluğun bilincinde olarak sporu desteklemek adına, gelenekselleşen Hülya Cup Tenis Turnuvası'nın sponsoru oldu.

Geniş bir basın ordusunun katılımıyla açılışı gerçekleşen Hülya Cup Tenis Turnuvası'nın basın toplantısında Baymak Genel Müdürü Ender Çolak, "Baymak olarak bu seferde sporcuları ısıtmak ve geleceğe hazırlamak için iş başındayız. Türkiye'de ne yazık ki spor alanında, gençlerimizin yeterince desteklenmediğini düşünüyorum. Oysa dünya çapında isim yapmış büyük sporcular bu işe çok küçük yaşta adım atıyor ve gelecekte ülkelerini temsil ederek gururlandırıyorlar. Biz de Baymak olarak Sayın Hülya Avşar vasıtasıyla tek bir genci bile



spor alanında teşvik edebiliyor ve ona katkı sağlayabiliyorsak ne mutlu bize! Çocuklarımızı ve gençlerimizi Baymak olarak şimdiden spora ısındırıyoruz ve geleceğin büyük sporcularına başarılar diliyoruz" dedi.

ÖDÜLLERİ BAYMAK VERDİ

Turnuvaların son bulmasıyla birlikte Hülya Avşar'ın katılımıyla büyük bir ödül töreni gerçekleşti. Kazananlara ödüllerini Baymak'ı temsilen Baymak Kurumsal İletişim Müdürü Tuğçe Savaş verdi.

İMSAD Gaziantep Toplantısına Damga Vurduk

Sektörel gelişim buluşmalarının ilkini Gaziantep'te gerçekleştiren İMSAD'ın toplantısına Baymak'ın binalara yönelik enerji verimliliği çözümleri damga vurdu.

İMSAD sektörel gelişim toplantılarının ilki Gaziantep'te gerçekleştirildi. İnşaat sektörüne ve ülke ekonomisine katkının hedeflendiği toplantıya sektörden pek çok önemli isim katıldı. Toplantıya katılan Baymak Çevre Mühendisi ve Enerji Yöneticisi Merve Kulbakan'ın sunumu oldukça dikkat çekti.

GERÇEK ÖRNEKLER VE VERİLER

Çevre Mühendisi ve Enerji Yöneticisi Merve Kulbakan yaptığı sunumda enerji tasarrufunun yeni teknolojik ürünlerle artırılmasına dikkat çekti ve şunları söyledi: "Enerji verimliliği sadece bina kabuğunda yapılacak bir çalışma değildir, enerji verimli ürünler kullanılarak çok büyük oranlarda tasarruf edilebilir. Türkiye şartlarında bir kişi konvensiyonel kombisi varsa ortalama 1026 m3 doğalgaz tüketiyor, bu da yılda 1.150 liraya denk geliyor. Oysa yoğuşmalı kombi kullanırsa doğalgaz tüketim miktarı 725 m3' e düşüyor ve bu da yıllık 805 liraya denk geliyor. Yani yoğuşmalı kombinin kişiye sağladığı kazanç yılda yaklaşık 345 lira." Kulbakan, bu hesabın ülke bazı düşünüldüğünde inanılmaz boyutlara ulaşacağına dikkat çekerek hem kazanç sağlanacağını hem de çevreye katkı sağlanacağını anlattı: "Bugün ortalama 1 milyon yoğuşmalı kombi dönüşümüyle yılda yaklaşık 345 milyon lira tasarruf edebiliriz."

Bugün Türkiye iç pazarında satılan toplam kombi cirosu yaklaşık 1.5 milyar lira. Kulbakan, "Teşvikle bireylere KDV muafiyeti uygulanması halinde devlet yıllık 270 milyon lira daha az KDV tahsilatı yapacak ancak bunun karşılığında 345 milyon lira enerji tasarrufu sağlayabilir. Kombinin yararlı ömrünün en az 10 yıl olduğunu düşünürsek sadece bir yıl KDV almamanın devlete kazancı 10 yılda 3,5 milyar liranın üzerinde. Tüketici ise yoğuşmalı kombisini ortalama 400 lira daha uygun fiyata alacak, ayrıca her yıl 345 lira daha az doğalgaz bedeli ödeyecek. Yani sadece bir yıl bütün tüketiciler KDV avantajı nedeniyle yoğuşmalı kombi alsa kombinin 10 yıllık ömrü boyunca bir tüketicinin kazancı 4 bin liranın üzerine çıkar. Daha açık bir ifadeyle neredeyse dört yıllık gaz tüketimi bedavaya gelecektir" dedi.

Merve Kulbakan sunumunda ayrıca Baymak'ın kurumsal firmalara uyguladığı paket çözümlerden örnekler verdi ve kendi üretimlerinde de enerji verimliliği sağlayan projeler geliştirdiklerini anlattı.

Tiyatronun En Cümbüşlüsüne Gittik

Baymak Ailesi olarak sosyal etkinliklerimiz hız kesmeden devam ediyor. Geçen aylarda belli bir senaryoya bağlı kalmadan, izleyicilerin seçtiği temalar üzerine doğaçlama kurgulanan Mahşer-i Cümbüş'ü hep beraber izledik.

Sıcağı Sıcağına Yenilikler

Baymak, ürün ailesini Hollanda teknolojisiyle donatmaya devam ediyor. Hermetik Şofben BH 11 ile Aqua Prismatic Jet termosifon ürün gamına katılan yüksek teknolojili yeni ürünler oldu.

BH 11 hermetik şofben ile Aqua Prismatic Jet termosifon yenilikçi tasarımları ve gelişmiş teknolojileriyle tüketicilerin beğenisine sunuldu. Baymak'ın geniş ürün yelpazesine katılan bu cihazlardan BH 11 hermetik şofben, dakikada 11 litre sıcak su kapasitesi ve üstün güvenlik özellikleriyle dikkat çekiyor. LCD kontrol paneliyle çıkış suyu sıcaklığı anlık olarak gösteren BH 11, baca tıkanmasına, aşırı ısınmaya karşı emniyet sistemiyle geliyor ve alev kontrol emniyetine sahip. Arızalandığını önceden haber veren cihazda ayrıca donmaya karşı da tam koruma fonksiyonu bulunuyor.

Ürün ailesine katılan diğer cihaz olan Aqua Prismatic Jet ise termosifon dünyasının zirvesinde yer alıyor. 2x2 kW'lik çift ısıtıcıya sahip Aqua Prismatic Jet, böylece ister tek ister çift ısıtıcı kullanabilme imkanı sağlıyor. Bu özelliği suyu çok hızlı ısıtmasını sağlıyor. Akıllı programlanabilme özelliği ise kullanıcının evden çıkarken ayarlayıp eve döndüğünde sıcak suyunu hazır bulmasına olanak veriyor. Aqua Prismatic Jet'in "anti lejyon" fonksiyonu ise sevdiklerinizin sağlığını teminat altına alıyor. Şöyle ki durgun ılık suda bakteri oluşur, bu bakterilerden korunmak için suyun belli bir sıcaklıkta olması gerekir. Eğer altı gün boyunca suyu 65 derecenin üzerine çıkarmadıysanız Baymak Aqua Jet otomatik olarak çalışıyor ve suyu ısıtıyor. Şebeke suyu 4 derecenin altına düştüğünde devreye girerek kendini donmaya karşı koruyan Aqua Prismatic Jet, 50, 65, 80 ve 100 litrelik dört farklı kapasite seçeneğiyle satışa sunuluyor.

Birlikte Daha İyiye

Avrupa'nın üçüncü büyük ısıtma grubu BDR Thermea yepyeni bir sosyal sorumluluk projesine imza atıyor.

Baymak'ın da içinde bulunduğu BDR Thermea Group'un faaliyet gösterdiği ülkelerden elçiler yoğun bir çalışma sonucunda "Better Together" yani "Birlikte Daha İyiye" sloganıyla sosyal sorumluluk alanında

2020 yılı için net stratejik hedefler belirledi. Hedeflerin arasında; yüksek standartta kullanıcı deneyimi ile müşteri memnuniyetini ve değerini maksimize etmek, iş uygulamalarını en yüksek standarda taşıyarak sürdürülebilir kılmak, sosyal ve çevresel tedarik zinciri uyumunu yakalamak gibi önemli maddeler yer alıyor. Çok yakın bir tarihte lansmanı yapılacak projenin Türkiye ayağının sorumluluğunu Baymak kurumsal İletişim Müdürü Tuğçe Savaş üstlendi.

Güler Mühendislik'te Eğitimdeydik

İstanbul Anadolu Yakası bayilerimizden Güler Mühendislik 40 kişilik tesisatçı eğitim programı düzenledi.

İstanbul Anadolu yakasında uzun yıllardır faaliyet gösteren bayimiz Güler Mühendislik, geçen ayın 15'inde Hilton Kozyatağı Otel'inde 40 kişilik bir tesisatçı eğitim programı düzenledi. Kahvaltı eşliğinde başlayan toplantı Baymak Genel Müdürü Ender Çolak'ın yaptığı konuşmayla devam etti. Çolak, Baymak'ın BDR Thermea Group'a dahil olduktan sonra yaşadığı büyük değişimi katılımcılara aktardı. Özellikle Baymak'ın servis alanında aldığı "Şikayet Yönetimi'nin En Başarılı İkinci Markası" ödülüne vurgu yapan Çolak, yenilenmenin getirdiği başarıyla gurur duyduklarını dile getirdi.

Ardından Pazarlama Müdürü Umut Ertür, Baymak'ın ürün teknolojisini detaylı olarak anlattı. Lectus, Magnus, idee, E.sybox, frekans kontrollü pompalar, klimalar ve Baymak'ın yepyeni ürünleri olan Baymak Aqua Jet Termosifon, Baymak Şofben'in teknolojileri ve ürün detayları katılımcılara ayrıntılarıyla verildi. Klimalarla ilgili olan yeni yönetmelik de toplantının ana konuları arasındaydı.

Yalın Üretimle Büyüyoruz

Yalın üretim metotlarının BDR Thermea Group'un tüm fabrikalarına yayılmaya başlamasının ardından konuyla ilgili Baymak'ta ilk workshop kasım ayında Yakut Kazan Hattı'nda yapıldı.

BDR Thermea Group içinde başlayan yalın üretim oluşumuyla grup içinden 10 kişi koç olarak seçildi ve yaklaşık bir yıl çeşitli grup fabrikalarında ve Porsche tesislerinde eğitim aldı. Buradaki amaç alışılagelmiş yöntemlerin dışına çıkıp daha yalın bir üretim sistemine dönmekti.

Bu sistemi bir buçuk yıl önce uygulamaya alan Baymak'ta artık işleyişle alakalı ilgili tüm birimlere gerekli eğitimlerin verilmesi ve sistemle ilgili detayların öğretilmesi süreci devreye giriyor. Bu amaçla Yakut Kazan Hattı pilot bölge olarak seçildi. Bu hat üzerinde yeni düzen tam anlamıyla oturduktan sonra diğer üretim hatlarında da benzer çalışmalar yapılması planlandı. İleride yönetim kısmındaki birimlerle de benzer çalışmalar yapılacak.

Geçen ay yapılan bu planlamanın ilk workshop'ı hayata geçirildi. Proses Müdürü ve Yalın Üretim Koçu Mete Ulusoy tarafından yönetilen workshop'ta Yakut Kazan Hattı'nda tekli üretime geçilip aradaki tüm yarı mamullerin elimine edilmesi hedeflendi. Üç aşamalı bir çalışma yapıldı (ilk hafta süreç analizi, ikinci hafta fiziksel düzenlemeler için geçen süre, son hafta değişikliklerin implikasyonu ve süreç kontrolü).

Workshop Ekibi: (soldan sağa) Tom Simpson (BDR Grup Koç), Halil Atbaş (Proses), Mete Ulusoy (Proses), Ceyhun Odabaşı (Üretim), Süleyman Bulut (Kalite), Bülent Akarsu (Üretim), Selçuk Korkmaz (Planlama).

2014'TE BİZİ KONUŞTULAR

Baymak'ın son iki yılda yaşadığı büyük değişim ulusal ve yerel medyada fazlasıyla kendine yer buldu. Hollanda teknolojili yeni ürün ailemiz, pazara sunduğumuz ısıtma çözümleri, sektorün üzerinde yakaladığımız büyüme performansı basında en çok konu olan haberlerimizdi.

Biz size hep sıcak davrandık!

3 YIL GARANTİ

BACA TIKANMASINA KARŞI EMNİYET SİSTEMİ

35/60 °C SICAK SU ARALIĞI

YÜKSEK KONFORLU SICAK SU İMKANI

11 LİTRE/DAKİKA SICAK SU KAPASİTESİ

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

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

www.baymak.com.tr

444 0 235

baymak

BDR THERMEA GROUP

Baymak'ın FENOMEN Bir Ruhu Var

Baymak'ın da dahil olduğu 2 milyar dolar cirolu BDR Thermea Group'un CEO'su Rob Van Banning, son iki yıl içinde Baymak'ın çok büyük bir başarı hikayesi yarattığını düşünüyor. Banning bundan sonrası için planlarını ve Baymak'ın BDR için önemini anlatıyor.

BDR Thermea CEO'su Rob Van Banning, kendi liderlik vizyonunu "Başarmak istediğim şey herkesin yaptığı şeye inanmasını sağlamak. İnanarak yaptığın işten hayatını kazanmak..." diye özetliyor.

BDR Thermea Group'un CEO'su Rob Van Banning, Baymak CEO'su Ender Çolak ile birlikte Deniz Gökçe'yi dinlemeye Kremlin Palace'tan Topkapı Palace'a geçerken karşıdan gelen Satış Sonrası Hizmetler Müdür Yardımcısı Çetin Bitirgiç'i gördü ve hemen ona doğru yöneldi. Elini sıktı ve samimi bir şekilde hal hatır sordu. Bu, 6 bin 500 çalışanlık dev bir operasyona hükmeden 57 yaşındaki uzun boylu Hollandalı'nın her zamanki samimi tavrı. Bir Baymak çalışanı, Banning'in insanlara verdiği değeri, "hepimizin isimlerini tek tek bilir hatta çocuğumuzun kız mı erkek mi olduğuna kadar hatırlar" cümlesiyle anlatıyor.

Banning, 'büyük buluşmanın' üçüncü günü eşiyle birlikte Antalya'daydı. Hasta olmasına rağmen gün içinde yoğun bir toplantı trafiğine katıldı; gala gecesinde sahnede kısa bir konuşma yaptı ve Baymak CEO Ender Çolak ile birlikte başarılı bayilere ödüllerini verdi. Bu yoğun temponun içinde Baymaklife'a da vakit ayıran Banning, aslında beş yıldır Baymaklı... Daha başlangıçta Baymak'ın bir şekilde kalbini çaldığını söyleyen Banning, "Baymak'ın kalbi hızla çarpan bir ruhu olduğunu fark ettim" diyor ve ekliyor: "Geriye dönüp beş yılıma, özellikle de son iki yıl içinde birlikte gerçekleştirdiklerimize baktığımda bunu sağlayanın insanlar olduğunu görüyorum."

BDR Thermea'nın bir 'vakıf' şirketi olduğunu da vurgulayan Banning, ayrıca "tek tutkularının iş imkanı yaratmak suretiyle topluma hizmet ederek varlıklarını sürdürmek" olduğunun altını çiziyor. Rob Van Banning, Baymaklife'a BDR Thermea'nın kültürünü, Türkiye stratejisini ve Baymak ile ilgili planlarını anlattı.

Baymak ekibinden konuştuğumuz herkes sizin hakkınızda çok güzel şeyler söylüyor.Nasıl bir lidersiniz, yönetim stratejiniz nedir?

Kendi adıma ve şirketteki diğerleri için öncelikle başarmak istediğim şey

> **Baymak'ı kişisel olarak sürekli destekledim. Baymak'ı BDR Thermea'nın önemli bir şirketi haline getirecek entegrasyonda gurur verici bir noktaya geldiğimizi söyleyebilirim.**

KOMBİDEN ELEKTRİK ÜRETMEK

BDR son dönemde birçok yeni teknolojiye imza attı. Ama özellikle "Birleştirilmiş Isı ve Enerji Teknolojisi" çok ilginç ve yüksek potansiyele sahip görüyor. Bu teknolojiden bahseder misiniz?

Biz bu teknolojiye kısaca "micro-CHP" diyoruz. Burada oldukça basit bir mantık var aslında: Kombi ısı üretir, bu ısıyı elektrik üretmek için de kullanabilirsiniz. Bunu doğru yollardan yaptığınızda ısıyla birlikte üreteceğiniz elektriğin maliyetinin daha ucuz olduğu ortaya çıkar. micro-CHP teknolojisinin arkasındaki fikir bu. Bunu yapmanın türlü yolları var, bizim de farklı bir yolumuz var. Ama bugün böyle bir yatırımın geri dönüşünü almak bazı ülkelerde oldukça zor. Avrupa'da örneğin Almanya gibi elektriğin çok pahalı olduğu ülkeler var. Böyle ülkelerde mikro ya da mini micro-CHP'lere (mikro ya da mini birleştirilmiş ısı ve enerji teknolojilerine) yatırım yapmanın ne kadar ilginç olabildiğini görüyorsunuz. Elektriğin o kadar pahalı olmadığı ülkelerde ise yatırımdan geri dönüş almak çok daha uzun oluyor. Bununla birlikte zaman içinde elektriği dışarıdaki üreticilerden alıp tesisatla taşımak yerine evde üretmek fikrinin insanlara çok daha ilginç geleceğini düşünüyoruz. Yine de günümüz için pek çok akıllı enerji yönetimi çözümü mümkün. Bu konuda deneyimimiz var, işin nasıl yapılacağını biliyoruz. Pazar bu alanda açılmaya başladığında bu konuda bir numara olabileceğimizi de biliyoruz. Hatta günümüzde bile bu alandaki işimiz oldukça büyük.

herkesin yaptığı şeye inanmasını sağlamak olmuştur. İnanarak yaptığın işten hayatını kazanmak... Bu, yöneticilerden pazarlamada çalışan arkadaşımıza kadar şirkette herkes için geçerli olan çok temel bir prensiptir. Günün sonunda anlamı olan bir şeyi hep birlikte meydana getiriyoruz. Yaptığınız işi en iyi şekilde yerine getirdiğinizde tabi ki de ondan para kazanmaya, hayatınızı kazanmaya başlıyorsunuz.

Pek kimse bilmez ama bizim grubumuz bir vakıfa ait. Yani bir şahsa ait değil. Bu grubun tek tutkusu iş imkanı yaratmak suretiyle topluma hizmet ederek varlığını sürdürmek... Yaşadığınız dünyaya bir tür katkınız olduğunu hissettiğinizde bu yaptığınız işin bütününü etkiliyor.

Bu noktadan bakarsak BDR Thermea Group'un iş yapış kültürü nedir?

İşbirliği yapması çok kolay bir şirketiz. Açık bir şirketiz. Yaptıklarımızı insanlar için en anlaşılır yoldan yapmaya çalışırız. Bu ürünlerimizde, pazara hizmet etme yöntemimizde, ürünlerimizi nasıl sattığımızda da görülebilir. Bunun çok önemli olduğunu düşünüyorum. Çünkü günün sonunda işini topluma katkı yapacak şekilde yerine getiren bir şirket olmak istiyoruz. Kurumsal sosyal sorumluluk gibi konuları 'pazarlama olsun' diye yapmıyoruz. Mottomuz "Birlikte daha iyiye" örneğin. Tüm bunlar şirket olarak tutum ve davranışlarımızda var zaten. Dolayısıyla bu, etkileşimde olduğumuz paydaşlarımıza da sirayet ediyor.

Ayrıca BDR bir Hollanda şirketi değil. 6 bin 500 çalışanın sadece 500'ü Hollandalı. 2 bin Fransız, 2 bin İngiliz ve diğer ülkelerden en az bin kişi var. Tek bir ülkenin kültürünü temel almıyoruz. Çok kültürlü, gerçek Avrupa kültürünü barındıran bir şirketiz.

Yaklaşık iki yıl önce Baymak ile gerçekleştirdiğiniz birleşmenin hikayesini anlatır mısınız?

Aslında Baymak ile beşinci yılın içindeyim. Daha başlar başlamaz Baymak bir şekilde kalbimi çaldı. Tabi ki başlangıçta bildiğimden farklı bir kültürün içinde yaşamak çok garipti. Ama Baymak'ın kalbi hızla çarpan bir ruhu olduğunu fark ettim. Yaşayan bir kalp, insanların çok dinamik olduğu bir şirket... Batı Avrupa'da alışkın olduğumdan çok daha fazla şey oluyordu Baymak'ta. Bazen Batı'da hata yapmayı unuttuğumuzu düşünüyorum. Fakat bana göre hata yapmak önemlidir. Eğer birşey yapmazsanız hata da olmaz fakat pek çok güzel şeyi de gerçekleştiremezsiniz. Baymak'ta gördüğüm, insanların sürekli bir şeyleri gerçekleştirmek istemesi. Ve birçok durumda işe yarıyor yapılanlar. Tabi ki hatalar yapıyoruz. Ama neticede Baymak gerçekten çok dinamik bir şirket. Geriye dönüp beş yılıma, özellikle de son iki yılda birlikte gerçekleştirdiklerimize baktığımda bunu sağlayanın insanlar olduğunu görüyorum.

Birleşmeler her zaman zordur, özellikle de ilk üç – beş yıl. Bu açıdan bakarsak

Önümüzdeki dönemde Baymak Lectus serisini genişleteceğiz. Diğer projeleri açıklamak için ise henüz çok erken.

Baymak ile BDR Thermea süreci nasıldı?

Evet, ilk yıllar çok kritiktir. BDR ve Baymak üst yönetimlerinin yakın işbirliği çok önemliydi. BDR kültürü içinde Baymak'a en başından itibaren saygı gösterildi. Birlikte Baymak'a katkı sağlayacak proje ve yatırımlara imza attık. Birleşme öncesi ve sonrasında bizzat içinde yer aldığım iyi bir geçiş süreci yaşadık. Baymak'ı kişisel olarak sürekli destekledim. Baymak'ı BDR Thermea'nın önemli bir şirketi haline getirecek entegrasyonda gurur verici bir noktaya geldiğimizi söyleyebilirim.

BDR Thermea Group için Baymak'ın önemi nedir?

Özellikle bu süreçte, Avrupa birkaç yıldır ekonomik daralmayla yüzleşirken grubun yeni ülkelerde işlerinin olması çok daha önemli hale geliyor. Rusya, Türkiye, Çin gibi büyümenin Avrupa ülkelerinden daha hızlı olduğu ülkelerde... Bugünlerde birçok ülkede ayakta kalmak kolay değil. Ancak Baymak bütün bu zorlayıcı şartlar altında dahi gayet iyi durumda. Bunun Baymak'taki ruh ile alakalı olduğunu düşünüyorum. Baymak'ta insanların birbirine kenetlenerek bir şeyler yaptığı, en zor koşullarda bile başarmanın yollarını aradığı fenomen bir ruh var. Aslında Türkiye pazarı hiç de kolay değil. Bu anlamda yeni başarılar yaratıyoruz. Bizim için Baymak gelişmekte olan, ekonominin hızla büyüdüğü, pozitif yönde gelişen ve yaptığımız iş açısından uygun kültüre sahip bir ülkedeki bir yatırım. Türkiye ilginç çünkü aynı zamanda farklı iklim türlerini barındırıyor. Dolayısıyla önemli bir "ısınma ülkesi". Örneğin tropik iklimdeki bir ülkede ısınmanın önemi yoktur. Türkiye'de her türlü iklim var, bu yüzden çok önemli bir "kombi ülkesi".

Birleşme sonrası Baymak'taki en önemli değişiklik hangi alanlarda oldu? Öncelikli olarak hangi alanlara yöneldiniz?

Farklı alanlara konsantre olduk. Örneğin piyasa tarafında en fazla kalite ve yeni ürün geliştirme üzerine çalıştık. Böylelikle piyasadaki müşterilerin zaten ilginç buldukları 'Yeni Baymak'ta ilgi çekici bir şeyler olduğunu fark etmelerini sağladık. İkinci olarak içeride, yönetim seviyesinde şirketi profesyonelleştirmek önemliydi. Birçok

"Özel zamanlarımda ailemle vakit geçirmeyi seviyorum. Yazları bazen beraber tatile çıkabiliyoruz. Kayak ve klasik otomobiller hobilerim…"

Rob Van Banning Kimdir?

BDR Thermea Group BV CEO & Yönetim Kurulu Üyesi Rob van Banning 1957 doğumlu. Delft Teknik Üniversitesi mezun olan Banning, 2006 yılının sonunda De Dietriech Remeha Grubu CEO'su olarak atandı. Daha öncesinde dünya lideri Smufit Kappa Group'un kağıt tabanlı ambalaj operasyonun İngiltere CEO'su olarak görev yapıyordu. Banning aynı zamanda Avrupa Isıtma Endüstrisi Birliği Başkan Yardımcısı olarak görev almaktadır.

alanda profesyonelleşmeye gittik. Bütün fabrikayı önde gelen üretim tesisi prensiplerine göre yeniden yapılandırdık. Bu, Baymak adına oldukça olumlu bir imaj oldu. Tüm bunlar bir yatırım olmanın ötesinde verimli bir düzeltme yapmak için farklı düşünme gerekliliğiydi.

Grubumuzun ürünlerini hafif montajla üretmeye çalıştığı bir felsefesi var. Ve bence Baymak'ta bunu başlatmakta oldukça başarılı olduk. Bu yüzden şu anda diyebilirim ki Baymak fabrikasındaki montaj ünitesi diğer büyük fabrikalar ile karşılaştırıldığında oldukça rekabetçi. Hepsi Avrupa'da olmak üzere 12 fabrikamız var. Bunların altısı büyük kombi fabrikaları. Diğerlerinin uzmanlıları farklı.

BDR Thermea'nın tüm dünya operasyonunu göz önüne alırsak 2015 yılının nasıl geçeceğini düşünüyorsunuz?

İçinde olduğumuz pazarlar o kadar hızlı büyümüyor. 2015 için beklentilerimiz, eğer Türkiye ve Rusya'nın da içinde olduğu büyük Avrupa'daki ekonomik büyüme yatay seyrini sürdürürse pazar küçülmez. Çünkü herkesin kombiye ihtiyacı var ama çok da büyümez. Bu da görevimizin söz konusu piyasalardaki pazar payımızı yükseltmek olduğu anlamına geliyor. Ve bence bu konuda başarılıyız. Akıllı kombi çözümleri ile pazarda rekabetçi olmaya çalışıyoruz ve birçok müşterimiz bunun farkında. Yani iş yapmak için o kadar

karmaşık bir şirket olmadığımızı, süreçleri kolay ve anlaşılır hale getirdiğimizi, açık ve rekabetçi bir şirket olduğumuzu biliyorlar. İletişim kurması kolay bir şirketiz ve ekibimizden müşterilerimizi her zaman memnun etmesini bekleriz. Beklentim genelde başarılı bir yıl olacağı yönünde.

Baymak açısından bakarsak önümüzdeki yıl için düşünülen yatırım planı ne olacak?

Geçen iki yıl içinde ciddi yatırım yaptığımızı düşünüyorum. Güvenlik ve verimlilik alanlarında yatırımlarımız oldu. Üçüncü kattaki yeni depo yatırımımız oldu. Kısacası şirketin daha etkili ve verimli çalışabilmesi için gerekli tüm yatırımları yaptık. Çalışanlar açısından bakarsak böyle bir fabrikada çalışmak da çok iyi birşey. Dolayısıyla Baymak bu alanda yaptığı iyi yatırımlardan sonuçlar aldı. Önümüzdeki dönem planlarımız içinse hala konuşmaya devam ediyoruz. Bugünden söyleyebileceğim, karar verdiğimiz bir yatırım yok. Kapasitemizi ne yönde artıracağımızla ilgili kararları önümüzdeki yıl içinde de almaya devam edeceğiz.

Bildiğim kadarıyla 2006 yılına kadar BDR Thermea Group'u oluşturan üç şirketten biri olan Remeha'nın CEO'suydunuz. idee başta olmak üzere bugün portföydeki birçok üstün teknolojili ürün Rehema imzalı. BDR Thermea Group'un inovasyon yaklaşımını anlatır mısınız?

Remeha her zaman inovasyonlarıyla tanınan bir şirketti. Çok ilginçtir ki Baymak, özellikle de Ender Çolak bu fikri oldukça olumlu bir şekilde ele aldı ve görünen o ki idee Türkiye'de kabul gördü. idee sadece bir kombi değil. İçinde sıradışı fikirler olan bir kombi. Oldukça küçük, kompakt ve akıllı. Ve bu ürün bazı ülkelerde diğerlerine göre daha iyi kabul görüyor. Bu, o ülkedeki evlerin büyüklüklerinin nasıl olduğuna bağlı. Çok büyük bir eviniz olsa dahi kombi için çok küçük bir yeriniz varsa idee sahip olabileceğiniz en iyi kombi.

Baymak'ın bayilik sistemini, BDR Thermea'nın diğer ülkelerdeki operasyonlarıyla karşılaştırabilir misiniz? Farkı nedir?

Baymak'ın kendi bayileri var. Bu, BDR Thermea'nın diğer şirketlerine göre büyük bir fark. Birçok Avrupa ülkesinde distribütörler bayilerden sipariş alıp BDR Thermea adına lojistiği sağlıyor. Türkiye'de böyle bir yapı yok. Dolayısıyla distribütörler olmadığı için Baymak kendi bayi ağını oluşturmuş. Bu nedenle bayileriyle ilişkileri çok yakın...

BDR'nin Baymak Ailesi'ne iletmek istediği mesaj nedir?

Burada önemli olan ve Baymak'ta da başarmaya çalıştığımız şey Baymak'ın gerçek bir Türk şirketi olma özelliklerini koruyor olması. Bir Türk gibi davranan, Türkçe konuşan gerçek bir Türk şirketiyle iş yaptığınızı hissediyorsunuz. Aslında bu bizim için beklenen bir durum. Tüm diğer ülkelerde yaptığımız da bu. Sadece Türkiye'ye özel bir durum değil yani. Fransa'da da Fransız gibi davranıyoruz.

Diğer yandan müşterilerimiz bize rahatlıkla güvenmeye devam edebilir. Çünkü en iyi teknolojiye sahip olurlar. Garanti ediyoruz ki çalıştığımız Avrupa'daki tüm şirketlerin ısınma ve iklimlendirme ile ilgili mümkün olan en son teknolojiye ulaşımları vardır. Eğer teknoloji bizde yoksa ya alır ya da yaratırız. Böylelikle BDR Grubu altındaki tüm şirketlerin başarılı olmak adına optimum şansları bulunur. Bir yandan dünya çapında en iyi teknolojiye sahip olurken aynı zamanda istikrarlı bir şekilde kendileri gibi düşünen insanlarla çalışıyor olur bu şirketler. İstikrar önemlidir. Bugünün dünden ya da yarından bir farkı yoktur. Kim olduğumuzu bilirsiniz. Sevin ya da sevmeyin açık olduğumuzu bilirsiniz. İş yapış biçimimiz dostça ve yapıcı bir şekildedir. Ama karşılığında da bunu bekleriz.

“idee sadece bir kombi değil. İçinde sıradışı fikirler olan bir kombi. Oldukça küçük, kompakt ve akıllı. Ve bu ürün bazı ülkelerde diğerlerine göre daha iyi kabul görüyor. Türkiye de bu ülkelerin başında geliyor.”

Büyük Ailemizle
ANTALYA'DAYDIK

Büyük Baymak Ailesi 4-7 Aralık'ta Antalya, WOW Kremlin Palace Otel'de 2009'dan bu yana ilk kez biraraya geldi. 1200 kişilik bu dev organizasyonda hem eğlendik hem de işimizi geleceğe taşıyacak fikir alışverişinde bulunduk.

Dev organizasyon, 4 Aralık Perşembe akşamı Kremlin Palace'ın muhteşem ambiyansı eşliğinde havuz başında yapılan "Hoşgeldiniz Kokteyli" ile açıldı.

Birinci Gün

İkinci Gün

Geleceğe Güvenle Bakıyoruz

Büyük Buluşma, Baymak CEO'su Ender Çolak'ın yaklaşık bir buçuk saatlik açılış konuşmasıyla başladı. Ender Çolak, salonu dolduran yaklaşık bin Baymak bayisine hitaben sözlerine "Bugün Ailemizi uzun bir aradan sonra tekrar biraraya getirmenin gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz" diyerek başladı. Çolak konuşmasında son iki yıl içinde yaşanan değişimi vurgulayarak yapılan hamleleri anlattı ve bayileri Baymak'ın bundan sonraki yol haritası hakkında bilgilendirdi.

Baymak CEO'su Ender Çolak, yaptığı konuşmada bayilerimize birçok müjdeli haber de verdi. Yeni prim sistemini anlatan Çolak ayrıca bayilerin geleceğe daha güvenli bakmasını sağlamak için bireysel emeklilik sistemine katılımlarını destekleyeceklerini söyledi ve bu amaçla Hazine Müsteşarlığı'na başvuruda bulunduklarını aktardı.

Baymak Ürün Müdürü Volkan Binzet, "klima ve beyaz eşya" başlığı altındaki eğitimde bayilerimizle biraraya geldi.

"Su basınçlandırma sistemleri" eğitiminde Ürün Grup Müdürü Halil Özdemir interaktif bir sunum yaptı, bayilerimizin sorularını tek tek yanıtladı.

"Isıtma sistemleri" eğitiminde Ürün Müdürleri Şahin Özkan ve Aslı Bilirgen Baymak'ın yüksek teknolojili ürünleri hakkında detaylı bir sunum yaptı.

Antalya Bölge Müdürü Tolga Yücel ve Ürün Mühendisi Egemen Barış'ın birlikte verdiği eğitim "Isı Pompası ve Hibrit Sistemler" başlığı altındaydı.

BAYMAKLILAR KONUŞUYOR

Antalya'da biraraya gelen Baymak Ailesi'nin değerli fertlerine organizasyonu, Baymak'taki değişimi ve beklentilerini sorduk.

RECEP ŞAHİN / *K.Maraş Bayisi*

"2014'te bayi oldum. Yeni tanışmış değiliz ama… Baymak'ı 2004'ten beri kullanıyoruz, satıyoruz ve taahhütte buluyoruz. Servis ağı ve diğer hizmetler olsun her türlü konuda diğer firmalardan önde ve her ihtiyacımıza cevap veriyor. Son bir senede müthiş bir atılım var. Yeni ürün yelpazesi çok iyi, üstelik bayilere olan ilgi, destek çok fazla artmış durumda. Burada da hissediliyor zaten...

BÜLENT DEMİRCAN / *Antalya-Elmalı Bayisi*

"25 yıldır Baymaklıyım. Ama kendi işyerimizi açalı sekiz sene oldu. Öncesinde Baymak'ın servisiydim. Yeni yönetimle beraber büyük bir değişim var. Bayiler ve servislere ilgi daha fazla. Eskiden bu kadar değildi. Örneğin eskiden herkes satıyordu, şimdi öyle değil. Eskiden spotçular çok satardı, şimdi tek tük karşınıza çıkıyor.

ÖNER ÖZDEN / *Mersin Bayisi*

"İki buçuk yıldır bayiyim ve ilk başladığımla şimdiki Baymak arasında çok büyük fark var. Artık vizyonumuz daha genişledi, ilerliyoruz. Ürünlerimiz rakipleri geçti, teknolojik olarak çok daha iyiyiz. Beklentimiz de bunun devam etmesi.

MURAT AKGÜNEŞ / *İstanbul - Beylikdüzü*

15 yıldır bayiyim, benim gördüğüm değişim tabana yayılıyor. Eskiden sadece toptancı bayilerle gidiyordu, şimdi daha küçüklere de destek veriliyor.

Üçüncü Gün

Ünlü ekonomist Deniz Gökçe, yüksek bir katılımla gerçekleşen toplantıda Baymak bayilerine piyasanın durumu ve ekonominin geleceğiyle ilgili ipuçları vererek gündemin nabzını tuttu. Deniz Gökçe, Baymak'ın 45 yıllık köklü bir marka olduğundan ve güveninden yola çıkarak Baymak'ın bayilerini hiçbir zaman belirsiz bir ortamla karşı karşıya bırakmadığına dikkat çekti, böyle bir markanın zinciri içinde yer alanların gelecek kaygısından uzak olarak huzur ve güven içinde çalıştıklarını söyledi.

Deniz Gökçe, toplantı sonrası Baymak CEO'su Ender Çolak ve BDR Thermea Group CEO'su Rob Van Banning ile kısa bir sohbet gerçekleştirdi.

İkinci günün önemli etkinliklerden biri Harun Girgin tarafından verilen "Uygulamalı Fotovaltaik (PV)" eğitimiydi. Baymak'ın gelecek stratejisinde önemli yer tutan PV eğitimine bayilerimiz de yoğun ilgi gösterdi.

Kremlin Palace'ın lobisinde Baymak ürünlerinin yer aldığı bir showroom kuruldu.

İkinci günün akşamı Baymaklılar, yemeklerini "Türk Gecesi" etkinliğinde fasıl eşliğinde yedi.

Eğlendik

Boş vakitlerde bazı Baymaklılar kapalı termal havuza girdi bazıları ise denizin tadını çıkardı.

Baymak, bayilerinin eşlerini de unutmadı. İlk gün kadınlar matinesinde sahneye "Sefa ve ekibi" çıktı ve şarkılarıyla eğlenceli dakikalar yaşattı. İkinci gün ise makyöz Alp Kavasoğlu hanımlara makyaj eğitimi verdi ve sorularını yanıtladı.

İSMAİL TEMEL / *Bolu Ana Bayisi*

"1996'dan beri Baymak bayisiyim. Genel Müdürümüz de iyi konuştu, yeni bir Baymak var artık. Yeni ürünlerle hem çevreye duyarlı hem de ekonomiye katkı sağlıyor. Rekabetçiliğin artması işlerimize de olumlu yansıyor. Biz 2009'a kadar bu organizasyonların sık yapıldığını sanıyorduk ama birdenbire kesildi. Ama artık her yıl yapılacakmış. Bilgilendirme dışında bu organizasyonlar sosyalleşme açısından önemli. Tanıdığınız, bildiğiniz arkadaşlarınızı görebiliyorsunuz. İki üç günlüğüne de olsa işten kaçıyorsunuz, bu da ayrı güzel..."

MEHMET ALACACI / *İstanbul – Güngören*

18 yıldır Baymaklıyım. Ürün yelpazemiz çok genişledi, hizmet kalitemiz arttı. Bir de anlatılanları birlikte yaptığımızda her şey daha güzel olacak. Ama tabii pazardaki genel daralmadan her sektör gibi bizde etkileniyoruz. Baymak'tan beklentimiz daha çok reklam ve yakaladığımız bu tempoyu koruması. Organizasyondan memnunuz. Aile olduğumuz için bir arada olmak güzel."

NEŞE SERT VURUR / *Kocaeli - İzmit*

2000'den beri Baymak'layız ama kendi firmamla beş yıldır. Bu süre sonunda diyebilirim ki daha kurumsal bir firma olma yolunda ilerliyoruz. Önceden şahsi kurallarla gidiyordu. Şimdi ise kafamız daha net. Ne yapacağımızı, sınırlarımızı ve önümüzü biliyor ve görüyoruz. Geçmişten gelen çok fazla alışkanlık olduğu için bu değişim kolay değil ama hızlı olacağına inanıyoruz. Münhasırlık ve bayilik sisteminin daha gelişmesini bekliyoruz ve buna inanıyoruz. Organizasyon gayet güzel. Baymak'ın gelişmesi ve yenilenmesi için sık tekrarlanmalı.

TARKAN SOYKAN / *Antalya Bayisi*

Bir buçuk yıllık yeni bir bayiyiz, en gençlerden biriyiz. Gayet güzel gidiyor bayilik, oldukça etkiniz. 30'un üzerinde beş yıldızlı otel projesi bitirdik. Yeni ürünlerin hepsini satabiliyoruz. Isı pompasında en çok satanlardan biriyiz, zira Magnus'ta, güneş kolektörlerinde de çok satıyoruz. Beklentimiz yeni ürünlerin devamı. Örneğin multi klimalar gibi... Şunu diyebilirim ki bu bölgede Baymak'ın önü çok açık...İlk kez boyle bir organizasyona katılıyoruz. Eğitimler iyi oldu. Öğrendik, bildiklerimizi pekiştirdik, ailemizi tanıdık.

Büyük Gala

Büyük Gala'da herkes çok şıktı. Baymak CEO'su Ender Çolak ile eşi Neslihan Çolak ve BDR Thermea CEO'su Rob Van Banning ile eşi Anya Van Banning galaya birlikte geldi.

İki gün boyunca yapılan sekiz eğitime katılan Baymak bayileri aldıkları sertifikanın yanı sıra Gala Gecesi'nde Pazarlama Müdürü Umut Ertür'ün yaptığı çekilişle 4 ürün hediyesi kazandı.

Bu dev organizasyonun mimarı ve kusursuz geçmesini sağlayan kişi kuşkusuz Baymak Kurumsal İletişim Müdürü Tuğçe Savaş'tı.

Ödül töreni sonrası ünlü ressam İsmet Yedikardeş, BDR Thermea CEO'su Rob Van Banning ve Baymak CEO'su Ender Çolak'a dünya çapında bilinen Mardin temalı tablolarından hediye etti.

Ender Çolak ile Rob Van Banning gecenin açılışında birer konuşma yaptı ve ardından Baymak'ın 2014 yılındaki başarılı bayilerine plaketlerini birlikte verdi. Plaketlerin takdim edilmesi sonrası 2014'ün en başarılı bayileri hep birlikte sahneye çıkıp hatıra fotoğrafı çektirdi.

Çocukluğumun markası

Kusursuz bir menü, masa düzeni, muhteşem ses sistemi ve devasa LED ekranlarla süslenen salonda ünlü sanatçı Gülben Ergen gece boyunca Baymak bayilerine keyifli anlar yaşattı. Bayilere hitaben kısa bir konuşma da yapan Gülben Ergen, "Çocukluğumdan beri ezbere bildiğim, güvendiğim, inandığım bir markadır Baymak. Yeni markalar geldi ama asırlık Baymak dimdik ayakta duruyor.

Baymak Ailesi'ni tebrik ediyorum" dedi. Esprileriyle bayileri kahkahalara boğan Gülben Ergen, sahneye çıkardığı Baymak çalışanlarıyla da düetler yaptı.

Büyük Gala Gecesi, Brezilya'nın Latin rüzgarını Türkiye'ye taşıyan Carnaval Turco ile başladı. Carnaval Turco, samba dansçıları ve trompet gösterisiyle tüm salonu adeta yıktı.

Baymaklılar Gala Gecesi, Gülben Ergen'in birbirinden güzel şarkıları eşliğinde yemeklerinin tadını çıkardı.

2015 Oyun Planımız

TAM SAHA DESTEK

Baymak CEO'su Ender Çolak, Baymak'ın 2015 stratejisini, yeni ürünleri ve iki yıldır yaşanan büyük değişimin bundan sonraki ayaklarını anlatıyor.

Baymaklife'ın ilk sayısının konuğu, 2014'ün "Satış Performansı İkincisi" Özel Statülü Ankara merkezli Ana Bayi Termosan Mühendislik'ti. Şirketin kurucusu Suat İnan, Baymak'ın iki sene içinde yaşadığı değişimi şu sözlerle ifade etmişti. "BDR Thermea ve Ender Bey'in enerjisiyle buradaki olay değişti. Artık büyümenin altyapısını daha sağlam kuran, açık görüşlü, yol haritasını paylaşan, bunun gereklerini yerine getiren bir Baymak var karşımızda... Baymak'ın bu yeni yüzü bizi cesaretlendiriyor, bu güvenle koşuyoruz." Gerçekten de Baymak'ın yeni döneminin bayilerdeki en büyük etkisi artık önlerini görebilmeleriydi çünkü altı ay sonra Baymak'ın ne yapacağını, hangi ürünleri getireceğini biliyorlardı.

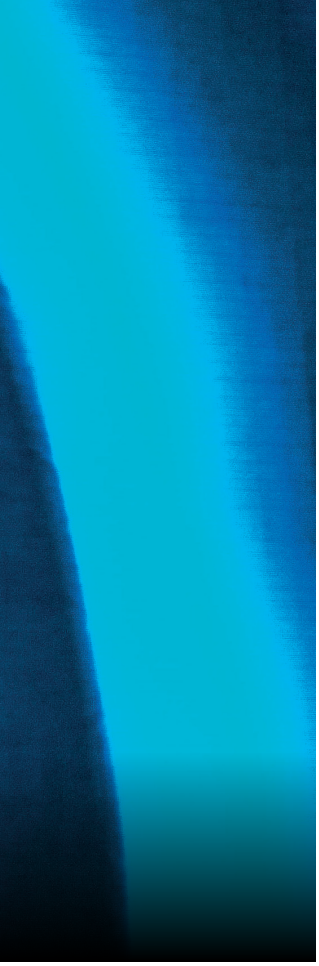
Baymak CEO'su Ender Çolak bu stratejisinden ödün vermeyeceğini, Antalya'daki "Liderin Büyük Buluşması"nda yaptığı konuşmadaki ilk vurgusunda da gösterdi: "Görüşlerinizi bildirin, eğitimlere, toplantılara katılımcı olun. Bu, bizlere yol göstermesi açısından önemli. Çünkü yeni Baymak'ta kendimiz yazıp kendimiz oynamıyoruz. Sizlerle beraber karar verecek, sizlerle beraber hayata geçireceğiz. 2013'te ilk buluşmamız da söylemiştik. Yeni Baymak adil olacak, katılımcı olacak, şeffaf olacak ve paylaşarak büyüyecek. Bundan sonraki yolumuz da bu."

Çolak konuşmasının devamında, 2015'te nasıl bir strateji izleyeceklerini, hangi adımları atacaklarını, bayilerden beklentilerini, geniş ürün yelpazesine ekleyecekleri yeni ürünleri anlattı. Ve birkaç kez vurgulayarak "Bundan sonrası için Baymak'ın önü açık. Piyasada söylenen ve çok sevdiğim bir tabirle 'Bu firma gidiyor' dedi.

Baymak'ın 2015 stratejisinin ana hatlarını Ender Çolak'ın cümleleriyle okuyacaksınız...

MÜNHASIRLIKTAN DÖNMEYİZ

Münhasırlık sistemi Baymak kimliğinin alemet-i farikası, harcıdır. Vazgeçmeyeceğiz dedik ve gerçekten münhasır bayilerimizi desteklemeye karar verdik. Bundan sonraki stratejimizi de tamamen bunun üstüne inşa ediyoruz. Münhasır bayilerimize özel kampanyalar yaptık, örneğin Ankara'da değişim kampanyası gibi. Bundan sonra bu kampanya yöntemini sık sık göreceksiniz.



Baymak CEO'su Ender Çolak, Büyük Buluşma'nın açılış konuşmasını yaptı.

DEĞİŞİMİ ISKALAMAYIN!

Değişim fedakarlık, alışkanlıklardan vazgeçmeyi gerektirir. Herkesin iş yapma alışkanları vardır. Bunlardan vazgeçmek kolay değildir. Ama Baymak'ta bir değişim var ve buna ayak uydurmanız gerekiyor. Bugün sahada olma, aktif olma, yaratıcı olma zamanı... Sadece ürününüzle değil servisinizle de tüketicinin yanında olmalısınız! Değişim zor olsa da bunu kaçınılmaz görüyoruz.

BAYİLERİMİZE PRİM DESTEĞİ

Bayilerimize desteklerimiz çok çeşitli alanlarda devam edecek. 2015'te bayi prim sisteminde yeni bir sisteme geçeceğiz. Bu sistemde önceliğimiz taahhütçü, münhasır bayilerimiz olacak ve onları çok daha iyi koşullarda destekleyeceğiz. Yeni konsept mağazalarımız konusunda çalışmalarımız son aşamada. Yepyeni bir Baymak mağaza anlayışıyla marka değerimizi çok daha yukarı çekeceğiz.

2014'te kurumsal iletişime çok önem verdik ve yeni Web sayfaları ile BaymakLife dergisini hayata geçirdik. İzmir ve Ankara bölge müdürlüklerini de yeni yerlerine taşıyarak çok görkemli birer showroom ve eğitim merkezi haline getirdik.

BAYMAK SADAKAT PROGRAMI HAYATA GEÇİYOR

2015'te yepyeni bir sadakat programını hayata geçireceğiz. Yeni sadakat programımızda Baymak bayi kanalı ve bu kanalı sürekli kullanan tesisatçı ve taahhütçülerimiz çok özel destekler alacak. Bu destekler sadece nakit benzeri ürünlerle sınırlı olmayacak aynı zamanda program üyelerine özel teknik eğitim, sertifikalandırma, kampanyalardan öncelikli yararlanma gibi çok değişik avantajları da içerecek. Programı bu yıl içinde mutlaka hataya geçireceğiz ve böylelikle Baymak Ailesi'ne hak ettiği desteği sunacağız.

BİREYSEL EMEKLİLİK PROJESİ

Bayilerimizin geleceğe daha güvenli bakması için Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) katılımlarını destekleyeceğiz. Baymak olarak bizler, bayilerimiz adına açılan BES hesaplarına katkı sağlayacağız. Baymak bayisi ne kadar uzun süre Baymak ile kalırsa ileride emekli olduğunda alacağı birikim artacak. Her ay bayi adına yatıracağımız katkı payına yüzde 25 de devlet katkısı eklendiğinde bayilerimiz için çok önemli bir birikim söz konusu olacak. Burada amacımız bir taraftan Baymak Ailesi'nin uzun dönemli refahına katkıda bulunmak diğer taraftan ülkemizde tasarrufun gelişmesine destek vermek... Çalışmamızın detayları Müsteşarlığın devlet katkısı konusundaki görüşünden sonra netleşecek.

BÜYÜK KURUMSAL PROJELERİN PEŞİNDEN GİDİN!

Büyük projelerde artık sizin taahhüt gücünüzü kullanmanın zamanının geldiğine inanıyoruz. Sadece beş katlı, 50 daireli apartmanlar bize yetmiyor. Bugün Baymak olarak Türkiye'nin tamamında büyük kurumsal projelerin hepsinde aktifiz, büyük projelerin çözüm ortağıyız. Bu da gelecek stratejimizi gösteriyor.

Bölgeniz, kentiniz neresi olursa olsun, o bölgenin bütün projelerine talip olun! Çünkü sadece ürünümüzle değil ekibimizle yanınızdayız. Tekliften son aşamaya kadar lütfen Baymak'tan destek isteyin, yardım isteyin, tüm ekibimiz buna hazır!

YENİ ÜRÜNLER GELECEK

Son bir buçuk yılda 10 yeni ürün çıkardık. Bu çok iddialı. Her birinin arkasında çok emek var. Lectus'u üç ayda pazara sunduk ki buna Hollanda bile inanmadı. Üç Hollandalı'nın diğerleri idee ve Magnus geldi. Yoğuşmalı kombi serilerimizi yeniledik. Büyük kapasiteli kazanlarımız geldi. Çok yakında yeni şofbenimizi rekabetçi özelliklerle tanıttık. Sonra E.sybox hidrofor, Aqua Prismatic Jet termosifon... Akabinde ısı pompası ki gelecekte foto voltaik ile birlikte en çok konuşacağımız konulardan biri olacak... Sonra yeni nesil klimalarımızı getirdik. Yeni teknolojileri en hızlı uygulayan şirket olduk. Pazarda değer bulması sizin inanmanız sayenizde oldu. Baymak camiası yenilikçi teknolojiyi en hızlı uygulayan camiadır. 2015'te sektörde lider olduğumuz yoğuşmalı kazanların daha büyük kapasitelilerini ve akıllı teknolojiyi kullanmalarını sağlayan yeni oda termostatlarını sunacağız.

"Edirne, Çanakkale ve Bursa'da lojstik depolarımız var. Bu sayede talep geldiği zaman bekletmeden tedarik yapabiliyoruz."

Sektör Bizi İmrenerek İzliyor

İş hayatına Baymak'ın pazarlama biriminde başlayan, 26 yıllık Baymaklı Yücel Baran'ın şirketi Baran Mühendislik, değişimin rüzgarıyla sürat yapıyor.

Yücel Baran geçen ayın cumartesi akşamı, Kremlin Palace'ın büyük salonundaki sahnede ödülü alırken oldukça gururlu görünüyordu. Baymak'ın İstanbul Bölgesi Özel Statülü bayisi Baran Mühendislik'in kurucusunun, ismi okunurken salonda küçük çaplı bir alkış tufanı koptu; sahneden indiğinde ise adım başı tebrik aldı.

22 yıllık Baymaklı'nın İstanbul, Şirinevler'de 60 metrekarelik bir dükkanda kurduğu Baran Mühendislik bugün 17 milyon liralık cirosuyla Baymak'ın 2014'te "en yüksek satış performansı" gösteren üçüncü bayisi. 16 çalışanı olan şirket, İstanbul dışında Bursa, Edirne ve Çanakkale'de faaliyet gösteriyor, yılda 6 bin kombi satıyor ve 2014'te bir önceki yıla göre yüzde 33 büyüdü. "Aslında" diyor Baran, "Sektörün bu sene yüzde 15 küçüldüğünü düşünürsek bizdeki büyüme yüzde 48'e tekabül ediyor."

Bu tablo, Trakya Üniversitesi Makine Mühendisliği mezunu Yücel Baran'ın "işini gerçekten çok severek yapmak" üzerine kurduğu vizyonunun ve şirket kültürünün en büyük ödülü.

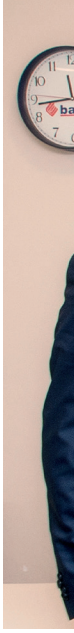
1988'de iş hayatına Baymak'ta pazarlama elemanı olarak başlayan ve bu nedenle "gözümüzü Baymak'ta açtık" diyen 50 yaşındaki Yücel Baran ile 22 yıllık Baymak yolculuğunu ve başarısının sırrını konuştuk.

Baymak'ta profesyonel olarak çalışmışlığınız var. Bu nasıl oldu?

1986'da üniversiteden mezun olduktan sonra Ak Çimento'nun fabrikasında kısa bir süre stajyer olarak çalıştım. Ama sabah 08:00'de "karta bas, mesaiye başla, akşam 18:00 paydos" üstelik kapalı bir alanda çok az kişi tanıyarak zamanımı geçirmek beni çok sıktı. Askerliği bahane edip işten ayrıldım. Ticaret lisesi kökenli olduğum için arzum, ticareti ve mühendisliği birlikte yapacak bir işti. Amacım da kendi işimi kurmamı sağlayabilecek pazarlama alanında mühendislik yapmaktı. Bir gün Beyoğlu'nda bir kafeteryada gazetede iş ilanlarına bakarken Baymak'ın makine mühendisi aradığını gördüm. Başka bir iş daha vardı, oturdum ikisinin artılarını eksilerini bir kağıt parçasına yazdım. Baymak'ın artıları daha fazla çıktı ve yollarımız bir daha ayrılmamak üzere kesişti. O kafede Baymak'ın bana katma değer sağlayacağını, yeni firmalar, insanlar tanımama imkan vereceğini ve en önemlisi çok sevdiğim pazarlama işini yapabileceğimi düşünmüştüm. Hepsi gerçekleşti.

Peki nasıl Baymak bayisi oldunuz?

1991 Körfez Krizi'nde Baymak'ta



köklü bir kadro değişikliği oldu. O nedenle üç yıl pazarlamacı olarak çalıştığım şirketimden ayrılmak durumunda kaldım. Ama Baymak'tan kopmadım. Hemen ertesi yıl, 1992'de, o zamanlar avukatlık yapan eşimle birlikte İstanbul, Şirinevler'de babamın evinin altındaki 60 metrekarelik bir dükkanda Baran Mühendislik'i kurduk. İlk zamanlar proje ve taahhüt işleri yaptım. Zaten aynı yıl da Baymak bayiliği alıp satış yapmaya başladım ki bu en sevdiğim işti.

Baymak teknoloji olarak rakiplerine kıyasla çok önde. Bence bu işin Ferrari'si Baymak… Çünkü sektörde tüm yenilikler Baymak'tan geliyor.

MUTLULUK

Yücel Baran tam bir motosiklet tutkunu. Öyle ki bugün İstanbul, Bursa, Çanakkale ve Edirne'ye yayılmış 35 bayisine çoğunlukla motosikletiyle gidiyor. Baran bu tutkunun onda altı-yedi yaşlarında başladığını anlatıyor. "Rahmetli babam 1969'da eski savaş filmlerinde izlediğim bir BMW motosiklet aldı. O motosikletle ailece denize giderdik. Ama baktı ki ayaklarım motorun üstündeyken yere değmeye başladı ki -15-16 yaşlarındaydım- korktu. Motosiklet kullanma merakımdan dolayı sattı" diyor. Ondan sonra bir daha motosiklet kullanmamış. Ta ki 2000'lerin başında bir motosiklet alana kadar. "Bu sevda benim yüreğime işlemiş. Bindim ve hemen kullanmaya başladım, unutmamıştım" diyor.
Baran'ın şu anda BMW bir motosikleti var. Bayi ziyaretlerine BMW'siyle gidiyor. "Üç kenti de farklı sebeplerden dolayı seviyorum. Bursa, akrabalarımın olduğu, çocukluğumdan bu yana çok sevdiğim bir şehir. Edirne'de üniversite okudum, hayatımın en güzel günleri geçti. Çanakkale ise benim için ikinci İstanbul" diyor ve ekliyor: "Dolayısıyla motosikletime atlıyorum, hem kendime zaman ayırıyorum hem geziyorum hem de işimi yapıyor ve mutlu oluyorum."

Neden profesyonel olarak bir kariyer imkanınız varken bayiliğe yöneldiniz?

Aslında bayi olma planım 1990 yılına dayanır. Baymak'ın o dönemki patronu Koray Bayraktaraoğlu İngiltere'den bir cihaz getirmişti. Bütün mühendisleri yanına topladı. Söze "buna kombi diyorlar" diye başlayıp cihazı mühendislere anlattı. Ama mühendisler o zaman kombinin ebatlarını küçük bulup, "Bu cihaz koca daireyi ısıtmaz" demişti. Üstelik o dönemki kombiler şimdikinden çok daha büyüktü. İşte o gün kombiyi gördüğümde adeta geleceği de gördüm. O günkü seminer sonunda ben teknolojiyi ve geleceği gördüm. Şimdi düşünüyorum da, kendimi iPhone 6 görmüş gibi hissetmiştim. "Bu, geleceğin cihazı" demişti Koray Bayraktaroğlu. O dönemde kafamıza yazılmıştı. Ardından da kendi yerimizi açınca, doğalgaz da gelince, o ivme ile belli bir büyüme yakaladık.

Doğalgaz ilk geldiğinde sektörde hareketlilik nasıldı?

Ben gaz otoritesinin sertifikasını ilk alanlardan biriyim. Doğalgaz geldiğinde insanlar biraz uzak durdu. Ama bazı insanlar vardır hep ilkleri kullanmak ister, yeniliklere açıktırlar. Mahallemizde de böyle bir ağabeyimiz vardı. Ona "ilk kombiyi sana vermek istiyorum mahallede" dedim. Bu ağabeyi aldım doğalgaz abonesi yaptırdım, o kadar rahat etti ki, zaten bütün reklamımı da o yaptı.

Baran Mühendislik büyüme ivmesini ne zaman yakaladı?

İlk yılımızda 150 civarında kombi satmıştık. 1994'ten sonra emin adımlarla yavaş yavaş büyümeye başladık. İlk dükkanımızda beş yıl kaldık, sonra kurumsallaşmamızın başladığı ilk mağazamıza geçtik. Taahhüdü bıraktık ve tamamen satışa ağırlık vermeye başladık. Buradaki ilk yılımızda ise yanlış hatırlamıyorsam 800 civarında kombi satmıştık.

Ama asıl büyüme 2005 sonrası, Bursa şubesinin açılmasıyla başladı. Baymak, sektörde her zaman yenilikçi teknolojisi, geniş ürün gamı, kalitesi ve güvenilirlik konusunda öncü bir kuruluş oldu. Bizler de bu değerlerin bir parçası olmaktan dolayı hep gurur duyduk ve işimizi hep severek yaptık. Değişimden, farklılıktan ve yenilikten yana olduğumuz için risk alıp Bursa'ya gittik.

Yücel Baran, "Şirketimizin finans işlerini yürüten eşim Didem Baran olmasaydı kesinlikle şirketimiz bu kadar başarılı olamazdı" diyor.

2007'de şu an bulunduğumuz İstanbul, Zeytinburnu Demirciler Sitesi'ndeki teşhir alanından toplantı salonlarına kadar olan her imkanı bulunan plazamıza taşındık. 2013'te üçüncü şubemiz Edirne geldi, bu yıl da dördüncü şubemiz Çanakkale devreye girdi.

Şu anda kaç münhasır bayiniz var ve bayilik konusundaki stratejiniz nedir?

Şu anda 35 münhasır alt bayimiz var. Münhasırlık, Baymak'ın olmazsa olmazlarından biri. Bu, Baran Mühendislik için de geçerli. Münhasırlık olunca hem bayiye daha çok kazandırabiliyorsunuz hem de müşteriye bir bütün olarak gidebiliyorsunuz. Bizim amacımız da her zaman Baymak'a münhasır bayiler oluşturmak ve bu bayilere lojistik anlamda hizmet etmek.

Biz bayilerimizle çok yakınız. Bu gerçekten öyle... Onlarla tatile gideriz hatta geçen sene Antalya'ya tüm bayilerimizi getirip birlikte tüm masraflarını üstlenerek iki gün geçirdik. Ayrıca her dertlerini biliriz zaten haftanın üç gününü bir şekilde onlarla geçiriyorum.

22 YILLIK BAŞARIMIZDA EŞİMİN PAYI ÇOK BÜYÜK

22 yıl bir şirketi ayakta tutmak Türkiye'de oldukça zor. Nasıl başardınız bunu?

Başarıyı yakalamamdaki ilk etken yaptığım işi sevmem oldu. Çok çalışmak, prensiplerin, amaçların ve hedeflerin olması ve buna ulaşmak için fedakarlık yapmak başarının ana faktörleri diye düşünüyorum. Türkiye gibi şirketlerin ömrünün ortalama altı yedi yıl olduğu bir ülkede 22 yıl bir şirketi ayakta tutabilmek için birçok özveri gerekiyor. Örneğin, eşim 2000 yılında avukatlığı bıraktı. Şirketimizin finans işlerini yürütüyor. Eşim olmasaydı kesinlikle şirketimiz bu kadar başarılı olamazdı. Ben haftanın üç günü şehir dışındaki diğer bayilerleyken hem işyeri ile hem de evle çok iyi ilgilendi. Bu kadar başarılı olmamızda onun emeği çok büyüktür.

İlk kuşaktan bu yana Baymak'ı çok iyi tanıyorsunuz. BDR Thermea satın almasından sonra Baymak'ta nasıl bir değişim oldu?

Ender Bey, yönetimi devir aldıktan sonra marka algısını değiştirmek için çok büyük çaba harcadı. Bu amaçla ilk önce kronikleşen iki konuya neşter attı. Ve bunları da başarılı bir şekilde çok çabuk çözüme ulaştırdı. Bunlardan ilki servis sorunu ki bu çok kapsamlı ve maliyetli bir konuydu. Şu an gözlemlediğimiz servisler hakkında kayda değer şikayetlerin artık olmadığı...

Öte yandan lojistik firmasının değişişimi bizleri olumlu yönde etkiledi. Çok uzun sürmesi beklenen bu değişimin kısa bir zamanda başarılmış olması, ürünlerin hasarsız, çok daha hızlı ve çok daha ucuza bayilere ve tüketicilere ulaştırıyor olması Baymak'taki büyük değişimi gösteriyor. Sektörde bizleri imrenerek izliyorlar. Ayrıca yeni yönetimle birlikte Baymak, ürünlerini kullanan tüketicilere, onlara sürekli hizmet veren servisine ve lojistik destek veren biz bayilerine çok daha adil davranıyor.

Yönetimdeki ve Anlayıştaki Değişimle Birlikte Güvenimiz Zirve Yaptı

Bunu çok duyuyoruz, "bayilere olan yaklaşım değişti" diye... Neydi bu yaklaşım ve ne oldu?

Önceki dönemde bayilerin, çözülmesi zaman alan servis, ürün lojistik ve finansal gibi bazı sorunları artık çok hızlı çözülüyor. Yönetimdeki değişim ve yeni uygulamalarla birlikte bayiler olarak kendimize inanılmaz bir güven geldi. Örneğin artık kombi sattıktan sonra herhangi bir problem yaşanırsa müşteriye "getir hemen değiştireyim" diyebiliyorum. Bütün bayilere bu güven geldi artık. Eskiden bunu diyemiyorduk. Servis raporları tutulması gerekirdi böyle bir değişim için. Öte yandan servis çok geç gider, müşteri soğukta kalırdı. Artık biz müşterimize "getir değiştireyim yenisini vereyim" diyebiliyoruz. O kadar kendimizi firmaya ait hissediyoruz ki, hepimiz birer Baymak mühendisi gibiyiz.

Halkın Takımı FEYENOORD

Hollanda futbolunun üçüncü büyüğü Feyenoord, Ajax ve PSV'nin sportif başarılarının gölgesine rağmen futbolda başka başarı hikayelerinin de olabileceğini gösteriyor.

Hollanda'ya Avrupa Kupası getiren ilk kulüp olan Feyenoord'un ülke futbolundaki yeri başka. Ülke çapında çok fazla taraftarı olan Rotterdam kulübüne, taraftarları tarafından halkın, emekçilerin ve işçilerin takımı olarak görülür ve "Halkın Takımı" deniyor.

Hollanda kuşkusuz Avrupa futbolunun en önemli ekollerinden biri. Kulüp ve milli takım bazında 20 yıllık bir başarı hasreti olsa da, yetiştirdiği ve ihraç ettiği oyuncular ve teknik direktörlerle Avrupa futboluna şekil veren birkaç ülkeden biri. 70 ve 80'lerde fırtına gibi esen ülkenin milli takımı 1988'de Avrupa şampiyonu olmuş, 1974 ve 1978'de de Dünya Kupası'nda final oynamıştı. Sonrasında ise tam 22 yıllık bir sessizlik var. Hollanda ancak 2010'da Dünya Kupası'nda tekrar final oynayabildi (üçünü de kaybetti).

Kulüp takımları düzeyinde de tablo değişmiyor aslında. Eredivisie'yi domine eden ülkenin üç büyüğü Ajax, PSV Eindhoven ve Feyenoord eski günlerinin çok uzağında. Ama bu takımların yetiştirdiği yıldızlar Avrupa futboluna damga vurmaya devam ediyor. Dünya genelinde Hollanda futbolu denince akla ilk gelen takım kuşkusuz Ajax. 94-95 sezonunun Şampiyonlar Ligi şampiyonu, dünyaya örnek bir altyapıya sahip.

Ancak Ajax ve PSV Eindhoven ile birlikte tarih boyunca Hollanda futbolunu domine eden üç takımdan biri olan Feyenoord'un yeri başka. Çünkü Ajax'ın 33 Hollanda Şampiyonluğu'na karşın müzesinde sadece 14 kupası olsa da Feyenoord, taraftarları tarafından halkın, emekçilerin ve işçilerin takımı olarak görülür ve "Halkın Takımı" denir.

HOLLANDA'YA İLK AVRUPA KUPASINI FEYENOORD GETİRDİ

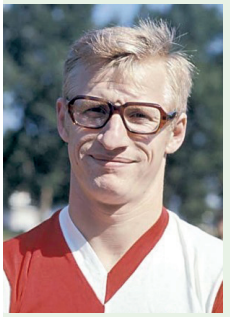
106 yıllık köklü bir tarihe sahip olan Feyenoord, 19 Temmuz 1908 tarihinde Rotterdam'da kuruldu. Kulüp, 1969-1970 sezonunda uzatmalarda İskoçya temsilcisi Celtic'i 2-1 yenip Avrupa Şampiyon Kulüpler Kupası'nı kazanarak Hollanda'ya Avrupa kupası getiren ilk ekip oldu. Feyenoord, ayrıca 1973-74 Kupa Galipleri Kupası ve 2001-2002 UEFA Kupası'nda zafere uzandı. Feyenoord'un müzesinde sonuncusu 1998-1999 sezonunda olmak üzere 14 lig şampiyonluğu, 11 Hollanda Kupası bulunuyor.

12 NUMARALI FORMA KİMSEYE VERİLMİYOR

Maçlarını yaklaşık 51 bin seyirci kapasiteli De Kuip Stadı'nda (küvet anlamına geliyor) oynayan Feyenoord'un taraftarı Hollanda'nın en fanatik ve en çılgın taraftarı olarak da biliniyor. Feyenoord taraftarının en büyük özelliği ise takımlarına sadık kalmaları. 15 senedir

Kıtalararası Kupası Şampiyonluğu maçında oyuna girdikten 5 dakika sonra gol atan Joop van Daele'nin "meşhur" gözlüğü şu an Feyenoord'un müzesinde bulunuyor. Belkide taraftarlar için kazanılan kupadan bile daha değerli.

FEYENOORD TARİHİNİN MEŞHUR GÖZLÜK HİKAYESİ



Yazı konusu Feyenoord olunca 1970 yılında yaşanan ve futbol tarihine kazınan meşhur gözlük olayını pas geçmek olmaz. 1970 yılında Copa Libertadores Şampiyonu Estudiantes ile oynanan Kıtalararası Kupası Şampiyonluğu maçında yaşanan olay Feyenoord taraftarlarının gözünde başarıya giden hikayenin, başarının kendisinden daha önemli olabileceğinin bir örneği. 1970'de, Copa Libertadores Şampiyonu Estudiantes ile deplasmanda oynanan ilk maç 2-2 bitmişti ve Kıtalararası Kupa'nın galibi Rotterdam'daki rövanşta belli olacaktı. Feyenoord'un efsanevi antrenörü Ernst Happel, oyuncularının sertlikten yakındığı maçın 60'ncı dakikasında Joop van Daele'yi oyuna alır ve bu futbolcu beş dakika sonra Estudiantes filelerini havalandırır. Golle birlikte sahanın içi birden karışır. Estudiantesli futbolcular gözlüğünü kırmak için Van Daele'yi kovalamaya başlar ve Arjantinli Carlos Pachame bunda başarılı olur. Gözlüğü alır, yere atar ve üstüne basıp kırar. Bu olaydan sonra devam eden maçta başka gol olmayınca kupa Feyenoord'un olur. Carlos Pachame maçtan sonra bir gazeteciye, "Adam defansa çekildiğinde gözlüğü çıkarıyor, atağa çıktığında gözlük takıyor. Bu nasıl bir sahtekarlık, gözlükle hiç top oynanır mı? Böyle hakemin ben..." diye veryansın eder. Happel ise Estudiantes'e öfkelidir: "Gerçek bir gangster takımı. Bunlarla banka soymaya bile gidilir." Kupa'dan çok gözlük olayı akıllarda kalır ve bu gözlük hakkında şarkılar, şiirler bile yazılır. Gözlük şu an Feyenoord'un müzesinde bulunuyor. Belki de taraftarlar için kazanılan kupadan daha bile değerli...

Colin Kâzım Richards

şampiyonluk göremememelerine rağmen, her maçta stadı doldurmaları bu sadakate en büyük örnek. Feyenoord da taraftarının bu sadakatini karşılıksız bırakmıyor ve 12 numaralı formayı hiçbir futbolcuya vermiyor. Taraftarı kulübe bağlayan en büyük özelliği ise Feyenoord'un her dönem mücadeleci bir futbol anlayışı olması. "Mücadele edip acı çekerek futbol oynuyoruz ve kazanıyoruz" diyen taraftarlar, takımın bu durumunu kendi hayatları ile özdeşleştiriyor: "Aynen bizim gibi... Biz de çok az imkanlarla yaşam mücadelesi veriyoruz. Feyenoord ile taraftarı birdir" diyor. Feyenoord taraftarları da verdikleri çoğu röportajda kendilerini "Biz acı çekenlerin takımıyız" diye tarif ediyor. Sadece takım kaybettiğinde değil kazandığında da ağladıklarını söyleyen Feyenoord taraftarları, bunun nedeni olarak da "Çünkü futbolumuz güzel değil, mücadeleci bir futbol, ölümüne oynuyoruz" diyor. İnternet forumlarında ve bloglarda yaşanan tartışmalarda Feyenoord taraftarları Ajax'ı kendini elit sanmakla, PSV'yi ise sponsorlarından dolayı büyük paralara yıldız veya yıldız adayı oyuncular getirmekle suçluyor. Takımlarının ne çok parası ne de güçlü sponsoru olmadığını söyleyen taraftarlar, hakemlerin de ve medyanın da tümden Feyenoord'a karşı olduğunu bu nedenle mücadele edip acı çekerek futbol oynayıp kazandıklarını savunuyor.

10-0'LIK PSV YENİLGİSİ AĞIR DARBE VURDU

1999 yılından bu yana şampiyonluk hasreti çekmesine rağmen kulübüne bu kadar bağlı bir taraftar topluluğuna sahip Feyenoord, tarihinin ne karanlık sezonunu ise 2010-2011 sezonunda

Eski Milli futbolcumuz Colin Kazım Richards ve yine milli takım için Türkiye'yi seçen 19 yaşındaki sağ kanat oyuncusu Bilal Kaşıkçıoğlu (Mavi-beyaz formalı olan) Feyenoord'un kadrosunda bulunan iki Türk futbolcusu.

yaşadı. Finansal olarak iflasın eşiğine gelen ve tarihinde ilk defa kümeye düşme tehlikesi yaşayan Feyenoord, Ekim 2010'da PSV'ye tam 10-0 yenilerek ağır bir yara aldı. Ancak kulüp bu sarsıcı dönemi çabuk atlattı ve 2013-2014 sezonunda 15 yıldır hasret olduğu lig şampiyonluğuna çok yaklaştı. Hollandalı futbol efsanesi Ronald Koeman'ın teknik direktörlüğünde şampiyonluk için son haftalara kadar mücadele veren Feyenoord, 71 puanla şampiyon olan Ajax'ın ardından 67 puanla ikinci sırada ligi tamamladı. Feyenoord için her şey rayına girmiş gibi gözükse de özellikle Dünya Kupası'nın ardından en önemli oyuncuların satılmak zorunda kalınması ve Ronald Koeman'ın görevinden ayrılması taraftarda yeniden endişe yaratmaya başlamıştı. Takımın golcüsü Graziano Pelle'nin 10 milyon euro karşılığında Southampton'a satılması, Dünya Kupası'nda yıldızlaşan Darly Janmaat'ın Newcastle'a, Bruno Martins Indi'nin ise Porto'ya kaptırılması taraftarın hayal kırıklığıyla sezona başlaması demekti. Her ne kadar temmuz sonu ve ağustos başlarındaki Şampiyonlar Ligi 3. ön eleme turu maçlarında Beşiktaş'a 1-2 ve 3-1'lik skorlarla yenilip elense de Feyenoord, bu yıl hem UEFA Avrupa Ligi hem de Hollanda Ligi'nde başarılı sonuçlara imza atmaya devam ediyor.

KADORSUNDA İKİ TÜRK OYUNCU BULUNUYOR

Ronald Koeman'ın yerine teknik direktörlük görevine Fred Rutten'in getirildiği Feyenoord, 17 maçta topladığı 31 puanla PSV ve Ajax'ın ardından üçüncü sırada yer alıyor. "Halkın Takımı" UEFA Avrupa Lig'inde ise Sevilla, Rijeka ve Standart Liege'in bulunduğu grupta altı maçta topladığı 12 puanla lider olarak gruptan çıkmayı başardı. Gruptan lider çıkan "Halkın Takım" bir üst tur için ise İtalyanların güçlü takımı Roma ile eşleşti. Kadrosunda kaptan Jordy Clasie, Lex Immers, Ruben Schaken gibi isimlerin öne çıktığı Feyenoord'un en sükseli transferi ise kariyerinde Chelsea, Stuttgart, Hamburg gibi takımlarda forma giyen 32 yaşındaki deneyimli savunma oyuncusu Khalid Boulahrouz oldu. Milli futbolcumuz Colin Kazim-Richards ve 19 yaşındaki sağ kanat oyuncu Bilal Başacıkoğlu ise Feyenoord'un kadrosunda bulunan iki Türk oyuncu.

TAKIMIN DEĞERİ 55 MİLYON EURO

Hollanda Ligi, Eredivisie 497,1 milyon euro piyasa değeri ile Avrupa'nın en değerli 10'uncu ligi konumunda. Feyenoord ise 54,6 milyon euro piyasa değeri ile 85,7 milyon euro'luk PSV Eindhoven ve 78,4 milyon euro'luk AFC Ajax'ın ardından üçüncü sırada. Feyenoord'un 27 kişilik kadrosunun yaş ortalaması 25,2 ve kadrosunda dört lejyoner bulunuyor. Altı oyuncusu Hollanda Milli Takımı'nın kadrosunda yer alıyor. Feyenoord'un en değerli oyuncusu ise 8 milyon euro'luk piyasa değeri ile Jordy Clasie. Bu futbolcuyu 5'er milyon euro ile Tonny Vilhena ve Jean-Paul Boëtius, 4'er milyon euro ile Jens Toornstra ve kaleci Kenneth Vermeer takip ediyor.

Tonny Vilhena

Değişimin Gücüyle
Vites Büyütüyoruz

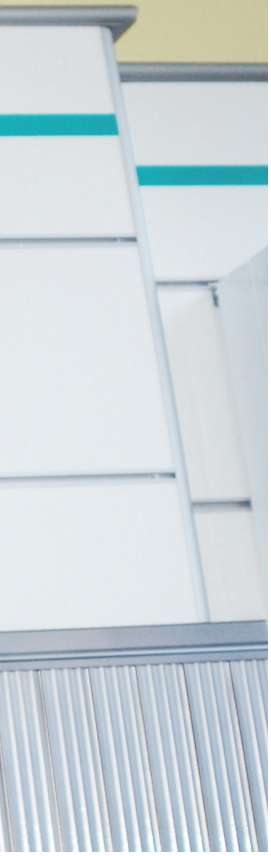
Baymak Malatya Ana Bayisi Şahaplıoğlu Mühendislik'in patronu Abdullah Şahaplıoğlu, Baymak'taki değişimin ve geniş ürün gamının gücüyle bölgelerinde yeni pazarlara gireceklerini söylüyor.

Baymak'ın yeni yönetim anlayışı, geleceğe yönelik büyük hedefleri ve değişimi bayilerinin de DNA'sına işlemiş durumda. Müşteri memnuniyeti ve satış sonrası hizmetleri şiar edinmiş Baymak bayileri de geleceğe yönelik hedeflerinde vites büyütüyor. 3 milyon lira cirolu Malatya Ana Bayi Şahaplıoğlu Mühendislik de bu duruma çok iyi bir örnek. 1993'ten bu yana Baymak bayisi olan Abdullah Şahaplıoğlu, 2015'te yüzde 25 büyüme hedeflediklerini söylüyor. Bu hedefin itici gücü ise Baymak'taki yeni yönetim anlayışına olan güven. "Yeni yönetim anlayışı bayilere büyük katkı sağladı ve bunun artarak devam edeceğine inanıyoruz" diyor Şahaplıoğlu ve ekliyor: "Son dönemde bayi ve müşterilerle yapılan görüşmeler neticesinde daha hızlı kararlar alınabiliyor." Yeni Baymak'ın yüzünü bayiye daha fazla döndüğünü ve bire bir ilişkilerin çok daha sıcak olduğunu anlatan Şahaplıoğlu, yaşanan bu değişimden aldıkları güvenle vites yükselttiklerini söylüyor: " Baymak'ın geniş ürün gamının gücüyle Malatya'nın yanı sıra çevre illere de hizmet vermeyi hedefliyoruz."

22 yıllık Baymaklı olan Şahaplıoğlu, bu stratejisini nasıl uygulayacağını Baymaklife'a anlattı.

Mesleğe nasıl başladınız ve Baymak ile çalışmaya nasıl başladınız?

1988'de Fırat Üniversitesi Makine Mühendisliği'ni bitirdikten sonra işe başladım. O zaman üç ortaklı



"Müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tuttuk. Asıl işimiz ürünü sattıktan sonra başlıyor. Bize müşteriyi yine müşterimiz getirir. Referansımız her zaman yaptığımız işler olmuştur."

bir şirketimiz vardı. 1991 – 1992'de Baymak ile tanıştım, ürünlerini satıyordum ama bayilik 1993'te geldi. Baymak'ı taahhütlerimizde kullandığımız ürünlerden memnun kaldığımız için tercih ettik, tabii asıl etken, müşteri memnuniyetinin de üst seviyede olmasıydı. 2003'te ise ortaklarımdan ayrıldım ve kendi işyerimi açtım. 11 yıldır da Baymak'la birlikte büyüyoruz.

ASIL İŞİMİZ SATIS SONRASINDA BAŞLIYOR

Başarılı olmak için hangi adımları attınız?

Müşterilerimize güven veriyoruz. Sattığımız ürünün, firma olarak her zaman arkasındayız. Firmada, servis ağıyla birlikte ürünün arkasında olduğu için müşteriler de tercih ediyor. Başarılı olmamızdaki en büyük etken de, sektörde verdiğimiz güvenden kaynaklanıyor. Müşterilerimize karşı hiçbir zaman ilgimizi eksik etmedik. Müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tuttuk. Asıl işimiz ürünü sattıktan sonra başlıyor. Referansımız her zaman yaptığımız işler olmuştur. Hem hızlı hem kaliteli hem de temiz iş yapıyoruz. İşimizi profesyonel ekiplerimizle, güvenilir bir şekilde yaptığımız için başarımız her geçen gün artıyor.

Şahaplıoğlu Mühendislik'in iş yapış kültürü, vizyonu nedir?

Vizyon, bir iş yeri için önemli. Bu noktada kendimize sağlam bir vizyon belirledik. Önümüzde o vizyonu pekiştirecek hedefler koyduk. Gelecekte nerede olmak istediğimizi belirledik ve bu yolda da emin adımlarla ilerliyoruz. Güvenilir, kaliteli, hızlı ve profesyonel bir yaklaşımla bölgede söz sahibi olmak istiyoruz. İş ahlakı çerçevesinde de müşterilerimizi her zaman memnun etmeyi kendimize öncelik aldık. Bizim için itibar paradan kat kat önde gelir.

Baymak özellikle son iki yıldır büyük bir değişim geçiriyor. Bu değişimin siz bayilere yansıması nasıl oldu?

Baymak'ın değişimi tabi ki bayilere katkı sağladı. Bu şekilde devam ederse, daha da katkı sağlayacağından eminim. Yeni Baymak, yüzünü bayiye daha fazla döndü. Bire bir ilişkiler çok daha sıcak. Ayrıca bayi ve müşterilerle yapılan görüşmeler neticesinde daha hızlı kararlar alınabiliyor. Bu sayede daha hızlı ve net sonuçlar alabiliyoruz. Servislerin güçlendirilmesi, altyapının daha sağlıklı bir hale getirilmesi müşteri açısından da oldukça iyi oldu. Yapılan bu yenilikler müşteriyi de memnun ediyor.

BDR Thermea satın alması sonrası ürün yelpazesine birçok yüksek teknolojili ürün girdi. Bunun size yansımaları nasıl oldu?

Minimum düzeyde eksiklerimiz var ama şu çok açık ki en iyi servisi Baymak veriyor. Bu bize ait bir cümle değil. Bunu müşterilerimiz söylüyor. Dolayısıyla bu iyileşme satışlara yansıması açısından çok önemli. Diğer taraftan Baymak, değişen teknoloji karşısında kendini geliştirmek zorundaydı ve bunu yaptı. Yeni ürünlerle piyasaya girdiğimizde, farklılığımız ortaya çıkıyor. Bunun devam edeceğine inanıyoruz.

Sizin açınızdan 2014 nasıl geçti ve 2015 için beklentileriniz nedir?

2015 için yüzde 20 ila 25 arasında bir büyüme hedefini önümüze koyduk.

2014'ü henüz bitirmedik ama maalesef yılın başında belirlediğimiz hedefleri tutturamadık. Hesaplarımızın tam olarak tutmamasının nedeni de Malatya özelindeki sıkıntılar. Malatya ekonomisi kayısıya endeksli bir piyasa. Bu yıl da kayısı don felaketinden etkilendi ve bu durum Malatya sakinlerinin harcamalarına olumsuz yansıdı. Dolayısıyla hedeflerimizi yakalayamadık.

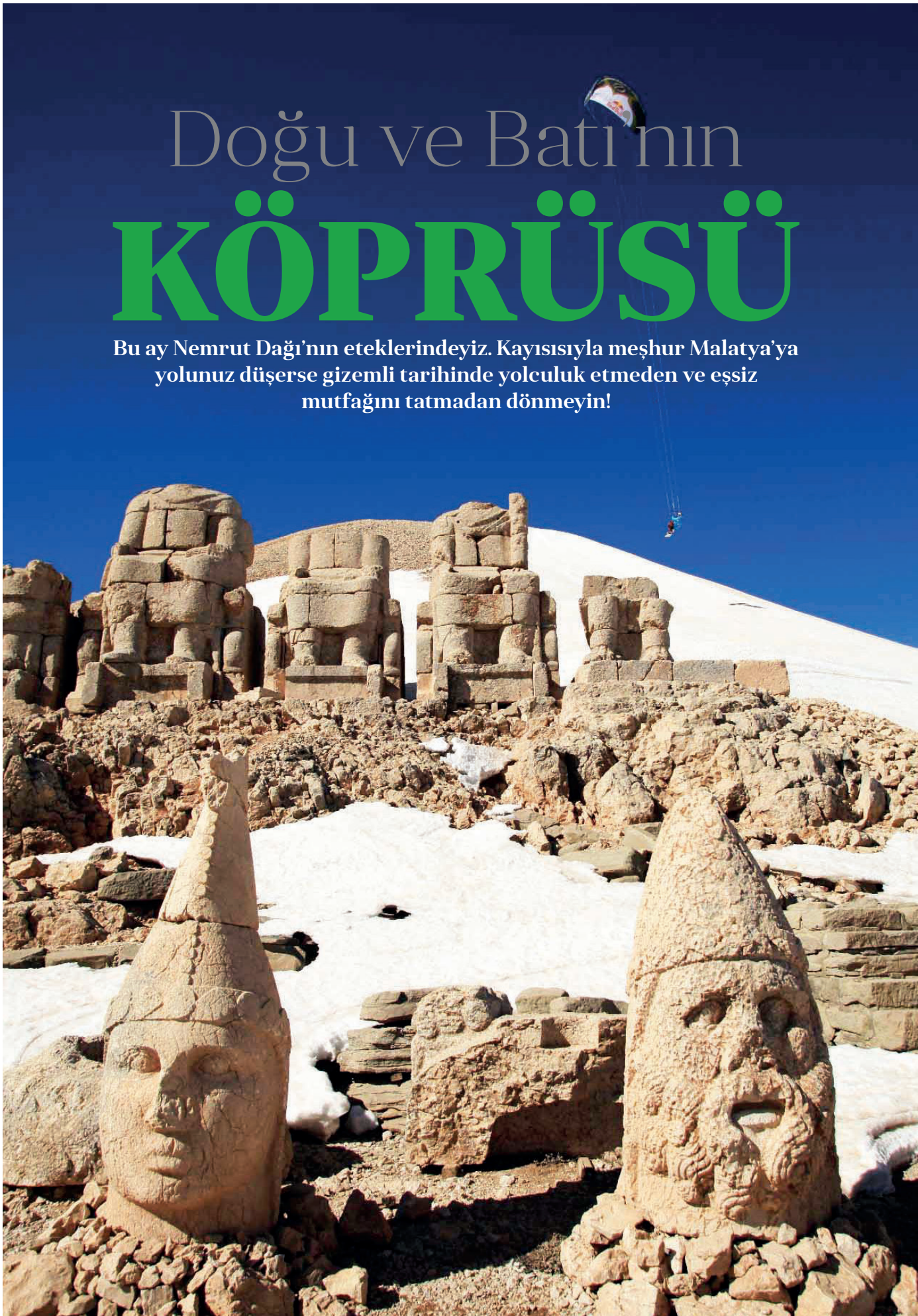
Şahaplıoğlu Mühendislik'in bundan sonraki büyüme planı nedir?

İlk hedefimiz Malatya çevresinde söz sahibi olmak. Kendimize bir bölge oluşturmayı amaçlıyoruz. Baymak'ın ürün gamının geniş olmasını da göz önünde bulundurarak, çevrede kendimize bir pazar aramayı düşünüyoruz. Malatya'nın yanı sıra çevre illere de hizmet vermeyi hedefliyoruz.

> **"Baymak'ın değişimi bayilere çok katkı sağladı. Bu şekilde devam ederse, daha da katkı sağlayacağına eminim. Son yıllarda bayi ve müşterilerle yapılan görüşmeler neticesinde daha hızlı kararlar alınabiliyor."**

Doğu ve Batı'nın KÖPRÜSÜ

Bu ay Nemrut Dağı'nın eteklerindeyiz. Kayısısıyla meşhur Malatya'ya yolunuz düşerse gizemli tarihinde yolculuk etmeden ve eşsiz mutfağını tatmadan dönmeyin!



Bu ayki sayımıza Malatya Ana Bayimiz Abdullah Şahaplıoğu konuk olunca, Baymaklife olarak sizleri eşsiz kayısı ağaçlarıyla bezenmiş Malatya'da kısa bir tura çıkarmak istedik. Doğu Anadolu sınırları içinde yer alan Malatya, ismini Hititler'in "meyve bahçesi" ve "bal" anlamına gelen "Maldiya"dan alıyor. Eski ticaret yolları üzerindeki konumuyla her dönem güçlü bir yere sahip olan şehrin tarihi ise Yontma Taş Devri'ne kadar uzanıyor. Bu köklü tarihi geçmişin izlerine ise şehrin her bir noktasında rastlamak mümkün.

KAYISININ BAŞKENTİ

Malatya denince akla hiç kuşkusuz kayısı gelir. Üretimi ve işlemeciliğiyle kayısı Malatya ekonomisinin can damarı konumunda. Beş bin yıl önce anavatanı Türkmenistan, Orta Asya ve Batı Çin'i içine alan yerlerden ayrılıp kendine ikinci vatan olarak Malatya'yı seçen 'sarı altın', peşinden gelen Türklerle kader birliği etmiştir. Çiçekler gibi özenle sulanıp yemyeşil dallardan elle teker teker toplanır, gencecik kınalı ellerde iğne oyaları gibi işlenir. Adına yarışmalar ve festivaller düzenlenen dünyaca ünlü Dalbastı Kirazı'nın vatanı yine Malatya'dır.

YARIŞ ATI ÜRETİM MERKEZİ

Aynı zamanda Malatya, pistlerde fırtınalar koparıp rekorlar kıran, Sultansuyu'nda yetişmiş binlerce safkan Arap taylarıyla Türkiye'nin yarış atı üretim merkezi olagelmiştir. Osmanlı ordusuna at yetiştirmek ve sarayın gıda ihtiyacını karşılamak üzere kurulan Sultansuyu Harası günümüzde at yetiştiriciliğinin yanı sıra modern tarıma geçişte bir araştırma ve uygulama merkezi konumunda.

YAPMADAN DÖNMEYİN!

Eski Malatya, Aslantepe ve Arkeoloji Müzesini gezmeden, Sultansuyu ve Nemrut Dağı'nı görmeden, iyi bir lokantada kağıt kebabı yemeden, analı-kızlı içli köfte ve tereyağlı kayısı tatlısı ya da balık köfte yemeden, İspendere İçmeleri'ne giderek suyundan içip şifa bulmadan, Sürgü Takas'a gidip harika bir doğa manzarası altında alabalık yemeden, kayısı ve yan ürünlerinin satıldığı Şire Pazarı'nda alış-veriş yapmadan sakın ama sakın dönmeyin.

Malatya, ismini Hititler'in "meyve bahçesi" ve "bal" anlamına gelen "Maldiya"dan alıyor.

Üretimi ve işlemeciliğiyle Malatya ekonomisinin can damarı olan "sarı altın" kayısı ürünlerini mutlaka tadın.

Yarış pistlerinde fırtınalar kopartan arap taylarının üretim merkezi olan Sultansuyu Hara'sını mutlaka görün.

İyi bir lokantada Malatya'nın yerel yemeği olan kağıt kebabı ve analı-kızlı içli köftesini mutlaka tadın.

Sürgü Takas'a gidip harika bir doğa manzarası altında alabalık yemeden sakın dönmeyin.

Kralların Terası
NEMRUT

Söz konusu Malatya olunca elbette ki, Nemrut Dağı Milli Parkı'na ayrı bir paragraf açmak gerekir. Malatya, Pütürge, Büyüköz köyü ile Adıyaman'ın Kahta sınırları içerisinde yer alan Milli Park, Kommagene Kralı I. Antiochos'un tanrılara ve atalarına minnettarlığını göstermek için 2 bin 150 metre yüksekliğindeki Nemrut Dağı yamaçlarına yaptırdığı mezarı, anıtsal heykelleri ve benzersiz manzarasıyla Helenistik dönemin en görkemli kalıntılarından biri. Doğu, batı ve kuzey teraslarına yayılmış, iyi korunmuş durumdaki dev heykeller kireçtaşı bloklarından yapılmış ve 8-10 metre yüksekliğinde. Dogu ve Batı uygarlığının köprüsü olan Nemrut'a Malatya-Pütürge-Tepehan yolu üzerinden yaklaşık 100 kilometrelik yolu izleyerek ulaşmak mümkün.

LECTUS
Efsanesi Büyüyor

“Merkezi Sistem Isıtmanın Yeni Adı” sloganıyla geçen ay tanıttığımız Lectus Kazanlar, kurumsal projelerin bir numaralı tercihi haline geldi.

MONTGOMERİE MAXX ROYAL

Golf Tutkunlarının Tercihi idee

Golf tutkunlarının yeni adresi olarak gösterilen Belek bölgesinin en iddialı ve büyük golf tesislerinden biri olan Montgomerie Maxx Royal de tercihi Baymak’tan yana kullandı. Sahaları, dünyanın en iyi golfçüleri arasında gösterilen Colin Montgomerie tarafından tasarlanan tesis, 18 çukur üzerinden 15 sahanın 10 km’lik bir sahil şeridinde yer aldığı Belek bölgesinin yeni gözdesi konumunda. Montgomerie Maxx Royal, bünyesinde yer alan 27 golf villasında idee kombileri tercih etti. Proje kapsamında 39 kW’lik 27 adet idee kombi ile yine 27 adet tek 500 litrelik Boyler kullanıldı.

AKFEN İNŞAAT / Isparta Şehir Hastanesi

Sağlıkta da Baymak

Akfen İnşaat tarafından kamu-özel sektör işbirliği modeliyle yatırımı üstlenilen 755 yatak kapasiteli Isparta Şehir Hastanesi de Lectus’u seçti. Entegre yapısıyla sadece Isparta’nın değil bölgenin en büyük sağlık merkezi olan ve 573 milyon liraya inşa edilen hastane 198 bin metrekare alana yayılıyor. 18 ameliyathane ve 204 polikliniğin yer aldığı hastaneye 10 adet Lectus Kazan kuruldu.

KOMYAPI / Vadikent

Kentsel Dönüşümün Lideri Lectus

Kombassan'ın inşaat sektöründe faaliyet gösteren şirketi Komyapı'nın, Ankara, Keçiören'de Kentsel Dönüşüm kapsamında değerlendirilen Yükseltepe'deki Vadikent projesinde Lectus kazanlar kullandı.
Bin 600 konutluk Vadikent Ankara, bina kalitesi ve sosyal imkanları ile güvenli ve huzurlu site ortamıyla Ankara'nın prestijli projelerinden biri. Proje kapsamında 150 adet Lectus kazan kullanıldı.

TÜRKÖZ İNŞAAT / Petkim Park

Lectus'lar Anadolu Yollarında

Kocaeli'nin en değerli bölgesinde Yarımca'da inşa edilen Petkim Park'ın tercihi de Lectus oldu. Toplamda 50 bin metrekare alana Petkim Park'ın 16 bin metrekaresi yeşil alanlardan oluşuyor. Her yaşam için özel olarak tasarlanmış daire tipleri bulunan Petkim Park'ta 23 blok ve 23 daire tipi bulunuyor. En büyüğünün 189 metrekare, en küçüğünün ise 66 metrekare olduğu daireler Lectus ile ısınacak. Proje kapsamında Baymak, Petkim Park'a 43 adet Lectus kazanın kurulumunu yaptı.

UÇAR GRUP / Gümüş Residence

Gümüş Residence'ın tercihi de sürpriz olmadı

İstanbul'un yükselen merkezlerinden Esenyurt'ta Uçar Grup tarafından inşa edilen Gümüş Residence'ın tercihi de sürpriz olmadı: Lectus. 1+1, 2+1 ve ticari alanlardan meydana gelen Gümüş Residence'ın arsa alanı 3 bin 725 metrekare.

E-5 karayoluna 180 metre mesafede yer alan Gümüş Residence 14 katlı tek bloktan meydana geliyor. 420 konutluk projede sauna, fitness center, güneşlenme ve seyir alanı, yüzme havuzu gibi sosyal alanlarda yer alıyor. Baymak, Gümüş Residence projesinde 15 adet Lectus kazan ile konutların radyatörlerinin kurulumunu yaptı.

KIPIR KIPIR Atiye

Hayat dolu, yerinde duramayan, kıpır kıpır bir güzel, dansıyla yeni bir tarz yaratan dört dil bilmesinin yanı sıra bol ödüllü, stil ikonu, pop müziğinin güzel sesi Atiye ile keyifli bir söyleşi yaptık.

Yaklaşık sekiz yıl önce çıkış şarkısı "Don't Think" ile İnternet'te popüler olan ve hatta o yıl bu şarkısıyla Kral TV Video Müzik Ödülleri'nde "En İyi Çıkış Yapan Kadın Sanatçı" ödülünü alan Atiye, o gün bugündür hayatımızda. Sekiz seneye tam altı albüm sığdırdı. Dört dil bilen ve güçlü bir müzik eğitim geçmişine sahip Atiye müziğini ve gelecek planlarını Baymaklife'a anlattı.

Anneniz Hollandalı ve babanız Türk olarak biliyoruz. İki farklı kültüre sahip ebeveynler tarafından büyütüldünüz. Bu iki kültür içinde büyümek Atiye'ye ne kazandırdı, nasıl bir çocukluk geçirdiniz?

Farklı ülkelerde, farklı şehirlerde yaşadım. Almanya'da doğup ABD, Türkiye ve Hollanda'da büyüdüm. Küçüklüğümün üç senesi İzmir'de geçti. Çok özlüyorum o zamanları... Yaklaşık altı seneden beri İstanbul'da yaşıyorum. Birbirinden farklı kültürlerle büyümüş olduğum için kendimi çok şanslı hissediyorum ve bunun da beni sanatçı olarak beslediğine inanıyorum.

Müzik eğitimi almaya nasıl karar verdiniz? Darbuka ve piyano eğitimi almışsınız, bu konuda aileniz destek oldu mu?

Çok erken yaşta ailemin yönlendirmesiyle piyano çalmaya başladım ama zamanımın büyük bir bölümü dans okullarında geçti. Daha sonra müziğe olan merakım ve sevgim büyüyünce şan dersleri almak istedim ve kendi bestelerimi yapmaya başladım. Böylece müzik hayatım başladı. En başta annem ve babam çok destek verdi. Sevgi dolu bir ailede büyüdüğüm için çok mutluyum. Aldığım tüm kararların arkasında durdular. Müzik kariyerime hiçbir zaman karşı çıkmadılar.

Atiye, İngilizce ve Türkçe sözlerden oluşan ilk albümünün kısa zamanda büyük ilgi görmesini, albümünün özgür olmasına bağlıyor.

Fotoğraflar: Joram de Bruyne

Atiye Kimdir?

Almanya'nın Bremen şehrinde doğan Atiye, küçük yaşlarda piyano ve dans derslerine başladı. Sekiz yaşında Almanya'dan ABD'ye taşındı, burada altı ay yaşadıktan sonra İzmir'e yerleşti. İzmir'den Almanya'ya geri dönüşü öncesi bir yıl Hollanda'da sanat eğitimi alan Atiye, Bremen'de şan derslerine başladı. Almanya'da lise eğitimini tamamlayan sanatçı 2008 yılında Türkiye'ye geri dönüş yaptı. Atiye, ses eğitimini İzmir Devlet Opera ve Balesi Şan Pedagogu Bariton Aşkın Metiner ile sürdürüyor. Henüz 17 yaşında ilk stüdyo albümü "Gözyaşlarım"ı 2007 yayınlayan Atiye, O zamanlar "Atiye Deniz" adı ile kendini duyurdu. Albümde hem İngilizce hem de Türkçe sözlü şarkılara yer veren Atiye, çıkış şarkısı "Don't Think" ile internette kısa zaman içerisinde popüler olmayı başardı. Bu şarkısıyla 2007 yılında düzenlenen Kral TV Video Müzik Ödülleri'nde "En İyi Çıkış Yapan Kadın Sanatçı" ödülünü aldı.

İlk albümünüz "Gözyaşlarım"ı 2007'de, 17 yaşında yayınladınız. Popüler müziğe ilk adımınızı çok genç bir yaşta attınız ve kısa zamanda başarıya ulaştınız. Uzun yıllar müzik eğitimi alan biri olarak başarıya ulaşacağınızı biliyor muydunuz?

Çok şanslıyım ki; yeteneklerimi çok erken yaşta keşfettik ve çok erken yaşta ne yapmak istediğime karar verdim. Severek yaptığım ve çok disiplinli çalıştığım için başarılı olmam şans eseri olmadı. Çalıştığım, bana eğitim veren isimler çok değerliydi. Ailemin ve onların güvenini ve desteğini boşa çıkartmadım.

Çocukluğunuzu 90 yıllarda yaşadınız. O yıllarda dinlenen müziklerin tarzınıza etkisi oldu mu? En sevdiğiniz sanatçılar kimlerdi ve hangi şarkıları dinlemekten keyif alırdınız?

Tabii ki oldu, olmaz mı! Bizim evde çok müzik dinlenirdi ve de her türlüsü. Michael Jackson, Madonna, Sade, Gipsy King, Sezen Aksu, Tarkan çok severek dinlediğim ve etkilendiğim isimler...

Bir röportajınızda "tarzımı İstanbul'a benzetiyorum" demiştiniz. Yaptığınız müziği tanımlar mısınız?

Dünyadaki farklı müzik tarzlarıyla büyüdüğüm için farklılıklara her zaman ilgim olmuştur. Bunu her albümümde de görebilirsiniz. Farklı müzik tarzlarını biraraya getirmek 'parmak izim' diyebilirim. Müziğim için; insanları bunalıma sokmayan, mutlu hissettiren söz ve melodiye sahip diyebiliriz. Aşk acısını yaşarken bile çok umutsuz duruma düşmemeli insan. Üzeni yollamak lazım, neye inanırsan bir gün onu yaşarsın.

Müziğiniz enerjinizle dolu, beste, sözler ve buna eşlik eden videolarınızdaki vücut diliniz yani danslarınız bir bütün olarak insanlara mutluluk, huzur veriyor. Atiye nasıl biridir? Kişiliği ve kimliği müziğine yansıyor mu?

Evet, genelde yansıyor müziğime. Şarkı sözlerimi yazan kişilerle uzun uzun sohbetler ediyoruz, durumlara yaklaşımımı ve fikirlerimi anlatıyorum ve ona göre sözler çıkıyor ortaya. Müziğin ve sözlerin benimle uyumlu olması, beni yansıtması çok önemli. Ben mutlu olmayı seven bir insanım. Beni üzen insanlardan ve durumlardan uzak kalmayı tercih ediyorum. Mutlu olmak gerçekten çok önemli.

Albümlerinizde şarkı sözlerinin babanıza ait olduğunu biliyoruz. Şarkı sözlerini yazma konusundaki fikir babanızdan mı çıktı yoksa babanızı siz mi dahil ettiniz çalışmalarınıza?

Ailemle ilişkilerim çok yakın. Dolayısıyla beste yaptığımda ilk olarak onlara dinletiyorum. Babamın da müziğe olan ilgisi ve yeteneği devreye giriyor. O da vakti oldukça söz yazıyor.

Geleceğe yönelik planlarınız nelerdir?

Mümkün olduğu kadar şarkı yazmak, konser vermek ve müziğimle, kliplerimle sevenlerimi şaşırtmak. Bir müzikalde yer almak. Bir filmde enteresan bir rol oynamak, inandığım yeni, genç yeteneklere destek olmak, dans okulu açmak hayallerimden birkaçı...

"Müzik benim olmazsa olmazım. Hayatımda müzik olmamasını düşünemiyorum. Ama diyelim ki öyle o zaman dansçı olurdum muhtemelen..."

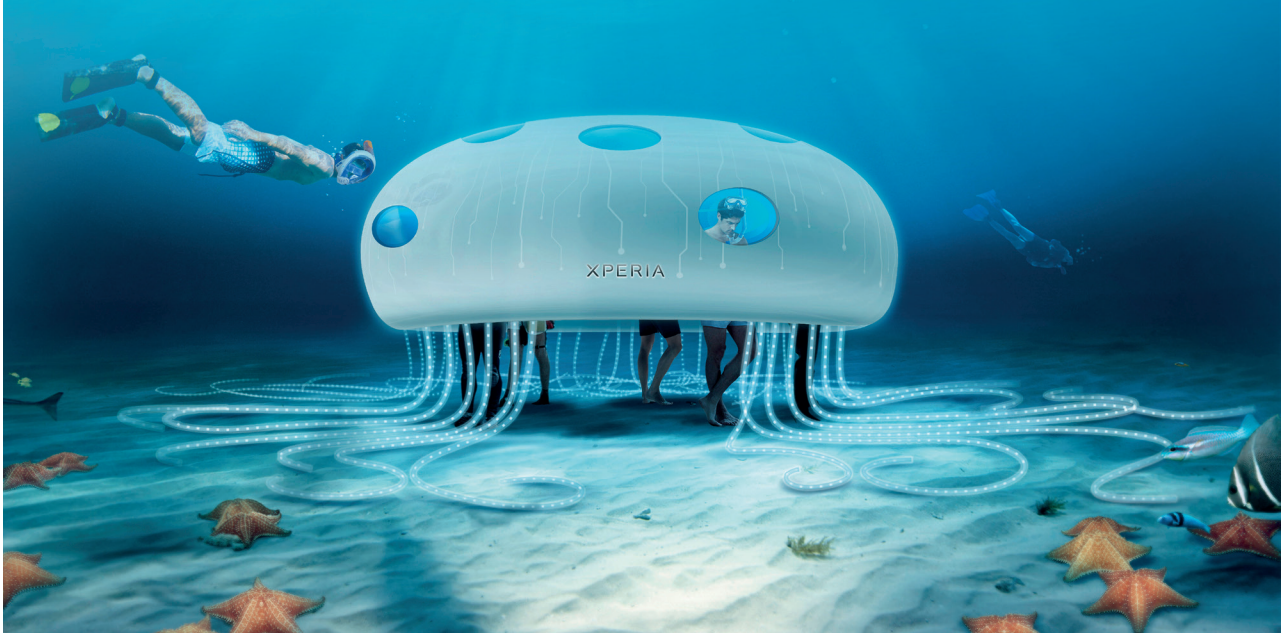
Deniz Altında İki Kulaç

Geçen günlerde Dubai'de dünyanın ilk su altı teknoloji mağazasını açan Sony'nin amiral gemisi Xperia Z3 serinin üst düzey cihazı olarak öne çıkıyor.

Teknoloji şirketleri çıkardıkları yeni ürünler yanında mağaza tasarımları ile de dikkat çekiyor. Apple'dan sonra Sony de bu konuda önemli bir adım atarak geçen günlerde Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkenti Dubai'de dünyanın ilk su altı teknoloji mağazasını açtı. "Dubai Dünya Adaları" isimli yapay adada açılan "Xperia Aquatech" tamamen su altında bulunuyor. Amaç: Suya dayanıklı ürünlerin tanıtılması...

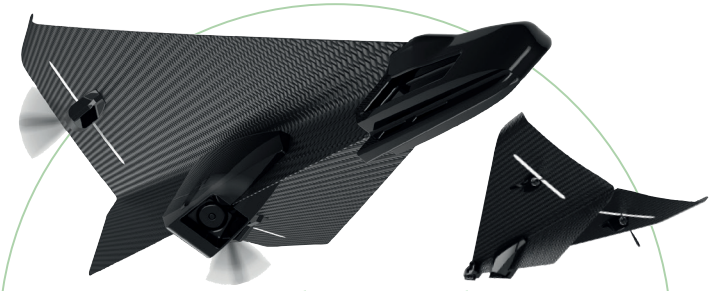
Son birkaç yılda özellikle suya ve toza dayanıklı ürünlere dikkat çeken Sony, Z serisi ile bu noktada önemli bir mesafe kaydetmişti. Özellikle açık alanda çalışan kimi kullanıcıların dikkatini çeken bu modeller, serinin devamındaki yeni cihazlarla oldukça gelişti. Şu an itibarıyla serinin en gelişmiş modeli PS4 Remote Play (uzaktan PS4 erişim) özelliğine sahip Xperia Z3. Dünyadaki akıllı telefonlar içinde en yüksek görüntü hassasiyetine (ISO 12.800) sahip Xperia Z3, düşük ışıkta bile oldukça tatmin edici sonuçlar almanızı sağlıyor. 25 mm'lik geniş açıya sahip ödüllü "G Lens" sayesinde fotoğraflarda daha fazla kişi yer alabiliyor. Sony'nin yeni ve geliştirilmiş "SteadyShot Görüntü Sabitleme Teknolojisi" ise hareket halindeyken bile sarsıntısız görüntüler çekebilme olanağı sunuyor. Daha önceki modellerde olduğu gibi fotoğraf ve video konusunda elinizdeki cihazın akıllı telefon olduğunu unutmadığınız sürece mükemmel sonuçlarla karşılaşacağınızı söyleyebiliriz.

Bu aralar yeni bir akıllı telefon almak istiyorsanız, 2 bin liralık Xperia Z3 ile bin 600 liralık Xperia Z3 Compact'a göz atmakta fayda var.



360cam
Panaromik Çekim

Fransız Giroptic şirketinin tasarladığı 360cam, bir panoramik fotoğraf çekme cihazı. Bu sayede bulunduğunuz mekanda mp4 formatında 1080p kalitede video ve fotoğraf çekiliyor. Kamera, güvenlik için de kullanılabiliyor. Fiyatı ise 250 dolar.



Carbon Fly
Karbon Uçak

Trident Design tarafından tasarlanan Carbon Fly, görüntü itibarıyla yaşı 30'un üstündeki birçok kişinin hatırlayacağı kağıt uçakları andırıyor. Karbon malzemeden yapılan yeni uçakta iki adet motor var. 150 mAh pille üç dakika uçabilen ve cep telefonuyla kontrol edilen cihazda yer alan kamera çekim yapmaya imkan veriyor. Uçağın satış fiyatı 149 dolar.

Sony Walkman
Şık Kulaklar

Sony'nin kulaklıklı Walkman serisinin yeni üyesi NWZ-WS610, su geçirmez özelliğinin yanı sıra telefona yanıt verme kabiliyetine de sahip. 4 GB yanında 16 GB'lik modeli de bulunan ürün, özellikle spor yapan hareketli kullanıcıların tercih edebileceği ender cihazlardan biri. 150 euro.

Fugu Luggage
Bavulun Evrimi

Yeni nesil bir bavul olarak ön plana çıkan Fugu Luggage, tasarımı ve kullanımı ile klasik bavullardan ayrılıyor. 50x40x25 cm boyutlarına sahip olan Fugu, bir düğmeye basılarak 50x40x70 cm boyutlarına ulaşabiliyor. Bu sayede ister küçük ister büyük kullanılabiliyor.219 dolar.

Tranquility Pod
Teknolojik Yatak

Alberto Frias imzalı dev bir yumurtayı andıran bu yatak cenin pozisyonunda uyuyanları hedefliyor. Su yatağından oluşan tasarımda sıcaklık kontrolü yapılabiliyor. İç tarafında 50 farklı rengi yansıtabilen renkli bir LED duvar var. Gürültüyü de yüzde 90 oranında azaltıyor. 1.98 metre çapına sahip Yatağın fiyatı 30 bin dolar.

Spidi Neck DPS
Güvenlikli Sürüş

Motosikletin özellikle Türkiye gibi ülkelerde daha tehlikeli olduğunu söylemeye bile gerek yokken Spidi'nin "The Neck DPS Airbag" adlı ürünü bu noktada iyi bir çözüm. 0,2 saniyede şişen hava yastığı boyun ve köprücük kemiğini çevreleyen bir çift hava yastığına dönüşüyor. 480 gram ağırlığındaki bu güvenlik ekipmanın fiyatı 600 dolar...

Ruhunda ‘Ağır Abi’ Saklı

BMW’nin 6 serisi ile başlattığı Gran Coupe formu 4 Serisi’nde tekrar hayat buldu ve ortaya sportif bir ağır abi çıktı...

Premium markalar kaliteleri ve tasarımlarıyla meşhurdur. Tabii ki pazara yön vermeleriyle de... BMW’de 4 Serisi Gran Coupe modelinde de tam bunu yeni bir segment açarak yapıyor. 4 Serisi Gran Coupe, 3 Serisi’nin performansı, 5 Serisi’nin ağır abiliğiyle birleştirme fikrinin ürünü...

2.0 dizel motorla gelen 420d bu ay Baymak Life’ın test konuğu. Sportif tasarımı ve coupe formuyla dikkatleri üzerine çeken “420d Gran Coupe xDrive”, sürücünün istediği yapıya bürünebiliyor. Nasıl mı? 184 Hp’lik motoruyla isterseniz yolların tozunu atabilir, isterseniz ağır abi kimliğiyle bir davete katılabilirsiniz. İç mekanda ise 3 Serisi ile olan benzerlik göze çarpıyor. ‘Premium marka kalite demek’ demiştim. BMW 3 Serisi’nden daha kaliteli malzemeler ve daha rahat koltuklar, ödeyeceğiniz paranın hakkını tam anlamıyla veriyor. İkiz LED farlar yolu her detayıyla görmenizi sağlıyorlar.

KULLANIMI NASIL?

xDrive, dört tekerlekten çekiş sistemine sahip. Test aracımız ESP sisteminin de desteğiyle çizgisini korumayı başarıyor. “Eco Pro”, “Comfort”, “Sport” ve “Sport+” modlarıyla birden fazla seçeneği olan 420d Gran Coupe xDrive, eğlenceye düşkün olduğunuzda Sport+ moduyla, tüm destek elemanlarını devre dışı bırakıyor ve ‘ne kadar yeteneklisin?’ diye sana soruyor. O andan itibaren ondan yardım beklemeyin. Sorumluluk sizde!

KONFOR ODAKLI

BMW, 4 Serisi’nin ilk modeli olan Coupe’un formunda kullandığı altyapıdan daha farklı bir anlayış benimsemiş Gran Coupe’de. Otomobil, yumuşağa dönük süspansiyonlarıyla konforlu yolculuk vaat ediyor. “Sport” modunda maksimum geri bildirim yapan direksiyon ve değişen gaz karakteri ile sporcu kimliğini bir tuşa gizlediğini gösteriyor. Kontrol ekipmanlarının kolaylığı ve bir iPhone kadar hassas dokunmatik sisteme sahip müzik sistemi ise kaliteyi tüm gücüyle vurguluyor. Ses sistemi kalitesi de bahsedilmeye değer. Harman Kardon ses sistemi bulunan otomobilde, müzikten aldığınız zevk üst düzeyde. Üst devirlerde dizel motorun homurtusundan dolayı müziğin sesini biraz fazla açmak gerekiyor.

BMW 420D Gran Coupe xDrive

Motor Hacmi:	995 cc
Maksimum Güç:	184 Hp 4000 d/d
Maksimum Tork:	380 NM 1800 d/d
0-100 km/s hızlanması:	7.5 sn
Maksimum Hız:	234 km/s
Ortalama Yakıt Tüketimi:	4.9 lt/100 km
Bagaj Hacmi:	445 lt
Fiyatı:	74.739 euro

Çekici görünümü xDrive 4 tekerlekten çekiş sistemi ve 2.0 dizel 184 HP motoruyla BMW 420d Gran Coupe'ye 74.739 euro'ya sahip olabilirsiniz.

Dinle!

Merhaba... Topkapı surları dışında, Merkez Efendi Caddesi ile Mevlevî Tekkesi Sokağı arasında bulunan ve İstanbul'un Mevlevîlik merkezi olan 350 yıllık Yenikapı Mevlevîhanesi'nden sesleniyorum sizlere.

Evvelki 17 Aralık Mevlana'nın 741'inci vuslat yıl dönümüydü. Kimine göre ölüm bir yok oluş, sona eriş, kimine göre yeniden doğuş ve sonsuza doğru bir başlangıç. Mevlana içinse; sonsuzlukta sevgiliye ulaşmanın, aşığın maşuğuna kavuşmasının tabiri. Ölüm demek doğru değildir onun için, zira o ariflerin gönlünde var olmaktan söz eder. Mevlevîlik, pek çok yerde ifade edildiği gibi bir felsefe ya da düşünce biçimi değildir; Mevlevîlik, Yaradan'a giden yolda tasavvufun belirli disiplin ve sistematiği olan köklü ekollerinden biridir. "Aklı akılla terk ederek gönlü idrak melekesi yapan, satırda değil de sadırda yazılı olan muhabbettir" der bu yolun dervişleri.

Verme sanatıdır muhabbet, tevazû hazinesine açılan kapının anahtarı. Muhabbet kelimesinin yalnızca sohbet etmek olduğunu düşünmeyin lütfen. Muhabbet, içinde "habîb" (sevgili) ismini barındıran mistik bir kelimedir. Birinden muhabbetle söz eder, muhabbetle birilerine bakarız, muhabbetle yad ederiz. Mütekabiliyeti olmayandır muhabbet.

Laedrî'nin "Aşk Mektebi" adlı beyti geliverdi aklıma. Ne demişti hazret? "Mecnun ile bir mektebi-i aşk içre okurduk / Ben Mushaf'ı hatmettim, o ve'l-Leyli'de kaldı". Tabii hepimiz burada Leyla'da kalıyoruz ve ötesine bakmıyoruz, çünkü Leyla'ya duyulan muhabbetin ötesidir hakiki olan. Bir sembol olan Leyla'nın yerine muhabbet duyduğunuz her ne koyarsanız koyun, formül bozulmaz. Nedir o Leyla'nın ötesi? Sana verilen ve muhabbetle teveccüh etmeni sağlayan mutlak kudretin biricik varlığıdır. Zahirin arkasındaki batını görmeyip takılı kaldığımızda, işte o ötedeki kudret unutulmuşluğunu hatırlatır. Halbuki insan, özünde tanrısal tüm özellikleri belli ölçülerde barındıran yaratılmışların en şereflisi ve iyi bir varlık olmasına rağmen, yine insan olduğu için nefis sahibidir ve düşer yanlışa. İşte o ilahi hatırlatmadır, düşülen o yanlışlar silsilesi. Hatasını anlayınca da dilenir yaratana, "Bakma ya Rab sevad-ı defterime / Anı yak ateşe benim yerime."

"Anı yak" diye dilenirken beraberinde biz de yanar gideriz. Hamken yanar, yanarken de pişeriz. Ayrılıklardır bize tecrübe kazandıran. Doğrudan ayrılır hata yaparız, hatadan ayrılır doğruya ulaşırız. Gönülden sevgi ayrılır düşman olunur, vatandan ayrılır gurbet oluruz. Ölüm gelir, yine ayrılık olur ama aynı ayrılık öte alemde bir kavuşma olur.

Ney'in hikayesinde olduğu gibi; kamışın anavatanından koparılıp ney ustasının atölyesine getirilerek bağrında deliklerin açılması ve türlü işlemlerden geçmesi onun bir bakıma yanmasıdır. Ney'in hamlığından pişmesine kadar olan tekamülünün anlatımıdır yanık ve hüzün dolu sesi. Dinle, dinle, dinle ney'den... şikayet ettiği ayrılıklardan. Her birimizin bir ayrılık hikayesi vardır. Anadan, babadan, yardan veya vatandan...

Aşıkların aşığı Mevlana "bîşnev" (dinle) ile başlar Mesnevî'sine, bendeniz de aynı kelimeyle nihayet veriyorum şimdilik sözlerime. Karar vermeden önce, adım atmadan önce dinle. Hüküm vermeden önce, yola çıkmadan önce, gitmeden önce dinle. Anlamak için dinle, zira Mevlana der ki, "İki parmağının ucunu gözüne koy. Bir şey görebiliyor musun dünyadan? Sen göremiyorsun diye bu alem yok değildir."

7 YIL GARANTİ

CEP KOMBİSİ idee %109.2 yüksek verimli

KÜÇÜK YOĞUŞMALI BÜYÜK SES GETİRDİ

Kombide sessizliği ile büyük ses getiren üstün Hollanda teknolojili idee, hafif ve küçük yapısıyla kombide yeni bir dönem başlattı.

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

* Merkezi ısıtma kısmi 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 yıl garanti süresi 31.03.2015 tarihine kadar yetkili servis tarafından ilk çalıştırma işlemi yapılan idee yoğuşmalı kombilerde geçerlidir.

baymak BDR THERMEA GROUP | www.idee.com.tr | 444 0 235

idee

DÜNYANIN EN BÜYÜK ve EN AKILLI GEMİLERİ İLE DÜNYA ÇAPINDA GEMİ GEZİLERİ

RoyalCaribbean INTERNATIONAL

0212 219 19 81

www.royalcaribbean.com.tr