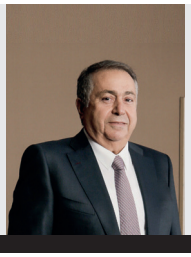
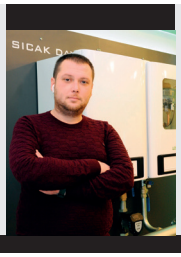


GAYRİMENKUL
▶ İNDER Başkanı Nazmi Durbakayım

İÇİNİ AÇTIK
▶ Aqua Prizmatik Jet



BAYİLERİMİZ
▶ Germ Enerji
▶ Artıgrup Doğalgaz Mekanik

baymak'ın üç ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymak.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:5 SAYI:27 OCAK-MART 2019

50.yıl

BAYMAK 50 YAŞINDA
▶ Yarım asrın hikayesi

Yarım asırlık sanatçı
NÜKHET DURU

ENDER ÇOLAK
Baymak CEO

Yarım Asırlık Çınar

Birçok anlamda zor bir yılı geride bırakıp güzel umutlarla 2019'a "merhaba" derken yine dopdolu bir Baymaklife ile daha karşınızdayız.

2018, kurlarda ve faizde ciddi bir yükselişlerin yaşandığı, tahmin edilemeyen seviyelerin görüldüğü dolayısıyla ekonomik olarak oldukça zor bir yıl oldu. Ancak Baymak olarak "zoru" seven bir firma olduğumuzu ve özellikle de bu tip dönemlerde fren yapmayıp tam tersi gaza bastığımızı, şirket olarak Türkiye ekonomisine katkı vermek için elimizden geleni yaptığımızı her fırsatta söylüyoruz. Bu söylemimiz de hiçbir zaman sözde kalmadı. Rakamlarımıza da yansıdı. Adetsel bazda sektörün yüzde 5-6 küçüldüğü bir yılda, Baymak, toplam ciroda yüzde 30'un üzerinde büyüdü. Kombide adetsel bazda yüzde 9 büyüyerek pazar payımızı yüzde 11'den yüzde 13'e yükselttik. 2019'da ise sektörün aynı kalacağını, Baymak'ın ise büyümeye devam edeceğini öngörüyoruz. 2018'de bayi ağımızı da büyütmeyi sürdürdük ve yıl toplamında 154 yeni bayimiz oldu.

2019'un bizim açımızdan bir başka önemi ise "Türkiye'nin markası Baymak"ın 50'nci yaşını kutladığı bir yıl olması. Dile kolay, tam yarım asırdır Türkiye için üretiyor Baymak. İşte biz de 50'nci kuruluş yılında Baymak'ı bir dünya markası yapma vizyonu ile biraz daha yüzümüzü dışarıya dönüp "Baymak Bayrağını" yurtdışı pazarlarda daha da fazla dalgalandırma adına var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

Bu hedef doğrultusunda, BDR Thermea'nın güçlü avantajından yararlanmak için özellikle grup içi satışlara yöneldik. 2018'de yaptığımız hamlelerin etkisini önümüzdeki yıl daha da fazla göreceğiz. 2019 yılında kombi kapasitemizi yüzde 25 artırarak 400 bin adetten 500 bine çıkaracağız. 2019 sonunda devreye girecek. Bu yıl ar-ge'sini Türkiye ve Hollanda'nın yaptığı yeni yoğuşmalı kombimizi devreye alacağız. Bu ürün hem Türkiye'de hem de BDR Thermea'nın ana ülkelerinde satışa sunulacak. Öte yandan Baymak, BDR Thermea'nın ana boyler üreticisi olma yolunda. Anlaşmalar yapıldı. Haziran ayından itibaren Almanya'nın bütün boyler ihtiyacını Baymak karşılayacak. Burada üretilip Almanya'ya ihraç edilecek. Keza BDR Thermea'nın ana kazan üreticisi yine Baymak oldu. Fransa'nın kazan tedariğini Baymak üzerinden sağlamaya başladık. Bunun etkisini 2019'da göreceğiz. Yine aynı şekilde başta Rusya olmak üzere eski Doğu Bloku ülkelerindeki kombi üretimleri tamamen Türkiye'den yürütülmeye başlandı. Dolayısıyla Türkiye'den oraya ciddi bir satış bekliyoruz. Önümüzdeki yıl ihracatta euro bazında yüzde 15 büyümeyi hedefliyoruz. ABD'nin sıcak su kazanları da bu yıl Baymak tarafından Türkiye'de üretilmeye başlandı. İhracata bu sene başladık önümüzdeki dönemde çok daha büyüyen bir ivmeyle devam edeceğiz.

50.yıl

Baymaklife'ın bu sayısında ise yine sizlere dopdolu bir dergi hazırladık. Baymak'ın 50 yıllık yolculuğunu anlatan derleme haberimizden keyifli bayi röportajlarımıza, İNDER Başkanı ve Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım'ın gayrimenkul sektörünün içinden geçtiği süreci analizinden ünlü sanatçı Nükhet Duru'nun samimi söyleşisine kadar sizleri birçok sürpriz bekliyor. Hepinize sağlık ve mutluluk dolu bir yıl diliyorum…

www.baymak.com.tr
baymaklife

OCAK - MART 2019

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Alp Korkmaz

Yayına Hazırlayanlar
Çetin Bitirgiç
Volkan Binzet
Şahin Özkan

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

Fotoğraflar
Coşkun Çeler

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

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

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

Yayın türü
Yerel Süreli
Ocak - Mart 2019 (3 Aylık)

Basıldığı tarih
Ocak 2019

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. Üç aylık, gayri siyasi, ulusal, Türkçe kurumsal yayındır.

ISSN 2148-8096

baymak'ın
üç ayda bir yayımlanan
ücretsiz yayınıdır.

BDR THERMEA GROUP

06. **RAKAMLARIN DİLİ**
2017'de olduğu gibi 2018 de Baymak'ın efsanevi senelerinden oldu.

16. **BİR RÜYANIN BAŞLANGICI**
Baymak'ın ilk kombi üretiminin üzerinden tam 10 yıl geçti. İki hatla başlayan kıvılcım bugün 65 ülkeye yayılmış durumda.

18. **GAYRİMENKULÜN LİDERLERİ'NE BAYMAK DAMGASI**
Baymak, Capital ve Ekonomist dergileri öncülüğünde düzenlenen "Real Estate Stars 2018"in bu yılki ana sponsoru oldu.

21. **HEM ÖĞRENDİK HEM GEZDİK**
Akademi yılın son aylarında Türkiye'nin farklı kentlerindeki bayileri ağırladı.

22. **EĞİTİM ASLA BİTMEZ**
Baymak Akademi geçen iki ayda yine çok aktifti. Üzerine eğitim için yolumuz bir de Kars'a düştü.

24. **FIRTINA DEVAM EDİYOR**
Eylül ve ekim aylarında altı kentte 11 bayi açan Baymak, yılın son iki ayına da ailesine dört kentte dört yeni bayi daha ekledi.

30. **HEDEF HEP BİR FAZLASI**
Ödemiş'in çiçeği burnunda Orange Store'u ArtıGrup, üç ay gibi kısa bir sürede harikalar yaratmış görünüyor.

38. **DAHA NE OLSUN!**
Termosifonlar su teminine yarayan basit cihazlardır. Ama Baymak, yeni nesil çift ısıtıcılı termosifonu Aqua Prizmatik Jet ile bunu tersyüz ediyor: Akıllı, süper hızlı ve sağlığınızı en ince detayına kadar düşünüyor.

42. **MALİYETİN ALTINA SATIŞ SÜRMEZ**
İNDER Başkanı ve Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım, gayrimenkul piyasasının son durumunu analiz ediyor.

46. **ÖDÜLLÜ EKİP**
Baymak'ın başarısındaki payenin bir kısmını da "müşteri deneyimini" ödüllerle tescillendiği üzere kusursuz yöneten Baymak Satış Sonrası Hizmetler Departmanı'na vermek gerekiyor.

50. **'SICAK' ŞİRKET**
Germ Enerji, doğalgazın yeni geldiği Tunceli'de 2019 sonuna kadar bin dairenin dönüşümünü tamamlamayı hedefliyor.

54. **İYİ BİR DİNLEYEN OLMAK**
Anlaşıldığını hissetmek müthiş bir doygunluk yaratır insanda.

56. **USTA İŞİ**
Çözüm Teknik farklı bir servis. AB projesi kapsamında servis elemanı yetiştirilmesi konusunda eğitim veriyor; stajyer öğrencilere kapılarını açıyor ve yenilenebilir enerjiye dayalı sistemlerde uzmanlaşmaya çalışıyor.

60. **KONUŞAN MAKİNELER**
Yapay Zeka'nın ilk örneklerinden ve şimdilik tüketicilerin en çok karşılaştığı örneklerinden biri chatbot'lar…

62. **YOL STRATEJİSİ**
Etkin ve etkili sosyal medya yönetimi için ne yapılmalı?

66. **SAĞLIK KÖŞESİ**
En Sık Rastlanan Beş Kalp Hastalığı

34. BU ONUR SENİN NURİ ŞAHİN!
Eski kulübü Dortmund'un sahasında 80 bin kişi onun adını haykırdı. Bu sevginin arkasında Nuri Şahin'in muhteşem futbolculuk kariyerinin ötesinde en az onun kadar parlak karakteri var.

26. BEN SANA VURGUNUM
Pop müziğin en zamansız kadınlarından biri Nükhet Duru. Sanat hayatının 50'inci yılına yaklaşırken çoğumuz için doğallık, sürdürülebilir başarı ve birçok anı demek.

10. 50 YILLIK YOLCULUK
Baymak, Türkiye'nin yokluk zamanlarında bir hayalle başladı. Binlerce kişiye istihdam sağladı. Türk insanın kaliteli hizmete ulaşmasına imkan sundu. 'İlk'leriyle ve değerleriyle sektörünün değişimine ve gelişime öncülük etti. Yarım asırlık bu hikaye gelecek için de daha fazlasını vaat ediyor.

64. ŞEKİL DEĞİŞİKLİĞİ
Mitsubishi'nin yeni Eclipse Cross'u yılların otomobillerden beklenenleri nasıl değiştirdiğini gösteriyor.

ÖZEL BİR YIL 2018

Bu dergi yayına hazırlanırken yıl henüz bitmemişti ama 2017'de olduğu gibi 2018 de Baymak'ın efsanevi senelerinden oldu. Şöyle ki; ısıtma sektörü 2018 de yüzde 5 daralırken Baymak bu dönemde adetsel bazda büyüdü. Üstelik bu büyüme Enerji Verimliliği Direktifi'nin (ErP) çıktığı bir dönemde gerçekleşti ve ana ürün grubu olan kombide yüzde 11 gibi çok çarpıcı bir oranla geldi. Sadece yoğuşmalı kombide ise bu oran yüzde 19'a çıktı. Ve toplam gelirler yılın ilk dokuz ayı itibarıyla 529 milyon lirayı gördü. Bu başarı hem de sektör küçülürken çok önemli ve bayi, servis, fabrika ve yönetim özetle tüm bileşenleriyle Baymak'ın özverili çalışmasının bir sonucu. Bu güçle 2019'da hedefler daha büyük. Üç ay önce yapılan Zirve 20'de CEO Ender Çolak'ın sözleriyle ifade edersek... "Kombi ve kazan alanında pazar payını artıracağız; özellikle premix teknolojiye sahip ürünlerle öne çıkacağız; yeni doğalgaz gelen kent ve ilçelerde gaz açım rakamları sıralamasında ilk iki firma arasında olacağız; ısı pompası, PV, güneş kolektörü gibi yenilenebilir enerji alanındaki ürünlerde konumumuzu güçlendireceğiz." İşte rakamlarla 2018...

KONTEYNER PARKI

Baymak, son yıllardaki yıldız ürünlerinden klimada 2018'de de büyümeyi sürdürdü. Eğer Baymak'ın 2018'de sattığı tüm klimaları konteynerler ile taşımak isteseydik, tam 89 adet 20'lik Dry tip konteynerlere ihtiyacımız olurdu.

GELECEK BİZİM

Ürün portföyü içinde 2018'in en çarpıcı büyümesi, geleceğin ısıtma sistemi olarak ısı pompasında gerçekleşti. Baymak bu yıl, ısı pompasında sektörün en hızlı büyüyen iki firmasından biri oldu.

İSTANBUL TURU

Eğer Baymak'ın 2018'de sattığı kombileri yan yana dizseydik, İstanbul'un iki ucu arasında yeni bir yol yapabilirdik.

HER YERDEYİZ

Ailemize 2018'de katılan yeni yetkili servislerle Türkiye genelinde 286 yetkili servis ve 900 üzeri servis teknisyeni ile yaygın servis ağına sahip firma haline geldik.

DÜNYANIN EN BÜYÜK UÇAĞI

Ukrayna yapımı olan Antonov AN-225 Mriya halihazırda hizmette olan en büyük uçak. Sovyetler Birliği menşeli bu uçak, Ukrayna dilinde "Hayal" anlamına geliyor. Kargo taşımacılığında kullanılan uçaktan sadece bir adet bulunuyor. Antonov mühendisleri tarafından tasarlanan uçak, toplamda 253.820 kg kargo taşıma kapasitesi ile dünya rekorunu elinde tutuyor. Eğer Baymak'ın 2018'de ürettiği kombileri sadece bu uçakla taşımak isteseydik Antonov'un

27 seferden fazlasını yapması gerekecekti.

HALİÇ'İN SURLARI

Baymak'ın merkezi sistemin yeni adı olan duvar tipi yoğuşmalı kazanı Lectus kazanları 2018'de de pazardaki liderliğini korudu. 2018'de satılan Lectus'ları yan yana dizseydik, Haliç'in surlarının uzunluğundan daha fazlasına ulaşırdık.

DÜNYANIN HAKİMİ

Bugün dünyanın 65 farklı ülkesinde Baymak ürünleri evleri ısıtıyor. 2018'in ilk dokuz ayı verilerine göre Baymak ihracatını

%33 artırdı

GALONLARCA SU

Baymak'ın 2018'de en çok büyüme kaydettiği ürün kategorilerinden biri panel radyatör. Bu alanda yüzde 44 büyüyen Baymak'ın 2018'de sattığı panel radyatörlerin içindeki suyu bir yerde biriktirmeye kalksaydık tam,

1.68 milyon litrelik bir su deposuna ihtiyaç olurdu.

BÜYÜK AİLE

2018'de beş olan bölge sayısının altıya yükselten Baymak bu yapılanmanın bir sonucu olarak

154 yeni bayiyi Ailesi'ne kattı.

Türkiye'de ısıtacak çok şey var.
Onları ısıtacak tek şey var.
baymak
BDR THERMEA GROUP
İşimiz sizi anlamak...

50 YILLIK YOLCULUK

Baymak, Türkiye'nin yokluk zamanlarında bir hayalle başladı. Binlerce insanın emeğiyle sıfırdan inşa edildi. Üreterek, bilgi birikimi getirerek ülkesine değer kattı. Binlerce kişiye istihdam sağladı. Türk insanın kaliteli hizmete ulaşmasına imkan sundu. 'İlk'leriyle ve değerleriyle sektörünün değişimine ve gelişime öncülük etti. Yarım asırlık bu hikaye gelecek için de daha fazlasını vaat ediyor.

Bundan tam 50 yıl öncesi, 1960'ların sonu… Behiye Aksoy, Gönül Yazar, Zeki Müren en parlak yıldızlar... Barış Manço, Erkin Koray, Cem Karaca, Moğollar yeni yeni duyuluyor. Hümeyra'dan "Kördüğüm", Berkant'tan "Samanyolu", Tülay Germen'den "Burçak Tarlası" ve Dario Moreno'dan "Deniz ve Mehtap" popüler şarkılar… Sinemada ise Sadri Alışık'ın canlandırdığı Turist Ömer çok seviliyor. Sonra Cahide Sonku, Ayhan Işık, Ediz Hun, İzzet Günay, Belgin Doruk Yeşilçam'ın genç starları…

Diğer taraftan İkinci Dünya Savaşı sonrası yayılan "barış ve özgürlük" dalgasıyla dünya yeni bir döneme girerken Türkiye'de de hem sosyal hem ekonomik hayatta büyük değişimler oluyordu. Teknolojik ve iktisadi gelişmelerin hızlanmasıyla üretim ilişkileri değişiyor; o güne kadar daha çok tarım ağırlıklı bir toplum olan Türkiye'de devlet öncülüğünde sanayileşmeye öncelik veriliyor ve birbiri ardına ülkenin ihtiyacı olan küçük atölyeler ve fabrikalar kuruluyordu. Örneğin 1966'da ilk yerli üretim otomobil "Anadol" banttan iniyordu. Sanayileşmeyle beraber göç artıyor; açılan fabrikalar özellikle kente yeni gelenlerin geçim merkezi oluyordu. Paralelinde kentler büyüyor; iki katlı bahçeli evlerin yerine dört-beş katlı apartmanlar yükseliyordu.

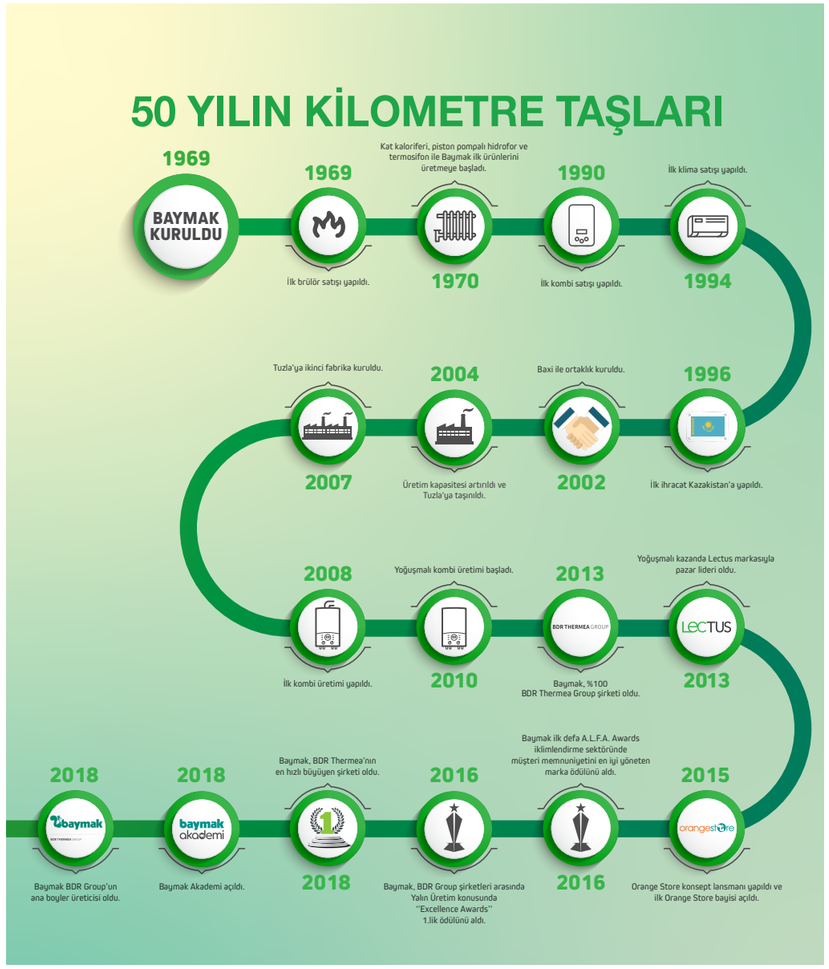
Baymak işte bu günlerde, 60'ların son senesinde İstanbul'da kuruldu. Apartmanların ortaya çıkmasıyla ısıtma amacıyla katı yakıtlı kazanlar, sıcak su ihtiyacı için de şofbenler ve termosifonlar kullanılmaya başlamıştı. Ve bu ürünler ithal ediliyordu. Ülkede ihtiyaç vardı. Baymak fikri de, geçen 50 yıl boyunca hiç değişmeyeceği üzere Türkiye'ye hizmet etmek, ithalat yerine burada üreterek ülke ekonomisine kazandırmak üzerine doğdu. 28 yıllık Baymaklı olan Satış Sonrası Hizmetler Müdür Yardımcısı Mustafa Bozkurt'un da dediği gibi Baymak ilk günden itibaren "Sektörde hiç ikinciliği düşünen bir firma olmadı". Yolculuğa başlarken de akıllarda hiç sıradan bir firma olmak yoktu. Yenilikleri, ilkleri gerçekleştirilecek; sadece ısıtan bir cihaz ya da teknoloji üretilmeyecek; insanların beklentilerini karşılayan bir hizmet sunulacak; Türkiye'ye ve Türk insanına dünyadaki diğer ülke vatandaşlarının aldığı hizmetin aynısı verilecekti.

Tabii o yıllarda Türkiye ısıtma sistemlerinde mekanik anlamda yeterli bilgi birikimine henüz sahip değildi. Ama başarma arzusu ve inancı vardı. Dolayısıyla Baymak yola çıkarken en temelden başladı. Bu mantıkla işe mekanik tesisatta kazanlarda kullanılan, yakıtın yakılmasını ve kontrolünü sağlayan yanma mekanizması brülör satışıyla başladı. Ertesi sene, 1970 ise bir dönem noktasıydı. Çünkü artık üretim başlamıştı. O günlerden bugüne hiç değişmeyeceği üzere Baymak "üretim yapan bir sanayi firması" haline geliyordu. 1970'de Baymak, Türkiye'nin ilk modern kat kaloriferini ve ilk termosifonunu üretti. Aynı piston pompalı hidrofor da bugün Türkiye'nin en genişi haline gelecek ürün gamının ilk ürünlerinden oldu. Zamanla sıvı ve katı yakıtlı kazanlar ürün portföyüne eklendi ve böylece Baymak, doğalgazsız günlerde ısıtma sistemleri alanındaki tüm ihtiyaca cevap verebilir hale geliyordu.

Baymak'ın yolculuğundaki önemli kilometre taşlarından biri doğalgazın Türkiye'ye gelmesiydi. 1989'da ilk Ankara'ya ardından üç sene sonra İstanbul'a gelen doğalgaz, kuşkusuz Türkiye'deki ısıtma sektörünün de yapısını kökten değiştirdi. LPG ısınma sistemlerinde kullanıyordu elbette ama hanelerde hala ağırlık katı yakıtlarda yani kömürdeydi. Doğalgazın konforu ve uygulanan teşvikle beraber kombi ve panel radyatör kullanımı bir anda patladı. Baymak da Fransız bir firmadan ithalat yaparak ilk kez kombi satışına 1990'da başladı. Dört sene sonra da son yıllarda Baymak'ın yükselen yıldızı haline gelen klima, ilk kez ürün gamına girdi ve ilk satış yapıldı. 1998'de ise Baymak'ın kuruluşundaki dünyaya ürün satma hayalinin ilk adımı Kazakistan'a yapılan ihracatla gerçeğe dönüştü. Bugün Baymak 70 ülkede 225 bin haneyi ısıtıyor.

2002'de ise Baymak'ın 2013'te BDR Thermea ile yaptığı ortaklığa giden yolun başlangıcı sayılabilecek ortaklık geldi. Baymak, yine bir İngiliz firması Baxi Group ortaklığı geldi. Baymak bu ortaklığa kadar özellikle kombide Türkiye pazarında çok güçlü bir marka konumuna gelmişti ama Baxi ile çıta bir misli daha yukarı çıktı.

Tabii Baxi ortaklığıyla beraber üretim kapasitesi artırıldı, bunun için de Kartal'dan Baymak'ın 'evi' haline gelecek Tuzla'ya taşınıldı. Üç sene sonra, 2007'de Tuzla'da kapasite genişletildi ve ikinci fabrika



Mustafa Bozkurt - Baymak SSH Müdür Yardımcısı

28 YILIN HİKAYESİ

"1989-1990 döneminde Baymak'ta başladım. Doğalgazın da Türkiye'ye yeni geldiği yıllardı. İlk Ankara'ya gelmişti. 1992 başında da İstanbul'a… O dönem İspanyol bir firmadan kombi ve şofben ithal etmiştik. Aslında doğalgaz öncesinde LPG ile çalışan şofbenlerimiz, 40, 60, 80 litrelik renk renk termosifonlarımız, sıvı ve katı yakıtlı kazanlarımız vardı. Katı yakıtlılar "lüksomat" diye geçerdi. Doğalgaz gelince mazot yakan kazanlarımızın brülörlerini değiştirdik ve çalıştırmaya devam etmiştik. O günlerden bugüne baktığımda yaşadığımız gelişimi o değiştirdiğimiz brülörler çok iyi anlatıyor. Zira o brülörleri Batı Almanya'dan ithal ederdik, bugün ise Almanya'ya kendi ürettiğimiz brülörleri satıyoruz.

Kuşkusuz 1989'da bu başarıyı öngörmek, bilmek imkansızdı. Tabii Baymak'ın yolculuğunda 2013'teki BDR Thermea ortaklığı çok önemli. Zira bu yolculukta daha önce de değişimler yaşamıştık ama BDR sonrası korkunç hızlı yol aldık. Rakipler söylemese de, içten kabul edeceklerdir ki, BDR teknolojisinin gücünü arkasına alan Baymak'ın, genç dinamik ve donanımlı kadrosuyla geldiği noktanın herkese takdir edildiğini düşünüyorum. BDR bünyesinde de Baymak'ın bulunduğu çizgi çok saygıyla karşılanıyor. Diğer ülkelerle zaman zaman biraraya geldiğimizde Baymak'ın gelecekte yıldızı en çok parlayan üye olarak görüldüğünü düşünüyorum.

SSH'de en büyük hayalim ve arzum bir Akademi'ye sahip olmaktı. Bu açıdan Ender Bey'e gerçekten sonsuz müteşekkirim. Gerek Baymak gerek sektör gerek ülke çok önemli bir okul kazandı. Üniversitelerin teknik bölümlerinden öğrencilere, meslek erbaplarına, tesisatçılara, teknik liselerdeki öğrencilere, gaz dağıtım firmalarının çalışanlarına hizmet veren bir yapı. Dolayısıyla Türkiye'de bu sektörün gelişmesine ciddi katkı sağlayacak.

İbrahim Aydınoğlu - Yedek Parça Depo Şefi

AİLE OLDUK

"1989'dan beri Baymaklıyım. Kendi alanım itibarıyla bakarsak eskiden siparişler elle ya da faksla yapılırdı. Siparişin çıkması da üç-dört günü bulurdu. Şimdi SOS yazılımımızla siparişi anında görebiliyor ve servise transfer edebiliyoruz. Örneğin Kars'taki servis sipariş verdiğinde 30 dakika sonra kargoya paketlenmiş halde çıkabiliyor. Diğer taraftan Genel Müdürümüz (Ender Çolak) ilk geldiğinde 'aile olacağız' demişti. Baymak gerçekten bir aile oldu. Üstelik artık haftasonları izin de yapabildiğimiz için kendi ailemizle de aile olabildik."

kuruldu. Bu tesis yatırımıyla beraber Baymak pazardaki gücünü artırıyordu ama hala eksik olan birşey vardı: Kombi üretimi… Bunun için de fazla beklenmedi. Ertesi sene Baymak fabrikasında ilk kombi üretim hattı açıldı ve "ECO24" markasıyla kombi üretimine başlandı. 2010 ise başka bir kilometretaşı olaya sahne oldu. Bugün Baymak'ın adıyla özdeşleşen ve Türkiye'deki öncülüğünü üstlendiği "yoğuşmalı kombi" üretimi ilk kez gerçekleşti.

Buraya kadar anlattığımız koca bir 45 yıl. Ama Baymak'ı Baymak yapan, Türkiye iklimlendirme sektörünün en gözde şirketi haline getiren kırılma noktası kuşkusuz BDR Thermea'nın şirketin yüzde 100'ünü 2013'te satın almasıydı. Zaten Baymak'ın kronolojik tarihine baktığınızda ve Baymaklife'ın geçmiş beş yıldaki sayılarına baktığınızda son beş yılda yaşanan gelişmelerin geçen 45 seneden daha hızlı olduğunu görüyorsunuz.

Bunun nedenini anlamak için BDR Thermea'ya özel bir parantez açmak gerekiyor. BDR Thermea, Avrupa çapında 7 binden fazla çalışana ve 2 milyar dolar civarında senelik ciroya sahip bir dev. İşte bu güç, Baymak'ın 2013 sonrasındaki hem teknoloji hem de kurumsallık anlamında CEO Ender Çolak liderliğinde gelişmesini tetikleyen ana unsur oldu.

2013 sonrası kuşkusuz Baymak'ta çok şey değişti. Yan sütunlarımızda okuyacağınız üzere Baymak'ın en uzun süreli çalışan emektarlarının anlattıkları herşeyi çok net açıklıyor zaten… Onların ifadesiyle öncelikle Baymak gerçek bir aile haline geldi. Çalışanları başta olmak üzere iş yaptığı tüm paydaşlarıyla 'insani' ve dürüst bir ilişki kuran bir şirket oldu. Bunu yaparken de kurumsallaşmayı, iş süreçlerini insanlara bağlı olmaktan çıkardı. Yine aynı şekilde iş süreçlerini teknolojinin nimetleriyle dijitalleştirdi, kendi dijital dönüşümünü gerçekleştirdi. Kendi iç dünyasını düzenlerken aynı zamanda iklimlendirme sektörünü de dönüştürdü. Ve son beş yıldaki neredeyse tüm 'ilk'lerini tek başına hayata geçirdi. Lectus ile pazardaki ve tüketicilerdeki kazan algısını değiştirdi; Orange Store'lar ile iklimlendirme sektöründeki mağazacılık anlayışını bambaşka bir noktaya çekti; Baymak Akademi ile bu işin eğitim alanındaki uygulamalı üniversitesini kurdu; satış sonrasında servis hizmetinin yapılış biçimini kökten değiştirdi… Başarı da arkasından geldi. Sektörünün en hızlı büyüyen oyuncusu oldu; hizmet kalitesi defalarca bağımsız kurumlarca ödüllendirildi ve BDR Thermea Ailesi'nin en hızlı büyüyen üyesi oldu ki zaten artık BDR Thermea Group Fransa'daki kazan üretim hattını, ardından Danimarka'daki kazan fabrikasını Türkiye'ye taşıyarak Baymak üretim tesislerini tüm grubun tek çelik kazan üretim merkezi haline getirdi. Buna ek olarak yine grubun ana boyler üreticisi oldu.

Gelecek daha fazlasını da getirecek. 2019'da Baymak fabrikasında 100 binlik yeni ilave bir üretim hattı kurulacak. Yine 2019'da ar-ge'sinin önemli bir kısmının Türkiye'de gerçekleştirildiği yeni yoğuşmalı kombi devreye alınacak. Başta Rusya olmak üzere eski Doğu Bloku ülkelerindeki kombi üretimleri tamamen Türkiye'den yürütülmeye başlanıyor. ABD'nin sıcak su kazanları da bu yıl Baymak tarafından üretilecek.

Baymak, Türkiye'nin yokluk zamanlarında bir hayalle başladı. Binlerce insanın emeğiyle sıfırdan inşa edildi. Üreterek, bilgi birikimi getirerek ülkesine değer kattı. Binlerce kişiye istihdam sağladı. Türk insanın kaliteli hizmete ulaşmasına imkan sundu. Tüm bunlar bir kenara Türk iş dünyasında daha doğru tabirle şirketler tarihinde 50'nci yılı deviren işletme sayısı gerçekten çok az. Dolayısıyla bu bile kendi başına çok büyük bir başarı. Daha nice yaşlara hep birlikte…

Mehmet Midesiz - SSH Servis Şefi

EN BÜYÜK DEĞİŞİM EĞİTİM

"Tam tarihi hatırlarım: 24 Şubat 1995… Geçen zamana baktığımda aile şirketinden kurumsal bir yapıya dönüştük; firma içi iletişim rahatladı, kişilere bağlı olmaktan çıktı. Diğer taraftan SSH en önemli konu eğitimdir. Eskiden servislerin eğitimlerini karatahtada onları tek tek gezerek veriyorduk. Şirketin her ankete 'akademi açılmalı' diye yazardım, şimdi var. Dolayısıyla en büyük değişimi eğitimde yaşadık."

Hülya Ermert - Sipariş Yönetimi ve Lojistik Müdürü

HENÜZ ÇOCUKTUK

2003'te başladım. Tabii o zamandan bugüne herşey değişti. Özellikle son üç-dört yılda bizzat yaşadık. Kurumsal yapının oturması, teknolojiyi daha iyi kullanma gibi etkenlerle iş yapış biçimimiz değişti. Biz de değiştik. İşe başladığımızda birçoğumuz çocuk sayılacak yaşlardaydık. Birçok şeyi burada öğrendik, tecrübe ettik, kendimizi geliştirdik, çok güzel günler de yaşadık, sıkıntılı zamanlar da ve hep bunları paylaşarak aştık. Ama son birkaç yılda aile olma duygusunu daha çok yakından hissettik. Bundan sonra daha çok değişeceğiz, biz de buna hep birlikte katkıda bulunacağız. Daha güzel günler bizleri bekliyor.

Çiğdem Avdan – Risk Yönetim Müdürü

BERABER BÜYÜDÜK

1999'da çalışmaya başladım. Ben Baymak'ta büyüdüm, Baymak da benimle büyüdü. O genç yaşlarda bir okul oldu benim için. Çok şey öğrendim ve değişimine de tanıklık ettim. Öncelikle kurumsallaştı. Son beş yılda aile şirketinden çıkıp kurumsal bir firma haline geldi. Şartlar çok değişti, personelin hakları iyileşti, insan olduğumuzu hissetmeye başladık. Sonrasında da bunun böyle devam edeceğini düşünüyorum.

Dilek İmamoğlu – Genel Muhasebe Şefi

YERİ GELDİ ÇOCUĞUM OLDU

Baymak ile ilk kez 1992'de tanıştım. Sonra bir üç yıl ara verdim. 1999'da tekrar geri döndüm. Baymak ile büyüdük kuşkusuz ama aslında biraz Baymak'ı çocuğum gibi görüyorum. Kendi çocuklarımdan daha önemli olduğu, ön plana çıktığı zamanlar oldu. BDR ile her şey ilerledi, çalışma koşullarımız değişti ve iyileşti. Kurumsal bir firma olduk. SAP süreci çok önemliydi, artık yurtdışı ile daha fazla iletişim halindeyiz. İlerisini de daha iyi görüyorum.

Ender Çolak - Baymak CEO

GELECEĞİ TASARLAYAN MARKA

Baymak bugün üretiminden istihdamına sahip olduğu tüm değerlerle, Türkiye'nin ekonomisine katkı sağlayan, alanında geleceği tasarlayan ve gençlerine sahip çıkan, inovatif bir iklimlendirme teknolojileri markası.

● **Türkiye'de 50 yılı gören firma sayısı çok az. Bu açıdan 50'nci yıl hem sektör hem de Türkiye açısından çok önemli. Dolayısıyla bu 50 yılı nasıl değerlendirmek veya yorumlamak gerekiyor?**

Baymak, iklimlendirme sektöründe çıktığı yolculukta 50 yılı geride bıraktı. Hem sektörde hem de Türkiye ekonomisine sağladığı katkılarla ailesini her geçen büyüterek yoluna devam etti. 1969'da başlayan yolculuğunu ilk olarak 2002'de Baxi ile farklı bir boyuta taşıdı. Bu süreçte üretim hatlarını genişletti. Asıl yükselişini ise 2013'te Avrupa ısıtma sektörünün üç devinden BDR Thermea Grup'un bünyesine geçmesiyle yaşadı. Bu sürecin ardından Avrupa teknolojisini Türkiye'ye taşıdık ve yoğuşma teknolojisi, merkezi sistem kazanlar gibi birçok konuda öncü konuma geldik. 50'nci yaşına girerken güçlü ve lider konumuyla yoluna devam eden Baymak'ın hedefi gelişen ve değişen dünyada söz sahibi olan, teknoloji ihraç eden bir marka olmak. Baymak bugün üretiminden istihdamına sahip olduğu tüm değerlerle, Türkiye'nin ekonomisine katkı sağlayan, alanında geleceği tasarlayan ve gençlerine sahip çıkan, inovatif bir iklimlendirme teknolojileri markası.

● **Baymak'ın bu 50 yılında sektörün yaşadığı değişimi ve gelişimi anlatabilir misiniz?**

Baymak'ın 50 yıllık hikayesi Türkiye'nin, Türk insanın iklimlendirmedeki ihtiyaçlarına göre şekillendi. Geride bıraktığımız 2018 yılına ise Türkiye'de iklimlendirme sektöründe yaşanan değişimler damga vurdu. Nisan ayında Enerji Verimliliği Direktifi (ErP) ile başlayan süreçle eski teknolojili konvansiyonel kombilerin üretimi durduruldu ve yoğuşmalı kombi üretimi zorunlu hale geldi. Ayrıca konvansiyonel kombilerin satışı da 2018 yılsonu itibarıyla yasaklandı. Bu yönetmelikle kullanıcıların faturalarında tasarruf sağlanmasının yanında Türkiye'nin ekonomisine de 1,5 milyar dolara varan tasarruf sağlayacağı öngörülüyor. Tüm bu gelişmeler iklimlendirme sektöründe ve pazar yapısında değişimi kaçınılmaz hale getirdi. Isıtma sektörünün paydaşları yoğuşmalı kombi teknolojisine yatırım yapmaya başlarken Baymak, yoğuşmalı teknolojisindeki öngörüsüyle beş yıl önce başladığı yatırımlarının meyvesini almaya başladı. Geride bırakılan beş yıla baktığımızda yapılan 16 milyon euro'luk yatırımla akıllı teknolojileri de ürünleriyle buluşturan Baymak, Türkiye'nin iklimlendirme sektöründeki inovatif teknoloji markası oldu.

● **BDR Thermea ile birlikte Baymak'ın yolculuğu ne yönde evrildi?**

2002'de İngiltere'nin Baxi şirketi ile yapılan ortaklıkla üretim kapasitesini arttıran Baymak, 2008'de ilk kombisini üretti. 2010'da yoğuşmalı teknolojisiyle tanışan ve yoğuşmalı kombi üretimine başlandı. 2013'te ise tamamen BDR Thermea'nın bünyesinde yer almaya başladı. Baxi (İngiltere)-De Dietrich (Fransa) ve Remeha (Hollanda) şirketlerinden oluşan BDR Thermea Grubu Türkiye, İngiltere, İtalya, Almanya, Fransa, İspanya ve Hollanda'da bulunan üretim tesisleri ile 2 milyar doları aşan ciroya ve 7 bine yakın çalışana sahip. Isıtma sektöründe Avrupa'nın üçüncü dev grubu olarak 82 ülkede aktif ticaret yapan BDR Thermea ile başlayan yolculuk, Baymak'ın Avrupa teknolojisini Türkiye'ye taşıma noktasında büyük bir adım oldu. Üretim ve hizmet kapasitemiz genişledi. Bu birliktelikle Baymak, Avrupa teknolojisini Türkiye'ye taşıyan bir marka olmanın yanı sıra dünyadaki öncü enerji uygulamalarının da Türkiye'deki öncüsü konumuna geldi. Böylece ülkemize yüksek kalite, son teknoloji ürünleri en iyi hizmet kalitesiyle sunmaya başladık. Aynı zamanda Türkiye ile birlikte 70 ülkeye yaptığımız ihracatla BDR Thermea'nın en hızlı büyüyen şirketlerinden biri olmayı başardık. BDR Thermea ile devam eden yolculuğumuz 50'nci yılımızda da sadece Türkiye iklimlendirme pazarında değil dünya pazarında da başarımızı kanıtlayacağımız bir rotada devam edecek.

● **Gelecek için konuşursak nasıl bir Baymak hayal ediyorsunuz?**

Baymak olarak 50'nci yılımızda hedefimiz; geleceğe uyum sağlamak değil, geleceği tasarlayan bir marka olmak. Bu doğrultuda değişen ve gelişen dünyada Ar-Ge ve yatırımlarımızı inovatif çalışmalara yoğunlaştıracağız. Türkiye'nin ve dünyamızın geleceği için temiz enerji tüketimine odaklı ürün ve teknolojiler üzerine çalışacağız. Hayalimiz ve hedefimiz, Baymak'ın sadece Türkiye değil dünya pazarında da söz sahibi olan bir marka konumuna gelmesi. Bu kapsamda ürünlerimizi akıllı teknolojilerle donatarak yatırımlarımıza devam edeceğiz. Bunun yanı sıra tasarımı ve teknolojisi tamamen Baymak'a ait olan yeni bir yoğuşmalı kombi projemizle de yeni bir değer yaratacağız. 50'nci yılımızda pazara sunmayı hedeflediğimiz bu yoğuşmalı kombiyle başta Avrupa olmak üzere tüm dünyaya Baymak teknolojisini ihraç edeceğiz.

● **Baymak, yaşanan değişime yön vermek için hangi adımları atıyor?**

Yenilenebilir enerji ve teknolojik gelişmeler yeni dünya düzeninin kaçınılmaz bir parçası. Bu düzen içerisinde söz sahibi olmak isteyen her marka geçmiş birikimlerini geleceğin teknolojisiyle bir potada eritmek zorunda. Baymak olarak geçmişten aldığımız deneyim ve tecrübelerimizi, insan odaklı değerlerimizi ve BDR Thermea ile Türkiye'ye taşıdığımız Avrupa teknolojisini bir çatı altında topluyoruz. Yeni vizyonda gelecek bize çocuklarımızın yaşayabileceği bir dünya için temiz enerji kullanımını, yenilenebilir kaynak tüketimini işaret ediyor. Avrupa ülkeleri başta olmak üzere dünya toplumlarının ve ekonomisinin sürdürülebilirliği buna bağlı. Tüm dünya ülkeleri de bu hedefle çalışmalara başladı. Bizim de ülke politikalarında yenilenebilir ve temiz enerji kullanımını destekleyen bakış açımız Türkiye'de de iklimlendirme alanında dönüşümü başlattı. İnovasyon ve Ar-Ge çalışmalarımızla bu değişimin öncü uygulamacılarından biri olmaya hazırız. Yeni dönemin parlayan yıldızı ısı pompası teknolojisi. Isı pompası pazarının önümüzdeki 10 yıl içinde dört kat büyümesini bekliyoruz. Bu konudaki öngörümüzle pazara sunduğumuz ürün ve hizmetler, daha önce ErP sürecinde olduğu gibi bu alanda da lider olmamızı sağlayacak. Yenilenebilir enerji kullanımının yanı sıra dijitalleşme de bu alanda vazgeçilmezimiz. Akıllı ev teknolojileri sayesinde binalar akıllı telefonlar gibi sürekli güncellenen ve kullanım kılavuzu olan sistemler haline geldi. Bu alanda yaptığımız yatırımlar Baymak cihazları artık istediğiniz yerden kontrol edilebiliyor. Bu sadece bireysel kullanıcılar için değil çok katlı binaların merkezi sistemlerini de cep telefonlarından ve tabletlerden yönetebiliyorsunuz. Bunlar gibi geleceğin bir parçası olan birçok konuda çalışıyoruz. Hedefimiz geleceğe uyum sağlayan değil geleceğe yön veren bir marka olmak.

BİR RÜYANIN BAŞLANGICI

Baymak'ın ilk kombi üretiminin üzerinden tam 10 yıl geçti. İki hatla başlayan kıvılcım bugün 70 ülkeye yayılmış durumda.

Tarihler 2008'in son günlerini gösterdiğinde Baymak'ın İstanbul, Tepeören'deki fabrikasındaki aylar süren telaş yerini tatlı bir heyecana bırakmıştı. Tarihi bir gündü zira Baymak fabrikasında ilk kez "ECO24" markası adıyla kombi üretilecekti. Üretimin iki bantla başlaması öngörülmüştü ve kapasite de 150 bin adet olarak belirlenmişti.

O tarihi günün üzerinden tam 10 yıl geçti ve o iki hattın yaktığı ateş harlanarak büyüdü. Bant sayısı önce üçe sonra da dörde çıkarıldı, zaman zaman merkez bantlar da üretime katıldı. Kapasite de buna paralel artırıldı ve 400 bine çıkarıldı. Tabii Eco24'ün dışında başka alt markalar da devreye alındı. Ve geçen 10 yılda toplamda 1,5 milyon kombi üretildi. Bu hattın kıvılcımları sadece Türkiye'deki değil, 70 ülkede 225 bin haneyi ısıttı.

Baymak'ın bir dünya markasına dönüşmesinde kritik bir rol oynayan bu hattın kuruluşunun 10'uncu yılı vesilesiyle Baymak Ailesi bir kutlama yaptı. 100 çalışanın katıldığı törende 10'uncu yıla özel hazırlanmış pasta kesildi ve Baymak CEO'su Ender Çolak da bu özel güne atfen bir konuşma yaptı. Baymak'ın kombide geldiği noktanın, 10 yılda kat edilebilecek mesafenin çok daha ötesinde olduğuna işaret eden Çolak, "Ancak sadece ısıtan bir cihaz ya da teknoloji üretmiyoruz. İnsanların beklentilerini karşılayan bir hizmet sunuyoruz. Bugün kombi denince

Baymak'ın bir dünya markasına dönüşmesinde kritik bir rol oynayan kombi hattının kuruluşunun 10'uncu yılı vesilesiyle Baymak Ailesi bir kutlama yaptı. 100 çalışanın katıldığı törende 10'uncu yıla özel hazırlanmış pasta kesildi.

akla gelen ilk markanın 'Baymak' olması, Baymak kullanıcılarının arkadaşlarına, komşularına bizi tavsiye etmeleri, elbirliğiyle yarattığımız başarının bir sonucu. Bu başarı ve aile ruhu, herkesin imrendiği ürünlerimizin, ülkemizin sınırlarını aşmasını sağladı" diye konuştu.

Baymak fabrikasında çalışan işçilerin emeğiyle ürettiği her bir kombinin dünyanın dört bir yanındaki yuvaları ısıttığını vurgulayan Çolak, "Bu gücün sorumluluğu ve gururuyla iyi günde kötü günde her zaman ileriye bakarak, yolumuzdan ve hedefimizden vazgeçmeden azimle çalışmaya devam edeceğiz" diyerek konuşmasını tamamladı.

ZAMANDA YOLCULUK

2008 **İLK KOMBİ ÜRETİMİ:**
ECO24 markasıyla 2008'de gerçekleşti.

2010 **İLK ŞOFBEN:**
2010'da üretildi. Bugüne kadar toplam üretim adedi 90 bin oldu.

2012 **İLK LECTUS ÜRETİMİ:**
2012'de gerçekleşti. Bugüne kadar 50 bin adet üretildi.

2018 **10 YILIN HİKAYESİ:**
10 yılda 1,5 milyon kombi üretildi. 225 bin adedi dış pazara geri kalanı iç pazarda satıldı.

2018 **BANTLAR DURMUYOR:**
2008'de iki bantla başlandı, sonra üç, ardından dört bant oldu (merkez bantlar hariç).

2018 **ÜRETİM KATLANDI:**
İlk üretim kapasitesi 150 bindi. Şimdi 400 bine çıktı.

GAYRİMENKULÜN LİDERLERİ'NE BAYMAK DAMGASI

Baymak, Capital ve Ekonomist dergileri öncülüğünde düzenlenen "Real Estate Stars 2018"in bu yılki ana sponsoru oldu.

Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden gayrimenkulde 2018 yılının liderleri belli oldu. Baymak, Capital ve Ekonomist dergileri öncülüğünde düzenlenen "Real Estate Stars 2018"in bu yılki ana sponsoru oldu. Etkinlik, Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği (GYODER) ve Türkiye Müteahhitler Birliği'nin de destekleriyle gerçekleştirildi. Gayrimenkul sektörüne yön veren şirketleri teşvik etmeyi amaçlayan Real Estate Stars 2018'de yedi kategoride gayrimenkulde lider olan şirketler ödüllerin sahibi oldu. Real Estate Stars 2018'de "Türkiye'nin En Çok Satış Yapan Şirketi" olan Sur Yapı'nın yanı sıra Tahincioğlu ve Folkart ödüllerini Baymak CEO'su Ender Çolak'tan aldı. Capital ve Ekonomist dergileri Yayın Direktörü M. Rauf Ateş'in açılış konuşmasıyla başlayan ödül töreninde Ateş, gerçekleştirdikleri bu projeyle sektördeki boşluğu doldurarak, bu alandaki en iyi performans gösteren şirketleri takdir etmeyi amaçladıklarını dile getirdi.

1.500 PROJE BAYMAKLI

Real Estate Stars'da konuşan Baymak CEO'su Ender Çolak ise gayrimenkul sektörü için değer yaratan bir çözüm ortağı olma hedefiyle çalıştıklarını vurguladı. Bu kapsamda BDR Thermea'nın teknolojisini Türkiye'ye taşıdıklarını dile getiren Çolak, Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip iklimlendirme markası olarak son beş yıldır bin beş yüzün üzerinde konut projesinde yer almayı başardıklarının da altını çizdi. Isıtma sektöründe yüzde 5 daralmanın görüldüğü bir dönemde adetsel bazda büyüme sağladıklarını belirten Çolak, bu büyümenin kombide yüzde 9, panel radyatörde ise yüzde 49 olduğunu vurguladı. Enerjide ve gayrimenkulde gelecek trendlerden de bahseden Çolak, "Dünyada yenilenebilir ve temiz enerji kullanımına yönelim, inşa ve tasarım süreçlerinde ciddi değişikliğe yol açıyor. Avrupa'da

2020 itibarıyla inşa edilecek yeni binaların yüzde 100 'Sıfır Enerji Tüketen Binalar' olması için hazırlanan nZEB direktifi giderek etkin bir hal alıyor. Diğer yandan G20 ülkelerinin 2030'daki hedefi; konut ve ticari binalarda kullanılan elektriğin yenilenebilir enerjiden elde edilmesi ve yenilenebilir enerjinin toplam enerji tüketimindeki payını iki katına çıkartılması. Avrupa'da gündemde olan enerji ajandasına göre yeni yapılan evlerin doğalgaz şebekesine bağlanmaması ve ısıtma ihtiyacının artık elektrik ile çalışan cihazlarla yapılması hedefleniyor" değerlendirmesinde bulundu.

GELECEK ISI POMPASI

Bu dönemde de ısı pompası teknolojisinin tüm gayrimenkul sektörünün değişen ve gelişen yapısına katkı sağlayacağını vurgulayan Çolak, BDR Thermea ve Baymak'ın da bu strateji doğrultusunda çalışmalarına devam ettiğinin altını çizdi. Yenilenebilir enerji kullanımının yanı sıra dijitalleşmede de çalışmalarının devam ettiğini kaydeden Çolak, "Sadece bireysel değil, çok katı binaların da cep telefonları ve tabletlerle kontrol edilmesini sağlayan Baymak cihazlarımızla geleceğe uyum sağlamayı değil, geleceği şekillendirmeyi istiyoruz. Bu noktada gayrimenkul sektörüne destek olacak çalışmalarımıza ve yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz, her zaman yeni çözümler ve teknolojilerle yanınızda olacağız" diye konuştu.

Konuşmasında ekonominin lokomotiflerinden gayrimenkul sektörünün 200'den fazla sektörü kalkındıran yapısının, aynı zamanda büyük bir sorumluluğu da beraberinde getirdiğine vurgu yapan Çolak, son 10 yıl içinde GSYİH'nin yaklaşık yüzde 8,4'ünü oluşturan gayrimenkul sektörünün doğrudan yabancı yatırım girdisinin 10,8 milyar dolar olduğunun altını çizdi. Knight Frank Küresel Konut Fiyatları Endeksi'ne göre Türkiye'nin "Yıllık Fiyat Artışı Endeksi"nde 2017 verilerine göre 59 ülke arasından ilk beşe girdiğini hatırlatan Çolak, "Bu rakam Türkiye'nin dünya konut pazarındaki değerini gösteriyor. Diğer yandan ticari konut yatırımına etki eden Perakende Çekicilik Endeksi'ne göre Türkiye'nin Londra, Paris, Moskova, Milano ve Madrid'in ardından Avrupa'nın en cazip altıncı pazarı olduğunu da unutmamak lazım" dedi.

GAYRİMENKULÜN ÇÖZÜM ORTAĞI

Baymak'ın sürekli değişen ve gelişen gayrimenkul sektörünü yakından takip ederek projelere sadece ürün satan bir firma olmak yerine çözüm ortağı olmayı hedeflediğini belirten Çolak sözlerine şöyle devam etti: "Bunun için de yaptığımız yatırımlar 2020'de 32 milyon euro'yu bulacak. Bu yatırımlarla bugün ısıtma, soğutma, güneş enerjisi,

su teknolojileri kategorilerinde Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip şirketiyiz. Sizlerin projelerinde tercih önceliğine sahip olmamız, bize gurur veriyor. Baymak olarak mimarinin gücü kadar sürdürülebilir, tasarruflu, çevre dostu binalar inşa etmenin sizler için olan önemini biliyoruz. Bu nedenle 2013'ten bu yana yüzde 100 parçası olduğumuz dünyanın üç büyük iklimlendirme markasından BDR Thermea'nın teknoloji gücünü kullanıyoruz."

Baymak'ın beş sene öncesinden ErP Enerji Verimliliği Direktifi'ne hazırlandığını aktaran Çolak, geçen nisan ayında Türkiye'ye 1,5 milyar dolar tasarruf sağlayacak yasa yürürlüğe girdiğinde bu süreci çoktan tamamlamış olduklarını vurguladı. Sektörde durgunluk beklenen bu dönemde Baymak'ın büyümeyi sağladığını belirten Çolak, "Yarattığımız inovasyonla, merkezi ısıtmada duvar tipi yoğuşmalı kazanımız Lectus ile beş yıldır açık ara pazar lideriyiz" dedi ve ekledi: "Yakaladığımız bu süreklilik ile sektörde jenerik olduk. Artık duvar tipi yoğuşmalı kazan yerine Lectus Pazarı deniliyor."

ÖDÜLLER SAHİPLERİNİ BULDU

Baymak, Capital ve Ekonomist dergileri öncülüğünde düzenlenen "Real Estate Stars 2018"in bu yıl ki ana sponsoru oldu. Real Estate Stars 2018'de "Türkiye'nin En Çok Satış Yapan Şirketi" olan Sur Yapı'nın yanı sıra Tahincioğlu ve Folkart ödüllerini Baymak CEO'su Ender Çolak'tan aldı.

- Real Estate Stars 2018'de "Türkiye'nin En Çok Satış Yapan Şirketi" olan Sur Yapı ödülünü Baymak CEO'su Ender Çolak'tan aldı. Sur Yapı'yı sırasıyla Sinpaş, Mesa, Dağ Mühendislik, Tahincioğlu, Folkart, Avrupa Konutları Artaş, Seha Yapı, Fuzul ve Nef takip etti.
- "Türkiye'nin En Çok Konut Satışı Yapan (ciro bazında) Şirketi" ise Tahincioğlu oldu. Tahincioğlu'nu sırasıyla Nef, Sur Yapı, Sinpaş, Mesa, Folkart, Dağ Mühendislik, Fuzul Grup, Torunlar GYO ve YDA İnşaat takip etti.
- "Türkiye'nin En Çok Konut Üreten Şirketleri" ise Tahincioğlu, Sinpaş, Dağ Mühendislik, Torunlar GYO, Folkart, Fuzul Grup, Nef, Mesa, Kuzu ve Avrupa Konutları Arkaş oldu.
- "Adet Bazında En Çok Satış Yapan Şirketler" ise Mesa, Nef, Sur Yapı, Tahincioğlu, Dağ mühendislik, Avrupa Konutları -Arkaş, Folkart, YDA, Fuzul ve Bahaş Holding olurken, Ciro Bazında En Çok Ofiş Projesi Satışı Yapan Şirketler Tahincioğlu, Ferko ve Avrupa Konutları olarak sıralandı.
- Ödül töreninde "Adet Bazında En Çok Ofis Projesi İnşaatı Sürdüren Şirketleri" olarak Sur Yapı, YDA ve Tahincioğlu olurken; en çok ofis projesi üreten şirketleri ise YDA, Tahincioğlu ve Folkart açıklandı.

HEM ÖĞRENDİK HEM GEZDİK

Akademi yılın son aylarında Türkiye'nin farklı kentlerindeki bayileri ağırladı. Bu ziyaretlerin gündeminde yoğun eğitimin yanı sıra biraz da eğlence vardı.

29-30 Kasım tarihlerinde 16 saatlik bir eğitim maratonu için Zonguldak Çevre Şehircilik İl Müdürlüğü Kontrolörleri ile Karadeniz Ereğli, Devrek, Düzce, Bolu bayi yetkilileri Baymak Akademi'deydi. Akademi'de Baymak Ürün Müdürü Şahin Özkan'ın yaptığı ürün ve firma sunumuyla başlayan eğitimin ardından showroom ve fabrika turu düzenlendi. Akşam topluca yenen yemeğin ardından ikinci günde de rehber eşliğinde İstanbul gezi turu gerçekleştirildi.

5-6 Aralık tarihlerinde ise ziyaretçiler bu kez Ankara bölgesi dağıtıcı ana bayisi Altınok Mühendislik'in yetkilileri ve alt bayileriydi. Akademi'de yine Şahin Özkan'ın verdiği ürün ve tesisat eğitimi, showroom ve fabrika turu ile devam etti. Ertesi gün ise yine rehber eşliğinde İstanbul gezi turu yapıldı. 12-13 Aralık'ta ise Akademi, Kayseri bölgesi dağıtıcı ana bayileri Elmacıoğlu ve Termosan Mühendislik'in yetkilileri ve alt bayilerini ağırladı. İlk gün Şahin Özkan, Rıdvan Öksüz ve Sanaz Attari kombi, Lectus, Magnus, boyler ve şofben ürün eğitimleri verdi. İkinci gün ise gündem İstanbul gezi turuydu.

13-14 Aralık'ta ise Adana bölgesi dağıtıcı ana bayisi Kalkan Ticaret yetkilileri ve alt bayileri Akademi'deydi. Şahin Özkan ve Rıdvan Öksüz'ün verdiği eğitimin ardından ikinci gün İstanbul turu yapıldı. 17-18 Aralık'ta Konya bölgesi dağıtıcı ana bayileri Güçpa ve Termosan Mühendislik'in alt bayileri Akademi'de ağırlandı. İlk gün kombi, Lectus, Magnus, boyler ve şofben ürün eğitimleri bu kez Şahin Özkan, Rıdvan Öksüz ve Sanaz Attari tarafından verildi. İkinci gün ise İstanbul turu vardı.

Bu eğitimlerin ardından yapılan İstanbul turunun programı dolu doluydu. Rehber eşliğinde Topkapı Sarayı gezildi, Tarihi Sultanahmet Köftecisi'ndeki öğle yemeğinin ardından Sultanahmet Camii ve Hipodrom'a gidildi. Eminönü'nden ise teknelere binilerek Boğaz turu yapıldı.

EĞİTİM ASLA BİTMEZ

Baymak Akademi geçen iki ayda yine çok aktifti. Baymak brülör tedarikçisi Ecoflam firmasının Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mario Borzoni'yi de eğitim vermek üzere ağırlayan Akademi ayrıca mesleki ve teknik lise öğrencilerine de kapılarını açtı.

Baymak CEO'su Ender Çolak geçen mayıs ayında Baymak Akademi'nin açılışında "hedeflerinin sadece Baymak Ailesi'nin değil, tüm sektör çalışanlarının ve gelecek nesillerin, insana değer veren, konusunda en üst donanıma sahip şekilde ülkemizi ileri taşımasına katkı sağlamak" olduğunu anlatmıştı. Ve Baymak Akademi'de eğitimlerin yıl boyu süreceğini ve kapılarının herkese açık olduğunu da eklemişti. Bu vizyonla geçen iki ayda Baymak Akademi hayli hareketliydi. İlk olarak düzenlenen "brülör ürün eğitimi" üç oturumda gerçekleşti. 30 katılımcının yer aldığı ilk oturuma Baymak Isıtma Ürün Grubu Sorumlusu Emre Koçkan ve Satış Sonrası Hizmetler Müdür Yardımcısı Mustafa Bozkurt ile birlikte Baymak brülör tedarikçisi Ecoflam firmasının Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mario Borzoni de katıldı. Eğitimin ilk gününde brülörlerin montajı, devreye alınmadan önce dikkat edilmesi gereken noktalar ve emniyet sistemleri üzerine bilgi verildi.

SAHADA MONTAJ ÇALIŞMASI YAPILDI

Eğitimlerinin ikinci oturumunda ise brülörlerin devreye alınması, elektrik tesisatlarının montajı, otomasyonlarının yapılması ve periyodik bakımları üzerine teorik ve pratik bilgiler katılımcılarla paylaşıldı. Brülör eğitiminin son oturumunda ise katılımcılarla birlikte sahada montaj çalışması yapıldı.

Emre Koçkan, Mustafa Bozkurt ve Mario Borzoni ile birlikte kullanıcıları ziyaret eden katılımcılar, bu kapsamda Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Kampüsü, Final Okulları ve Erenköy'de bulunan 15 kattan oluşan 60 daireli konut projesinde kademeli ve oransal brülörlerin montajları incelendi.

Baymak Akademi'nin hedefi; tüm sektör çalışanlarının ve **gelecek nesillerin, insana değer veren, konusunda en üst** donanıma sahip şekilde ülkemizi ileri taşımasına katkı sağlamak.

TEKNİK LİSE ÖĞRENCİLERİ BAYMAK AKADEMİ'DE

Baymak Akademi, mesleki ve teknik lise öğrencilerine de kapılarını açtı. Bağcılar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Borsa İstanbul Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Necip Fazıl Kısakürek Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerini ağırladı. Eğitim kapsamında 120 öğrenci ilk olarak Tepeören'de bulunan Baymak tesislerinde tüm üretim aşamalarını inceledi. Teoride öğrendikleri bilgileri Akademi'de uygulamalı olarak hayata geçirme fırsatı yakalayan öğrencilere, Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdür Yardımcısı Mustafa Bozkurt ve Baymak Ürün Grup Müdürü Rıdvan Öksüz üretim bandı ve ürünler hakkında detaylı bilgi verdi.

UYGULAMALI EĞİTİM

Baymak Akademi'de gerçekleşen eğitimin ikinci aşamasında teknik liselerin tesisat bölümü öğrencilerine Premix yanma teknolojisi, kombi bakımı, güneş kolektörü, ısı pompası ve tesisat sistemleri hakkında uygulamalı eğitim verildi. Diğer yandan elektrik bölümü öğrencileri ise kendi alanlarına uygun şekilde bu sistemlerin elektrik tesisatı ve kullanımı konusundaki eğitimleri uygulamalı şekilde tamamladı. Öğrencilerin eğitimiyle yakından ilgilenen Baymak Satış Sonrası Hizmetler Müdür Yardımcısı Mustafa Bozkurt, sahada ihtiyaç duyulan kaliteli hizmet anlayışı için okullarda verilen eğitimin önemi ve gerekliliği kapsamında öğrencileri bilgilendirdi.

Isıtma grubundan su grubuna kadar 54 adet ürün, dokuz adet otomasyon ve beş tesisat bağlantı ünitesiyle birlikte 68 parçalık bir otomasyon sistemi ile sahaya en yakın uygulama alanına sahip olan Baymak Akademi, öğrenciler tarafından büyük ilgi gördü. Okulda aldıkları eğitimi Baymak'ın uzman ekibi ile uygulamalı bir şekilde test eden öğrenciler, sertifikalarını alarak eğitimlerini tamamladı.

KARS'TAYDIK

Eğitimlerimizin bir diğer durağı ise Kars oldu. Grand Ani Otel otelde yapılan eğitime Baymak bayileri, taahhüt firmaları, resmi kurum temsilcilerinden oluşan 100 kişi katıldı. Kars'ta eğitimde katılıcılara ErP yönetmeliğinin sektöre etkileri, duvar tipi yoğuşmalı kazanlar, yer tipi yoğuşmalı kazanlar, kaskad otomasyon çözümleri, yoğuşmalı kombiler ve şofbenler hakkında detaylı eğitimler verildi.

FIRTINA DEVAM EDİYOR

Eylül ve ekim aylarında altı kentte 11 bayi açan Baymak, yılın son iki ayına da ailesine dört kentte dört yeni bayi daha ekledi.

Baymak açısından 2018 efsanevi yıllardan biri oldu -hem büyüme hem de yeniden yapılanma anlamında ısıtma sektörü yüzde 5 küçülürken Baymak hem adet bazında satışları hem de bayi sayısını ciddi anlamda artırdı. Baymak 2018 yılında 154 yeni bayiyi ailesine kattı. Yılın son 2 ayında gerçekleşen açılışlar Tunceli, Adana, Mardin ve Bingöl'deydi.

AÇILIŞLARDA İLK DURAK TUNCELİ OLDU

Açılışların ilk durağı 2019 yılında aktif olarak doğalgaz kullanımına geçecek Tunceli oldu. Baymak'ın Tunceli'deki tek Orange Store olma özelliği taşıyan bayisi Germ Enerji büyük bir heyecan ve yoğun katılımla açıldı. Daha önce yakıt olarak ağırlıklı kömür kullanan Tunceli halkını temiz enerji ile buluşturmak ve yola 2019 içinde bin konutun dönüşümünü sağlama hedefiyle Germ Enerji'nin kurucusu Çağdaş Söylemez, Avrupa teknolojisini Türkiye'ye taşıyan Baymak'ın yoğuşma teknolojisine sahip kombi ve kazanları başta olmak üzere çevreci ürünlerini Orange Store'da kullanıcılarla buluşturacaklarını dile getirdi.

TUNCELİ'DEKİ TEK BAYMAK BAYİSİ

Baymak adına açılışa katılan Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç ise konuşmasında, "Yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Orange Store konseptinde açılan bayimiz Germ Enerji Tunceli'deki tek Baymak bayisi olma özelliği taşıyor. Yenilenebilir enerjinin temiz bir çevre için öneminin farkındayız. Bunun yanı sıra tüketicinin hak ettiği kaliteli hizmet için Baymak olarak Türkiye'nin her noktasındaki teknik servis ve bayilerimize eğitimler veriyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Tunceli'nin ardından Bingöl ve Adana bayi açılışlarını da gerçekleştiren Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç, buradaki konuşmalarında ise Baymak'ın teknolojili ürünlerinin sektörde fark yaratmaya devam ettiğinin altını çizdi. Hem bayi hem de servislere eğitimlerin verildiği Baymak Akademi ile eğitimleri sürekli kıldığını belirten Bitirgiç, bunun yanı sıra ekonomik anlamda yaşanan zor dönemde bile Baymak'ın yatırımlarına devam ettiğini ve edeceğini, bayilerine desteğinin ise asla bitmeyeceğini vurguladı.

Adana ve Bingöl'de de açılışları gerçekleşen bayilerle, Baymak'ın Türkiye genelindeki Orange Store sayısı 31'e ulaştı. Bilindiği gibi Orange Store'lar, sadece kombi, kazan gibi klasik ürünlerle değil, gün geçtikçe önem kazanan fotovoltaik sistemler ve ısı pompası gibi yenilenebilir enerji ürünleri ile de hizmet veriyor.

Senenin son açılışı ise Mersin'deydi. 25 Aralık'ta kentin Yenişehir ilçesinde Brötje bayi olarak faaliyet göstermek üzere Özdemir Mühendislik'in açılışı yapıldı. 300 kişinin katıldığı açılışta Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz ve Baymak Türkiye Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Bitirgiç de yer aldı. Bitirgiç açılışta aynı zamanda bir de konuşma yaptı.

BEN GENE SANA VURGUNUM

Pop müziğin en zamansız kadınlarından biri Nükhet Duru. Sanat hayatının 50'inci yılına yaklaşırken çoğumuz için doğallık, sürdürülebilir başarı ve birçok anı demek. Geçen aylarda piyasaya çıkan "Mavi Düşler" single'ı ile hatırı sayılır genç bir hayran kitlesi de edinen Nüket Duru Baymaklife'a gelecek planlarını ve hayata bakışını samimiyetle anlattı.

Kuşkusuz o Türk Pop Müziği'nin en özel seslerinden… 50 yıla yaklaşan sanat hayatında her zaman için kendine özel bir dinleyici kitlesi yaratabilmiş; işiyle ön planda kalmayı başarmış ve "Beni Benimle Bırak", "Ben Gene Sana Vurgunum", "Melankoli", "Cambaz", "Mahmure", "Yasaksa Yasak" gibi unutulmaz şarkılarıyla üç kuşağa da hitap edebilmiş bir sanatçı… Evet, yıllara meydan okuyan Nüket Duru'dan söz ediyoruz.

Nüket Duru ile söyleşinin en tatlı kısmı onun hiç değişmeyen gerçekçi hali. "Duyguların kadınıyım" dese de, yaşadığı kötü deneyimleri gençlere öğüt olarak vermekten geri durmuyor. Ve en büyük aşkının hala sahneler olduğunu söylüyor. Orada nefes alabiliyor, besleniyor ve her seferinde devleşmeyi başarıyor.

Onun hikayesi 1954'te Niğde'nin Bor ilçesinde dünyaya gelmesiyle başlıyor. Henüz 11 yaşındayken annesiyle babasının ayrılması nedeniyle ağır bir travma yaşıyor ve felç oluyor. Bir yıla yakın yürüyemiyor ve yatalak kalıyor. Yaşadığı bu büyük üzüntü onu hayatını da şekillendirmiş. Kandilli Kız Lisesi'nde okurken müzikle ilgilenmeye başlayan Duru, o dönemde ünlü olmayı kafasına koyduğunu anlatıyor. Kendisine örnek aldığı isimse Ajda Pekkan. Bu hayalini ise 1971'de, henüz 17 yaşındayken Florya Deniz Kulübü'nde dans müziği orkestrasında solistlik yaparak gerçekleştirdi. 1974'te "Aklımda Sen" isimli ilk 45'lik plağını dolduran Nüket Duru ardından Mehmet Teoman ve Cenk Taşkan ile hazırladığı "Beni Benimle Bırak" ile büyük çıkış yakaladı. İlk albümü "Bir Nefes Gibi" 1977'de yayımlanan Duru, 1978'de Modern Folk Üçlüsü ile seslendirdiği "Dostluğa Davet" ile Seul Şarkı Yarışması'nda en iyi icra ödülünü aldı.

Sonrasında şöhret basamaklarını hızla tırmanan Nüket Duru'nun kariyerinde müzikaller ve sahne gösterileri de önemli yer tutuyor. İlk kez 1979'da Haldun Dormen, Seyfi Dursunoğlu (Huysuz Virjin), Perran Kutman, gibi isimlerle "Merhaba Müzik" isimli gösteride yer alan Duru, sonrasında "Operetler", "7'den 77'ye" ve "Aşk Olsun" gibi kült kabarelerde yer aldı.

Bir TV kanalında talk show da yapan Duru "Keloğlan Kara Prense Karşı" filminde ve Kibariye'nin başrolde oynadığı Çeşm-i Bülbül dizisinde rol aldı. Nükhet Duru, sanat yaşamına şimdilik 25 albüm, sayısız televizyon ve radyo programı, iki evlilik, birçok aşk, bir çocuk, film, dizi çalışmaları, sayısız konser, sekiz müzikal, dört kabare sığdırdı.

Sanat hayatının 50'inci yılına girmeye hazırlanan Nüket Duru, geçen yılları ve son single'ını Baymaklife'a anlattı.

1954'te Niğde, Bor'da dünyaya gelen Nüket Duru, 11 yaşındayken annesiyle babasının ayrılması nedeniyle ağır bir travma yaşayıp felç olmuş ve bir yıla yakın yürüyememiş.

● Uzun yıllar ivmesi hiç düşmeyen başarınızın arkasında neler var?

Öncelikle böyle düşündüğünüz için çok teşekkürler. Bunun iki nedeni var; kendimi hayatta en iyi hissettiğim, en iyi ifade edebildiğim ve en mutlu olduğum yer sahne. Gerçek ben olabildiğim, gerçeğe en yakın halimin seyirciyle buluştuğu alan da sahne… Dolayısıyla orada olmak benim için nefes almak gibi... Hayatta kaldığım sürece sahnede olmaktan vazgeçmeyi düşünmüyorum.

Hayatın getirdiği tüm güncellemeleri almak vizyonla ilgili: Yeniliğe, gençliğe açık olmak, gelen yeniyi öğütüp oradan bana katkı sağlayacak olanı üzerime alıp geçmişten taşıdığımla birleştirerek devam etmek… Şimdiye kadar başka türlüsünü yapamadım zaten.

● Sesiniz, sahneniz, duruşunuz ve danslarınızla klasik olmuşken hayata dair 'özdeyiş' sayılabilecek sözler söylüyorsunuz. Bu akıl ile 20 yaşınıza dönseniz, neler farklı olurdu?

Özdeyiş sayılabilecek sözler söylüyor muyum, bilmiyorum ama akıl dediğiniz şey aslında tecrübe. Bu da daha ziyade kötü deneyimle elde ediliyor. Bu akılla 20 yaşına dönmek tabii mümkün değil. Fakat

Bence genç kızlara en büyük mesaj şu: Okuyun, okulunuzu mutlaka bitirin, ekonomik özgürlüğünüzü elinize alın. Kimseye bağlı bir hayat kurmayın.

dönebilseydim sanıyorum ki biraz daha itidalli, biraz daha güvenli, biraz daha mesafeli, belki daha az kredi veren bir insan olarak yaşardım. Ama işte o da beni ben yapmazdı. Bugünkü Nükhet Duru değil, başka bir insan yapardı. O yüzden yaşanan her şeyin, her kötü tecrübenin de insan hayatına mutlaka bir katkısı, anlamı var diye düşünüyorum.

● **"Mavi düşler" inanılmaz sevildi. Sizce neden bu kadar sevildi sizce?**

Mavi Düşler çok sıcak bir şarkı. Zaten dünyanın birçok ülkesinde çok farklı dilde söylenmiş bir şarkı. Ritmik bir kere. O kadar kıpır kıpır, o kadar içimizden, bir o kadar da Akdenizli... Bir de Bora Ebeoğlu hakikaten çok yalın, çok şahane ve akıcı sözler yazdı. Bence dinleyenler tarafından bu nedenle çok sevildi.

● **Hepimizin mutlu şeyler duymaya ihtiyacı olduğu bir dönemde siz nasıl mesajlarla sevdiklerinize ulaşıyorsunuz?**

Güne gülümseyerek başlayan ve gülümseyerek devam etmek için büyük gayret gösteren, hakikaten her şeyin iyi tarafını görmeye çalışan bir insanım. Dolayısıyla aslında nasıl mesajlar verdiğimden ziyade bana mesaj ulaştırmalarına olanak sağlıyor ve izin veriyorum. Yani bana sarılmak, tokalaşmak, fotoğraf çektirmek isteyen herkese elimden geldiği kadar imkan veriyorum. O kadar uzun yıllardır, bu işte var olan isimleriz ki hakikaten birlikte büyüdük. Dolayısıyla herkesin benimle bir anısı var. Kimi sevgilisi ile tanıştığında Nükhet Duru dinliyormuş. Bir başkasının düğününde "Beni Benimle Bırak" parçam çalıyormuş. Öbürünün "Melonkoli" adlı parçamla bir anısı var. Dolayısıyla insanların hayatına bilmeden dokunmuşuz. Ve onlar bunu söylemek, ifade etmek, paylaşmak istiyor. Her birinin hikayesi eşsiz çünkü onlara göre her biri o hikayenin biricik kahramanı. Bu bana da çok iyi geliyor.

Diğer taraftan hiçbir zaman ana akıma iş üreten bir yorumcu olmadığım için gençler beni yeni keşfetmeye başladı. Mesela kariyerimdeki ilk cover single'dır "Mavi Düşler". Her zaman çok gençken bile özgün sözlerin, bestelerin peşine düşen bir şarkıcı oldum. Hayattaki hızlı tüketim sanatın her alanına da yansıyor. Kolay sözler, kolay melodilerle gençlerin aklında kalıyor. O nedenle beni keşfetmeleri biraz daha derin bir araştırma ve ilgi gerektiriyor. Ama şu anda çok mutluyum çünkü bu derin ilgiyi gösteren pek çok genç benimle birlikte...

20 yaşına dönebilseydim sanıyorum biraz daha itidalli, biraz daha güvenli, biraz daha mesafeli, belki daha az kredi veren bir insan olarak yaşardım. Ama işte o da beni ben yapmazdı."

● **Sizin en mavi düşünüz ne?**

Ege'de yeşilin, mavinin içinde güneş ışığının bol olduğu, ağaçların, hayvanların iç içe yaşadığı, durup durup suya bakabildiğim bir yerde yaşamak "en mavi düşüm". İstanbul'u terk etmek böyle bir yere yerleşmek henüz gündemimde değil ama doğayla iç içe geçirdiğim her zamanı kar sayıyorum.

● **Gençlere özellikle de genç kızlara bir mesajınız var mı?**

Onlar bizden daha iyiler. Biz bize verilen mesajları kulak arkası yaptık ama onlar dinliyor! Bence genç kızlara en büyük mesaj şu: Okuyun, okulunuzu mutlaka bitirin, ekonomik özgürlüğünüzü elinize alın. Kimseye bağlı bir hayat kurmayın. Toplumun size dayattığını değil, kendi istediğinizi yaşayın. Bence en önemlisi bunlar. Kendi adıma bunu yaptım. Üstelik dünya ve Türkiye böyle bir durumda değilken ben bunları yaptım. Dolayısıyla herkesin yapabileceğine inanıyorum. Yeter ki inançları kuvvetli olsun ve mutlaka ellerinde ekonomik özgürlüklerini sağlayacak bir meslek olsun.

● **Türkiye'nin toplumsal gündeminde en sinirinizi bozan şeyler nedir? Mutluluk verenleri nedir?**

En sinirimi bozan, beni alt-üst eden kadına yönelik şiddet haberleri. Daha çok yakın bir zamanda hunharca katledilen araştırma görevlisi Ceren Damar'ın ölümünü hep beraber okuduk. Kadına yönelik şiddetin yanı sıra hayvanlara yapılanlar ve bu işkence videolarının şiddet pornografisi gibi tekrar tekrar paylaşılarak gündemde tutulması. Ama toplumun daha duyarlı bir noktaya doğru gittiğini düşünüyorum. En azından bu tür olaylara karşı örgütlenerek, el ele vererek bir ilerleme kaydedebiliyoruz. Mutluluk verenler ise ana akım basında yer bulamasalar da, pek çok gencimizin spor ve sanat alanında uluslararası yarışmalarda dereceler kazanması. Bunlar beni çok mutlu ediyor.

İKİ DEFA BÜYÜK İŞ KURDUM, İKİSİNİ DE BATIRDIM

● **Ekonomik olarak kendinizi doğru noktada görüyor musunuz? Genelde yatırımlarınız ne üzerine oldu?**

Ekonomik olarak kendimi çok doğru bir noktada görmüyorum. Çünkü iki kez çok büyük iş kurup ikisini de ticari olarak batırdım. Dolayısıyla daha iyi bir noktada olabilirdim elbette. Ama ticarete uygun bir insan değilim. Kişisel yatırımlarım genellikle emlak/gayrimenkul üzerine oldu. Bu konuda da olumlu deneyimler yaşadım.

● **Teknolojinin sevmediğiniz yanları var mı?**

Teknoloji tuhaf birşey. Bilgiye inanılmaz bir hızla ulaşıyor ama inanılmaz bilgi kirliliği yaşıyoruz. Bir taraftan en uzaktaki yakınımızla görüntülü konuşabiliyor ama aynı masada beraber oturduğumuz arkadaşlarla aynı teknoloji yüzünden hiç konuşmayabiliyoruz. Herkes kendi Instagram ya da Facebook sayfasında... Yani hem iyi hem kötü. Tabii kişilerin teknolojiyle nasıl yaşamayı seçtiği de önemli...

HEDEF HEP BİR FAZLASI

Ödemiş'in çiçeği burnunda Orange Store'u ArtıGrup, üç ay gibi kısa bir sürede harikalar yaratmış görünüyor. "Hedefimiz hep bir fazlası" diyen şirketin kurucusu Arif Basmacı, başarılarını Baymak'ın ürün gamı, kalitesi ve marka bilinirliği ile rakipsiz olmasına bağlıyor.

İzmir denilince akla gelenler say say bitmez; sahil boyunca upuzun salınan Kordon'u mu dersiniz, '35,5' olarak anılan Karşıyaka'sı mı, cennet tatil beldeleri Çeşme'si, Alaçatı'sı, Foça'sı; eşsiz tarihiyle Agora'sı, Bergama'sı, Selçuk'u mu? Peki ya simgeleri; Saat Kulesi, Tarihi Asansör'ü, yüzyıllardan bu yana hala aktif olarak yaşayan dünyanın en büyük alışveriş merkezi Kemeraltı'sı… Bu arada hatırlatmadan geçmeyelim, İzmir'de simide gevrek, çekirdeğe çiğdem, domatese de "domat" derler, buralara yolunuz düşerse bu 'hayati' bilgiyi de aman ha aklınızdan çıkarmayın! Güzel İzmir'i anlatmak öyle iki kelamla olacak iş değil aslına bakarsanız. İzmir yaşanır derler ya boşuna söylemezler. İşte bu kentin bir de bir ilçesi vardır ki koskoca Ege'ye nam salmıştır. Efeler diyarı derler oraya. Zeybeklerin ovasıdır. İzmir'in güneydoğusunda yer alan, bereketli toprakları, yemyeşil doğası, Bozdağ'ı, Gölcük Yaylası, Birgi'siyle ve sımsıcak insanları ile tabii ki Ödemiş'tir burası.

Ödemiş'te tabiri yerindeyse çiçeği burnunda bir Baymak bayisindeyiz bu sayımızda. Geçen ekim ayında Ödemiş'in ticaret hayatının ileri gelen isimlerinin yanısıra Baymak CEO'su Ender Çolak ile Ödemiş Ticaret Odası Başkanı Rıfat Eriş katıldığı bir törenle açılan Artıgrup Doğalgaz Mekanik, aslında enerji sektöründe

Artıgrup Doğalgaz Mekanik'in üç ortağından biri olan Arif Basmacı ise Uludağ Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu. 32 yaşında genç, dinamik ve akıllı bir yeni nesil patron.

Neden başarılıyız? Birincisi bayisi olduğumuz ve ürünlerini pazarladığımız marka güçlü bir temele sahip. İkincisi Baymak markası bilinirlik olarak kesinlikle rekabet edilebilecek bir marka değil. Üçüncüsü ürün gamı ve çeşitliliği…

35 yıllık bir deneyimi olan, doğalgaz sektöründe ise üç yıldır faaliyet gösteren bir şirket. Artıgrup Doğalgaz Mekanik'in üç ortağından biri olan Arif Basmacı ise Uludağ Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu. 32 yaşında genç, dinamik ve akıllı bir yeni nesil patron.

● Genelde iklimlendirme sektöründe daha çok mühendis patronlarla karşılaşmaya alışkınız. Siz ise bir iktisatçısınız. Bu sektöre nasıl girdiniz?

Aslına bakarsanız enerji sektöründe aile olarak tam 35 yıldır varız. Yani yaşımdan daha büyük bir zaman dilimi içinde ailem Ödemişlilere kesintisiz hizmet veriyor. Ben de bu sektörün içine doğdum diyebilirim. Aile şirketimizin ana kolu kömür. Tabii bunun yanında tüp ve su satışlarımız da var. Ancak dediğim gibi ana kolumuz olan "Al-Yak Kömür" firmamız bugün hala aktif bir şekilde ve kendi pazarında yüzde 35'lik bir pazar payıyla lider konumda çalışmalarını sürdürüyor.

● Aile işi varken siz nasıl oldu da, iklimlendirme sektörüne adım attınız?

2016'da Ödemiş'e doğalgazın gelmesi kesinleştiğinde bu durumun mevcut işimizi yani kömür sektörünü etkileyebileceğini düşündük. O tarihte ben, kardeşim İbrahim Basmacı ve ortağımız Ali Ayyıldız ile firmamız Artıgrup Doğalgaz'ı kurduk. O tarihten bu yana da Ödemiş genelinde doğalgaz sektöründe yüzde 32'lere varan bir pazar payıyla lider firma konumuna geldik.

2019'DAN UMUTLUYUZ

● 2019 yılından beklentileriniz nelerdir?

2019 yılında yine bizleri önemli gelişmeler bekliyor diye düşünüyorum. 2019'un ilk çeyreğinde hepimizin malumu yerel seçimlere gideceğiz. Tabii bu durum ekonominin en azından bu çeyreğe kadar stabil kalacağını gösteriyor. Ancak sonrası için net bir şey söylemek mümkün değil. Bu belirsizlik tüm sektörlerde olduğu gibi bizde de bir kaygıya neden oluyor elbette ki. Ancak yine de planlamalarımızı maksimum seviyede yapmak için özen göstereceğiz ve buna göre adımlar atacağız. Bir mottomuz var; her zaman bir fazlasını hedefle... Yani 2019 yılı için de hedefimiz yine bir fazlası olacak. Rakam vermek gerekirse de genel anlamda net ciro hedefimiz 12 milyon lira.

● Baymak ile olan hikayeniz nasıl başladı?

Aslına bakarsanız çok kısa bir süre oldu. Tabii ki doğalgaz sektörüne girdiğimizde Baymak'tan ve Baymak'ın rekabet gücünden haberdardık. Bunu zaten süreç içinde de görüp deneyimledik. Gerek ürün gamı, gerek bilinirlik noktasında Baymak rekabet gücü çok yüksek bir firma. En nihayetinde yollarımız kesişti.

Arif Basmacı, 2016'da, Ödemiş'e doğalgazın gelmesi kesinleştiğinde kardeşi İbrahim Basmacı ve Ali Ayyıldız ile Artıgrup Doğalgaz'ı kurdu.

Ödemiş'te bizden daha önce Baymak bayiliğini sürdüren bir mühendislik firması vardı. Bu firma piyasadan çekilince Baymak ile çalışma fırsatımız doğdu. Böylece ağustos ayında sözleşmemizi tamamlayıp Ekim'in sonunda da Genel Müdürümüz Ender Çolak'ın da katılımıyla Ödemiş'e yepyeni bir Orange Store Baymak bayisini kazandırdık.

● Sizden önceki firmanın piyasadan çekildiğini söylediniz. Bunun piyasada olumsuz bir algı oluşturabileceği, işlerinizi etkileyebileceği konusunda hiç tereddüt etmediniz mi?

Tabii ki tereddütlerimiz oldu ancak bu piyasada deneyimli ve işini iyi yapan, lider bir mühendislik firmasıyız. Dolayısıyla Baymak markasını da Baymak'ın potansiyelini de çok iyi biliyoruz. Bir önceki firma ile Baymak Ödemiş'e bir fidan dikti. Fakat bu fidan, toprağını beğenmedi, suyu yeterli olmadı, güneş göremedi. En nihayetinde de soldu. Şimdi ise sıra bizde. Bundan böyle burada Baymak markasını yeniden yeşertmek gibi bir misyona sahibiz. Kaldı ki bir önceki firmamızın Baymak bayisi oluğu için kapandığını düşünmüyorum. Büyük bir ihtimalle başka nedenlerden dolayı bu piyasadan çekildi. Zira ülkemizin son yıllarda içinden geçtiği süreç de malumunuz. Kaldı ki biz bayiliğimizi aldığımızdan bu yana 2018 yılı için hedeflediğimiz satış rakamlarının yarı fazlasını gerçekleştirebilmiş bir durumdayız. Mühim olanın Baymak'ın marka bilinirliğini ve potansiyelini akıllıca kullanmak olduğunu düşünüyorum.

● 2018 yılı için hedefiniz neydi? Zira ekim ayında açılmış bir bayi olarak çok da fazla bir zamanınınız olamamıştır sanıyorum.

Evet, aynen söylediğiniz gibi çok kısıtlı bir zaman dilimine sahiptik. Ancak az önce de belirttiğim gibi bu kısıtlı süre içinde dahi hedeflediğimiz satış rakamlarımızın yarı fazlasını gerçekleştirebildik. Kaldı ki biz Orange Store'muzu açtığımızda ısınma sezonu da tamamlanmıştı. Bildiğiniz üzere ekim ayından sonra kimse evinde tadilat ya da dönüşüm yaptırmak istemez. Ancak tüm bunlara rağmen Ödemiş'te tam rakam verecek olursak 2018 yılının sonuna kadar 200 kombi satmayı hedeflemiş ve bugün yani aralık ayının ilk haftasına kadar bu sayıyı 300'lere getirmeyi başarabilmiş durumdayız.

● Bu gerçekten de önemli bir başarı. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Tabii ki her şeyden önce 35 yıllık bir firma olarak Ödemiş ve Ödemişliler için güvenilir bir firma algısına sahibiz. Bu güvene sadık davranıyor, adımlarımız da buna göre atıyoruz. Bunun yanı sıra Baymak 49 yıllık köklü bir firma. Piyasanın lider üreticileri arasında.

Ayrıca 2013'te BDR Thermea Group bünyesine geçerek uluslararası bir firma niteliğine de bürünmüş, teknolojik altyapısı ve deneyimiyle bugün Türkiye'nin en önemli iklimlendirme ve soğutma firmaları arasına adını yazdırmış durumda. Birincisi bayisi olduğumuz ve ürünlerini pazarladığımız marka böylesine güçlü bir temele sahip. İkincisi Baymak markası bilinirlik ve tanınırlık olarak kesinlikle rekabet edilebilecek bir marka değil. Bugün Türkiye'nin en ücra köşesine dahi gitseniz Baymak markasını bilinir. Üçüncüsü ürün gamı ve çeşitliliği; Baymak'ta hemen herkesin ihtiyacına dönük ürünler bulmak mümkün. Bu açıdan çok geniş bir hedef kitleye hitap ediyor. Son olarak kalite ve müşteri memnuniyeti. Tüm bunları biraraya getirdiğinizde ve bunu akıllıca kullandığınızda başarısız olmak gibi bir durum söz konusu bile değil.

● Baymak bayiliğine bu kadar kısa sürede nasıl adapte oldunuz? Hiç zorlanmadınız mı?

Sağolsun Baymak bu konuda bizi yalnız bırakmadı. Her ne kadar kombi, klima ve kazanlara aşina olsak da Baymak'ın kurumsal yapısı, geniş bir yelpazeye yayılan ürün gamı gibi konularda eksiklerimiz vardı. Bu doğrultuda eğitim talebinde bulunduk ve çok hızlı bir şekilde aksiyon aldık. Ürün müdürümüz ve yine bir ürün mühendisi arkadaşımız Ödemiş'e gelerek bizlere bir gün boyunca ürünleri anlattı. Daha sonra su grubu ürünlerimiz için de yine bir ürün mühendisi eğitmenimizle ayrı bir çalışma gerçekleştirdik.

Bildiğiniz üzere Ödemiş, İzmir'de tarım ve hayvancılık noktasında çok önemli bir yere sahip. Bu açıdan tarımsal faaliyetlerde kullanılabilecek pompa, hidrofor grubu ürünleri üzerinde de ayrıca çalışmalar yaptık. Yani bu adaptasyon sürecimizde Baymak bizi gerçekten hiç yalnız bırakmadı ve çok hızlı bir şekilde destekledi.

ÇEVREYE YAYILMAK

● Ödemiş, İzmir'in güneydoğusunda yer alan ve bölgenin en büyük ilçesi. Yani çevre ilçeler açısından bulunduğunuz bölge size bir avantaj sağlıyor mu?

Kesinlikle. Bulunduğumuz bölge ile İzmir'in merkezi arasındaki mesafenin oldukça fazla olması zamanla Ödemiş'i bu bölgede merkez bir ilçe konumuna yükseltmiş. Şu anda buradan çevremizdeki Kiraz, Bayındır, Tire, Beydağ gibi ilçelerimize de hizmet sunabiliyoruz. Doğalgaz bugün sadece Ödemiş'te var ancak Baymak'ın kliması olsun, termosifon, hidrofor ürünleri olsun, bu saydığım ilçeler açısından oldukça önemli bir potansiyel taşıyor.

Dolayısıyla 2019 planlarımız içinde ilk başta bu ilçelerimizdeki hedef kitlemize ulaşabileceğimiz satış noktaları oluşturmak gibi bir çalışma içinde olacağız. Bunun için ilk olarak tanıtım çalışmalarımıza hız vereceğiz, düzenli ziyaretler gerçekleştireceğiz. İnanıyorum ki bu ilçelerimizde de çok kısa bir sürede Baymak ürünlerimizin satışını artıracağız.

● Bu ilçelerde şubeleşme gibi bir niyetiniz var mı?

Şubeleşmek de planlarımız içinde yer alıyor ancak bunu İzmir'in doğusuna değil, batısına doğru yapmak istiyoruz. Zaten mevcut bayimizle buradaki tüm ilçelerimize ulaşacağız, hedefimiz İzmir'in daha batısında yer alan yerler olacak. Ama nihayetinde Ödemiş'te Baymak'ı bir numara yapmak gibi bir misyonumuz da var. Bunun özel bir nedeni var. Genel Müdürümüz Ender Çolak'ın her ne kadar burada doğmuş olmasa da, Ödemiş'le çok özel bağlara sahip olduğunu biliyoruz. Bu açıdan Baymak'ın Ödemiş'e ekmiş olduğu fidanı burada koskoca bir çınara dönüştürmek için elimizden gelen her şeyi yapacağız.

BU ONUR SENİN NURİ ŞAHİN!

Eski Milli futbolcu Nuri Şahin geçen ay tüm dünyada spor medyasının gündemindeydi. Eski kulübü Dortmund'un sahasında 80 bin kişi onun adını haykırdı. Bu sevginin arkasında Nuri Şahin'in muhteşem futbolculuk kariyerinin ötesinde en az onun kadar parlak karakteri var.

O, Almanya Bundesliga tarihinde en genç yaşta maça çıkmayı başaran oyuncusu. 23 Temmuz 2005'te Sigma Olomouc karşısında oyuna 66. dakikada girdi ve Borussia Dortmund'un Avrupa maçlarında oynayan en genç oyuncusu oldu. 6 Ağustos'ta ise bu kez Bundesliga'nın en genç oyuncusu unvanını aldı. Henüz, 16 yaş 334 günlükken Wolfsburg deplasmanında forma giydi. O kadar uzun zamandır futbol sahnesinde ki, insan 'futbol hayatının son döneminde' diye düşünmekten kendini alamıyor. İtiraf edelim biz de yazımızı hazırlarken, henüz daha 30 yaşında olduğunu fark edince, doğum tarihini birkaç farklı kaynaktan kontrol etme gereği duyduk.

5 Eylül 1988 doğumlu Nuri Şahin, özellikle Türkiye'nin pek de alışık olmadığı bir futbolcu profiline sahip. Henüz 30 yaşında bir futbolcu için gerçek olamayacak kadar iyi bir özgeçmiş: Borussia Dortmund, Feyenoord, Liverpool, Real Madrid, Werder Bremen... 14 yıldır devam eden, belirli bir seviyenin altına inmeyen kariyer seyri boyunca spor sayfaları dışına çıkmayan, tartışmaların içinde bulunmayıp işine odaklanan bir futbolcu.

Kendimi farklı pozisyonlara hazırlamalıyım, farklı seviyelerde test etmem gerekiyor. Kalıcı bir iz bırakmak istiyorum, bunun için de sınırlarımı zorlamam gerektiğine inanıyorum. Futbolu bıraktıktan sonra televizyonlara çıkıp 'ben şöyle iyi futbolcuydum' demek istemiyorum.

Efsane eski Alman milli futbolcu Lothar Matthaeus ise Nuri Şahin'in Dortmund ile bu şekilde vedalaşmayı hak ettiğini, tecrübeli futbolcunun kulüp içinde ve taraftarlarla çok iyi ilişkisi olduğunu ve burada ona değer verildiğini söyleyerek Türk futbolcunun hakkını veriyordu.

80 BİN DORMUND TARAFTARI BAĞIRLARINA BASTI

İşte bu yüzdendir ki, aralık ayı ortasında oynanan Borussia Dortmund - Werder Bremen maçında, 80 bin kişilik Dortmund tribünü Şahin'i bağrına bastı; Alman eski milli futbolcu Lothar Matthaeus ona övgüler yağdırdı ve tüm Almanya Nuri'yi konuştu.

Bundesliga'nın 15. hafta maçında Nuri Şahin'in formasını giydiği Werder Bremen ile eski takımı Borussia Dortmund, Signal Iduna Park'ta karşılaştı. Karşılaşma öncesinde, yıllarca Dortmund'da forma giymesinin ardından sezon başında Werder Bremen'e transfer olan Nuri Şahin'e, Borussia Dortmund CEO'su Hans Joachim Watzke ve Sportif Direktör Michael Zorc sarılarak çiçek verdi. Ev sahibi ekibin 2-1 galip geldiği ve ilk yarıyı lider bitirmeyi garantilediği karşılaşmanın ardından Nuri Şahin, Borussia Dortmund'da "sarı duvar" olarak bilinen güney tribünün önüne geldi ve sarı-siyahlı taraftarlarca dakikalarca ayakta alkışlandı. Nuri Şahin orta sahaya doğru geldikten sonra, taraftarlar bir kez daha Nuri'yi yanlarına çağırdılar ve ünlü futbolcu göz yaşlarına hakim olamadı. Taraftarlar, "Teşekkürler Nuri" pankartları açtı. Borussia Dortmundlu futbolcular da Şahin'i tek tek tebrik etti.

ALTYAPIDAN YETİŞTİ

Borussia Dortmund'un altyapısında yetişen ve toplam 14 yıl burada oynayan Nuri Şahin, 2010-2011 sezonunda Borussia Dortmund ile Almanya

Nuri Şahin, Harvard Business School'da 'Medya, eğlence ve spor ekonomisi' alanında eğitim programına katıldı. Eğitim programına Nuri ile birlikte Van Der Sar, Kaka, Melchiot ve Dani Alves gibi yıldız futbolcular da katılmış.

lig şampiyonluğu yaşadı. Futbol hayatına 1994'te henüz 6 yaşındayken yerel takımlardan RSV Meinerzhagen'de başlayan Nuri Şahin, 2001'de 13 yaşındayken Borussia Dortmund'un altyapısına transfer oldu. Alt yaş gruplarında da Türkiye Milli Takımı forması giyen Nuri Şahin, Almanya Milli Takımı'nı seçebilecek olmasına rağmen Türkiye'yi tercih etti. 8 Ekim 2005'de Türkiye'nin Almanya ile oynadığı hazırlık maçında 86'ncı dakikada oyuna dahil olup ilk kez milli formayı giydi. 89'uncu dakikada da ilk golünü attı. Temmuz 2007'de Feyenoord'a kiralık olarak transfer olan Şahin, 2008'de Borussia Dortmund'a geri döndü ve üç başarılı sezon geçirdi. Dortmund ile 2010-2011 sezonundaki yaşadığı şampiyonluğun ardından o dönemin Real Madrid Teknik Direktörü Jose Mourinho'nun telefonda yaptığı transfer teklifini geri çevirmedi ve haziran ayında kendisini altı yıllığına Madrid ekibine bağlayan imzayı attı. 6 Kasım 2011'de Osasuna karşısında ilk kez Real Madrid forması giyen Şahin'in Eflatun Beyazlılardaki kariyeri ciddi geçirdiği ciddi sakatlıkların da etkisiyle istediği gibi ilerlemedi.

TÜRK MİLLİ TAKIMI NEDEN YETERİNCE FAYDALANAMADI?

Ağustos 2012'de Liverpool'a imza attı ama bu serüven, dönemin Liverpool Teknik Direktörü Brendan Rodgers'ın garip ısrarları yüzünden kısa sürdü ve Nuri 'hasrete' daha fazla dayanamayıp 2013'te yeniden 'yuvası' Dortmund'a döndü. Beş yıl daha oynadıktan sonra yeniden değişim zamanı geldiğini düşündü ve sezon başında Werder Bremen'e transfer oldu. Kariyeri bu kadar üst düzey takım ve liglerde geçen Nuri Şahin, Kasım 2017'de, henüz 29 yaşındayken Türk Milli Takımı'nı bıraktığını açıkladı. Türk Milli Takımı'nı neden bu kadar erken bıraktığı, takımda oynadığı süreçte neden yeterince faydalanılmadığı, uzmanların detaylıca incelemesi ve Türk futbolunu yönetenlerin de derinlemesine incelemesi gereken bir konu olsa gerek. Ancak bunu incelerken Almanya'nın en büyük kulüplerinden birinin Nuri'de ne bulduğu ve Türk Milli Takımı'nın yönetenlerin bulamadığını iyi sorgulamak gerekiyor.

HARVARD'TA EĞİTİM

Şahin futbol dışı yaptıklarıyla da çıtayı bir hayli yukarılara taşıdı. Nuri Şahin üst düzey futbol hayatını sürdürdüğü sırada dünyanın en iyi üniversitelerinden Harvard'da, Google, Amazon, Snapchat, Instagram gibi dünya devi şirketlerin üst düzey yöneticileriyle eğitim gördü. Sınıf arkadaşları arasında dünyaca ünlü meslektaşları Kaka, Daniel Alves, Mario Melchiot, Edwin Van Der Sar ve dev sporcular Lindsey Vonn, Andy Roddick, Chris Bosh, Michael Strahan da vardı. Bir röportajında eğitime verdiği önem ve vizyondan bahsettiği kelimeleri O'nun neden sıradışı bir sporcu olduğunun da ipuçlarını veriyor aslında: "Futbol sayesinde çocukluğumdan beri hayal ettiğim birçok şeyi gerçekleştirdim. Ama bir yanım hep, Harvard, Oxford, MIT gibi büyük okullarda okuyanlara özenirdi. Onlar benim için dünyanın en zeki insanlarıydı. 29 yaşında böyle bir fırsat elde etmiş olmak, bir anlamda çocukluk hayalimin gerçekleşmesiydi. Kendimi farklı pozisyonlara hazırlamalıyım, farklı seviyelerde test etmem gerekiyor. Kalıcı bir iz bırakmak istiyorum, bunun için de sınırlarımı zorlamam gerektiğine inanıyorum. Futbolu bıraktıktan sonra televizyonlara çıkıp 'ben şöyle iyi futbolcuydum' demek istemiyorum. Son bir senedir, uluslararası firmaların CEO'larına koçluk eğitimi veren Dr. Alan Watkins'ten liderlik konusunda danışmanlık

alıyordum. Harvard'taki bu program sayesinde öğrendiklerimi pekiştirme fırsatı yakaladım. Bundan sonra üzerine koyarak bu yolda yürümeye devam edeceğim. Buradan da her zaman dile getirdiğim gibi profesyonel spor temposunun eğitime engel olmadığına, iyi planlandığı takdirde ikisinin birbirini destekleyeceğine inanıyorum."

FUTBOL SAHALARININ İYİLİK MELEĞİ

Ünlü futbolcu, eğitim programından mezun olduktan sonra Afrika'ya gidip Etiyopya'da Dortmund'dan takım arkadaşı Neven Subotiç'in vakfıyla beraber temiz su için çalışmalara katıldı. Şahin, bu vakfın Etiyopya'da açtığı su kuyusunda hem yardımcı oldu hem de bölgeye giderek Afrika'daki durumu inceledi. İlk defa Afrika'ya giden Nuri Şahin önceleri tedirginmiş; mutfak, iklim, kültür olarak neyle karşılaşacağı konusunda çok emin değilmiş: "Çin'e gittiğimde yemek konusunda sıkıntı çekmiştim, burada da beni nelerin beklediği konusunda bilgim fazla yoktu. Ama çok güzel ve farklı bir deneyim oldu" diyor bir röportajında. Addis Ababa üzerinden Mek'ele'ye geçerek su kuyusu açılacak bölgeleri gezmiş; önce senelerdir susuz yaşayan bir köye, ardından geçen yıl su kuyusu açılan köye gitmişler: "Hayatları nasıl değişmiş su geldikten sonra onu gördük. En sonunda da kuyunun açılacağı köye ulaştık. Suyun ilk çıktığı sahneye çocuklarla beraber tanık olduk."

Nuri Şahin'in önünde daha büyük sakatlık yaşamazsa futbol oynayabileceği yıllar var. Bir röportajında, "Futbolu ne zaman bırakacağıma kendim karar vermek, vücudum 'bırak' demeden ben kendim bırakmak istiyorum" diyerek bunu belirtiyor. Futbol sonrası neler yapacağı ise bugüne kadar yaptıklarının etkisiyle büyük merak uyandırıyor. O'nun gibi sporcuların çoğalması dileğiyle...

DAHA NE OLSUN!

Termosifonlar su teminine yarayan basit cihazlardır. Ama Baymak, yeni nesil çift ısıtıcılı termosifonu Aqua Prizmatik Jet ile bunu tersyüz ediyor: Akıllı, süper hızlı ve sağlığınızı en ince detayına kadar düşünüyor.

Kısa zamanda, emniyetli ve hijyenik olarak sıcak su temini... Bu üç özellik, termosifon ile ilgili bilinen gerçekleri tersyüz eden Baymak'ın yeni nesil termosifonu Aqua Prizmatik Jet'in tüketicilere vaadi... "Kısa zamanda" çünkü 2x2=4 kw gücündeki çift ısıtıcı rezistansıyla suyun daha hızlı ısınmasını sağlıyor. "Emniyetli ve hijyenik" çünkü sağlık açısından en üst korumayı sağlıyor. Anti Lejyon özelliği ve titanyum katkılı emaye kaplı deposu bakteri oluşumuna izin vermiyor. Ayrıca çocuk kilidi, dört farklı emniyet sistemi, susuz çalışmama, arıza oluştuğunda kullanıcıyı uyarma gibi ekstra güvenlik donanımlarıyla geliyor.

Tabii Aqua Prizmatik Jet, piyasadaki benzerlerine göre bu artılarına ek olarak akıllı. 50, 65, 80 ve 100 litre kapasite alternatifleri bulunan Aqua Prizmatik Jet serisi termosifonlar, ileri teknolojiye sahip programlama özelliğine sahip. Üç ayrı modda çalışıyor ve tercihe göre manuel, ekonomik ya da zaman programı özelliğiyle istendiği zaman aktif hale getirilecek şekilde kullanılabiliyor. Böylece kullanıcının evden çıkarken kullanımı çok basit olan gelişmiş ve şık LCD ekranı aracılığıyla yapacağı ayarlamayla (Akıllı programlanabilme özelliği) eve geldiğinde sıcak suyunu hazır bulmasına ve buna en ekonomik koşullarda ulaşmasına olanak veriyor.

Aqua Prizmatik Jet Ailesi, bir termosifondan fazlasını ve geleceği temsil ediyor. Daha fazlası için Baymak Soğutma Grubu Ürün Müdürü Aytuğ Sönmez eşliğinde Aqua Prismatic Jet içinde tura çıktık.

JET HIZINDA ISITIRIM

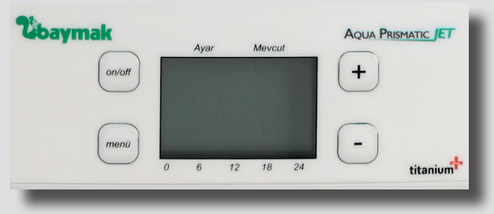
Aqua Prizmatik Jet içinde bulunan 2+2 kw rezistansla yüksek güçte çalışabiliyor böylece su ısıtma süresini yarı yarıya azaltabiliyor. 65 litrelik bir termosifon içindeki suyun (ΔT: 25 derece için) ısınması diğer cihazlarda 60 dakikayı bulabilirken Prizmatik Jet, bu süreyi 30 dakikanın altına çekiyor. Bu da kullanıcılar için zamandan tasarruf sağlıyor, konforu da cabası. Öte yandan termosifon istenildiği takdirde tek ısıtıcı ile çalışma imkanı da sunuyor. Üstelik cihazın dış yüzeyinde 20 mm kalığında poliüretan izolasyon malzemesi bulunuyor. Bu da ısınan suyun uzun süre sıcak kalmasını sağlıyor.

AKILLIYIM

Teknolojinin ilerlemesiyle artık evdeki cihazlar da akıllanıyor. Baymak Aqua Prizmatik Jet, işte bu yeni dünyanın termosifonu. Cihazda bulunan "Akıllı Programlanabilme" özelliği sayesinde sıcak suyunuzu istediğiniz zaman hazır olacak şekilde belirleme şansına sahip olabiliyorsunuz. Örneğin evden çıkarken Aqua Prizmatik Jet'i ayarladığınızda, akşam geliş saatinizde sıcak suyunuz hazır olabiliyor. Böylece suyun ısınması için beklemek zorunda kalmadığınız gibi gün içinde cihazın boş yere çalışmasını da engellemiş oluyorsunuz. Üstelik tüm bu ayarlama işlemini gelişmiş ve basit kullanımlı LCD ekranı üzerinden rahatlıkla

TERMOSİFON KULLANMA KILAVUZU

Çoğu tüketici termosifonu yanlış kullanıyor. insan vücudunun konforlu hissettiği sıcaklık değerleri 38-42 derece arasındadır. Ancak termosifonlar genellikle 50-60 hatta 70 derecelerde çalıştırılıyor. Dolayısıyla suyun sıcaklığını dengelemek için soğuk su açılır. Bu hem su hem de enerji kaybı anlamına geliyor. Diğer taraftan termosifonun aç-kapa yapılması da sadece su değil cihazın deposunun da ısınması gerektirdiği için ekstra enerji maliyeti yaratır. Cihaz kullanılmadığında düşük sıcaklıklarda tutulması en ideal çözüm.



Aqua Prizmatik Jet kullanıcının evden çıkarken LCD ekranı aracılığıyla yapacağı ayarlamayla eve geldiğinde sıcak suyunu hazır bulmasına ve buna en ekonomik koşullarda ulaşmasına olanak veriyor.

HİBRİT ÇÖZÜMLER

Aqua Termoboyler ise hibrit bir model. Ailedeki mevcut elektrikli termosifonlardan farklı olarak ilave bir serpantinle ek enerji kaynaklarından istifade edilebiliyor. Yani güneş kolektörü, merkezi sistem kazan, kat kaloriferi hatta jeotermal enerjilerini kullanabiliyor. Örneğin kat kaloriferiyle ısınan bir dairede son radyatörden Aqua Termoboyler'e yapılan bir bağlantıyla kışın kat kaloriferi çalıştığı sürece elektrik kullanmadan ihtiyaç duyulan sıcak su sağlanabiliyor. Yazları ise güneş enerjisi varsa kolektör ile entegre edilebiliyor.

yapabiliyorsunuz. Ayrıca Aqua Prizmatik Jet, arızası olduğunda kullanıcıyı uyaracak kadar da akıllı.

SEVDİKLERİNİZ EMİN ELLERDE

Durgun ılık suda bilimsel olarak ispatlandığı üzere bakteri oluşur. Bu bakterilerden korunmak için suyun belli bir sıcaklıkta olması gerekir. Aqua Prizmatik Jet, "anti Lejyon" özelliğiyle eğer kullanıcı altı gün boyunca suyunu 65 derecenin üzerine çıkarmadıysa otomatik olarak çalışır ve suyu ısıtır. Böylece bakteri oluşumunu engeller. Öte yandan Aqua Prizmatik Jet'in deposunun içi titanyum katkılı emaye ile kaplıdır. Baymak tesislerinde ciddi kalite kontrol testlerinden geçen cihaz bu özelliğiyle muhafaza ettiği suyun temiz kalmasını ve bakteri oluşmasının önüne geçer.

EMNİYETLİYİM

Termosifon genelde güvenli bir cihazdır. Ancak Baymak, Aqua Prizmatik Jet'te güvenlik konusunu birkaç adım ileri taşıyor ve dört ayrı emniyet sistemiyle maksimum güvenlik sunuyor. Bunlardan ilki, basınç yükselmelerine karşı çekvafli emniyet ventili. Buna ek olarak aşırı sıcaklığı önleme fonksiyonu bulunuyor. Emniyet termostatı ve 25 amperlik sigorta da ürünle beraber geliyor. Üstelik Baymak tüm ek koruma ekipmanlarını da ürün kutusuyla beraber gönderiyor ve tüketicilere ekstra bir maliyet yaratmıyor. Ayrıca termosifonda yan bir özellik olarak donma koruması bulunuyor. Tüm bu güvenlik tedbirlerine ek olarak Aqua Prizmatik Jet susuz çalışmama ve çocuk kilidi özelliğine sahip…

HER İHTİYACA CEVAP VERİRİM

Sıcak su ihtiyacı doğalgazın olduğu yerlerde genellikle kombiler ya da hermetik şofbenler aracılığıyla sağlanır. Ama doğalgazın olmadığı özellikle Türkiye'nin kıyı şeridinde termosifon sıcak su ihtiyacının bir numaralı tedarikçisi. Buna ek olarak bazı merkezi sistem ısıtma kullanılan binalarda da termosifona ihtiyaç duyulabiliyor. Baymak Aqua Prizmatik Jet tüm bu ihtiyaçları karşılayabilecek kapasitelerle geliyor. Montajı da çok kolay olan cihazın, 50, 65, 80 ve 100 litrelik kapasitelere sahip.

MALİYETİN ALTINA SATIŞ SÜRMEZ

İNDER Başkanı ve Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım, müteahhitlerin kısa bir süre için maliyetlerinin altına satış yaptığını belirterek, "Piyasalar biraz hareketlenmeye başladığı vakit, insanlar tekrar konut almak isteyecekler. Ama bu fiyatları bulamayacaklar" diyor.

Baymaklife, Türkiye'nin en önemli sektörlerinden biri olan gayrimenkulün geleceğine ışık tutmaya devam ediyor. Bir önceki sayımızda sektörün çatı kuruluşlarından KONUTDER Başkanı Altan Elmas'ı ağırlamış, sektörün içinden geçtiği süreci konuşmuştuk. Bu sayımızın konuğu ise yine sektörün önemli çatı kuruluşu İstanbul İnşaatçılar Derneği'nin (İNDER) Başkanı Nazmi Durbayım. Aynı zamanda Teknik Yapı'nın yönetim kurulu başkanı olan Durbakayım, gayrimenkul sektöründe bir süredir fiyat artış baskısı yaşandığına dikkat çekerek piyasadaki bu fiyatların kalıcı olmayacağını söylüyor. Müteahhitlerin kısa bir süre için maliyetlerinin altına satış yaptığının altını çizen Durbakayım, sektörde yeni ruhsat sayısının yüzde 60-70 azaldığına dikkat çekiyor. "Dolayısıyla mevcut stok eriyor, arkadan yeni proje gelmiyor" diye Durbakayım şöyle devam ediyor: "Buradan da fiyatların süratle artacağını söylemek yanlış olmaz. Piyasalar biraz hareketlenmeye başladığı vakit, insanlar tekrar konut almak isteyecekler. Ama bu fiyatları bulamayacaklar."

Durbakayım, sektörün içinden geçtiği süreci Baymaklife'a anlattı.

1972'den beri Bağdat Caddesi'nde iş yaptığını söyleyen Nazmi Durbakayım şimdiye kadar bu tip kriz dönemlerini dört kez yaşadığını ve bu durumun geçici olduğunu söylüyor.

● Gayrimenkul sektöründe talepte bir düşüş görülüyor. Sizce bu dönem ne kadar sürecek?

Bazı dönemlerde alım satım rakamlarında uyuşmazlık olduğunda talep azalabiliyor. Alım gücü arttığında da konuta doğru tekrar bir hücum oluyor. 2001 Krizi'nde, 2008 Krizi'nde bunları yaşadık. Bu filmi daha evvel de gördük. 2001'de de dövizdeki artışla birlikte talep düşmüş ama sonrasında bir talep patlaması olmuştu. Şu anda da böyle bir dönemden geçiyoruz. Ülkemize yapılan finansal saldırılar neticesinde döviz olması gerekenin çok üstüne çıktı. Fakat şimdi tekrar düşüş eğiliminde. Tabii dövizin tek başına inmesi yetmiyor. Kredi faizlerinin de inmesini bekliyoruz. Faizler de makul seviyelere geldiğinde gayrimenkul sektöründe alım başlayacak.

Bize en çok zarar veren şey şaibeler, dedikodular ve konkordato ilanları oluyor. En çok dedikodu bizim sektörde oldu. En az hasar da bizim sektörde var. Buradan da sektörün direncinin ne kadar yüksek olduğunu görebiliriz. Diğer yandan kontkordato ilanları konusunda çok dikkatli olmak lazım. Çok uzman kuruluşlar buna karar vermeli ki piyasa güven kaybetmesin.

● Sektörün çatı dernekleri olarak üyelerinizden stok oranlarını talep ettiniz. Bu talebinizdeki amaç neydi?

Bundan sonra sektörde ihtiyaca yönelik üretim yapmak önem kazanacak. Devlet kanalıyla da araştırmalar yapılıyor. Belli bölgelerde yoğunluk ne olmalı, ne tip konuta ihtiyaç var gibi çalışmalar yapılacak. Bu da sektörün disiplin altına alınması açısından önemli. Birtakım kararlar alınırken bu datalar etkili olacak.

Sektörde yeni ruhsat sayısı yüzde 60-70 azaldı. Dolayısıyla mevcut stok eriyor, arkadan yeni proje gelmiyor. Buradan da fiyatların süratle artacağını söylemek yanlış olmaz.

NE OLACAK CADDE'NİN HALİ

● Teknik Yapı, Bağdat Caddesi çıkışlı bir firma. İnşaatlar büyük ölçüde durmuş durumda. Ne olacak Cadde'nin durumu?

1972'den beri Bağdat Caddesi'nde iş yapıyorum. Dört kere falan yaşadım bu tip kriz dönemlerini. Paris'te de benzer şeyler oldu. İnsanlar bir dönem Paris'i terk edip gitti, fakat sonra tekrar geldiler. Bugün Bağdat Caddesi dünyanın en popüler açık alışveriş caddelerinden. AVM'deki hayat başka, Bağdat Caddesi'ndeki hayat başka. Ne yazık ki pek çok inşaat yarım kaldı. Şimdi bir sürü atıl kalmış bina için kapımızı aşındırıyorlar. Bağdat Caddesi çıktığımız yer. Yine de orada bulunalım, tabelamız olsun istiyoruz. Ama prensip olarak yarım iş almayız. Ancak sıfırlamak suretiyle alabiliriz.

● Fiyatların şu anda geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Müteahhitler kısa bir süre için maliyetlerinin altına satış yapıyor. Sektörde yeni ruhsat sayısı yüzde 60-70 azaldı. Dolayısıyla mevcut stok eriyor, arkadan yeni proje gelmiyor. Buradan da fiyatların süratle artacağını söylemek yanlış olmaz. Piyasalar biraz hareketlenmeye başladığı vakit, insanlar tekrar konut almak isteyecekler. Ama bu fiyatları bulamayacaklar.

Daha evvel bunları yaşadık. Bir süre piyasa durdu, sonra yüksek bir talep ve fiyat artışı oldu. Şu anda bariz bir şekilde fiyat artış baskısı var sektörde. Ancak şu anda intikal ettirilemiyor. Diğer yandan yeni projelerde arsa girdisi düşmeye başladı. Mesela Bağdat Caddesi civarında yüzde 80-85'lerdeydi arsa girdisi, şimdi yüzde 60'lara indi. Burada tabii bir denge tesis edilecek.

● Teknik Yapı tarafında çalışmalar nasıl ilerliyor, şantiyeler çalışıyor mu?

Yavaşlamış olan bir sektörde altı-yedi şantiyemiz çalışıyor. Halk GYO ile birlikte İzmir projemiz devam ediyor. O zaten büyük bir iş. İstanbul'da da devam eden şantiyelerimiz var. Yeni projeler için ise daha titiz davranıyoruz. Elbette yeni projeler de olacak ama ruhsatını almadığımız bir projeyi şimdilik telaffuz etmiyoruz. Diğer yandan yurtdışında da planlarımız var.

● Nerelere bakıyorsunuz yurtdışında?

Afrika'da ve Avrupa'da planlarımız var. Almanya'da ve İngiltere'de taahhüt işlerine bakıyoruz.

BAYMAK'IN ÖDÜLLÜ EKİBİ

Baymak'ın başarısındaki payenin bir kısmını da "müşteri deneyimini" ödüllerle tescillendiği üzere kusursuz yöneten Baymak Satış Sonrası Hizmetler Departmanı'na vermek gerekiyor.

İki yıl önce, 2016'da Marketing Türkiye, Şikayetvar.com, Nielsen ve Ajans Press gibi bağımsız kuruluşların verileriyle yayımlanan bir araştırmada Baymak "Marka Algı Değişimi"nde zirvede yer almıştı. Araştırmada şu ifadeye yer veriliyordu: "Kombi markaları içinde Baymak, 'müşteri memnuniyeti' açısından rakiplerini geride bırakıyor". Baymak araştırmaya konu olan müşteri deneyimi, genel memnuniyet, şikayet süreci, teşekkür oranı, irtibat hızı gibi başlıklara sahip 11 kategorinin yedisinde birinci, diğer beşinde ise bir puan farkla ikinciydi... 2017 başında GFK'nın büyükşehir statüsündeki 12 kentte yaptığı bir başka araştırmada yüzde 85'i evinde kombi olan kişilerden oluşan tüketicilere yöneltilen "Kombi denildiğinde aklınıza gelen ilk marka hangisidir" sorusuna verilen cevap açık ara "Baymak" olmuştu. Üstelik kombisinden en çok memnun olanların kullandığı marka da Baymak çıkmıştı. Aynı sene Sikayetvar.com ve Marketing Türkiye'nin tüketici şikayetlerine dayanarak hazırladığı raporda da Baymak, sektörünün en iyi firması seçilmişti.

Müşterilerin Baymak markasıyla temas ettiği her noktada **yüksek memnuniyette bir deneyim yaşaması için çalışan SSH** ekibinin çalışma süresi şirket ortalamasının üstünde…

Nisan 2018'de ise yine GFK'nın yaptığı pazar araştırmasında "Aklınıza gelen ilk kombi markası hangisidir?" sorusunun cevabı olarak bilinirliği en yüksek kombi markası yine Baymak çıkmıştı. Daha da önemlisi kombi kullanıcıları arasında kullandığı markayı tavsiye etme oranında Baymak yine birinci sıradaydı. Ayrıca "tercih edilecek klima markası" sorulduğunda da tüketicilerin ilk tercihi Baymak olmuştu.

Tüm bu ödüller, Baymak Ailesi'nin bayisi, servisi, tedarikçileri, işçileri, çalışanları ve yönetimiyle el ele vererek, geceyi gündüze katarak, elini taşın altına sokarak, çok çalışarak, kilometreler teperek elde ettiği büyük bir başarı. Ama burada payenin büyük bir kısmını da "müşteri deneyimini" bu kadar iyi yöneten Baymak Satış Sonrası Hizmetler Departmanı'na (SSH) vermek gerekiyor.

TECRÜBELİ EKİP

Özverili çalışmanın sonucu olan bu başarıyı yaratan SSH ekibi gerçekten de oldukça tecrübeli bir ekipten oluşuyor. Çalışanların

SATIŞ SONRASI HİZMETLER EKİBİ

- **Betül Başkır**
  Satış Sonrası Hizmetler'in lideri 15 yıldır bu birimde görev yapıyor. SSH'nin hemen her kademesinde görev yapan ve kademe kademe yükselen Başkır, şu anda bölümün yöneticiliğini yapıyor.
- **Mustafa Bozkurt**
  Satış Sonrası Hizmetler Müdür Yardımcısı uzun yıllardır Baymaklı. Yetkili servislerin teknik eğitim seviyelerinin artırılması ve eğitimlerinden sorumlu olan Bozkurt, bu sene açılan Baymak Akademi'de de önemli bir tol üstleniyor.
- **Murat Bayrak**
  İstanbul Avrupa Yakası ve Bursa Bölge Sorumlusu
- **Şahin Kaşaltı**
  İstanbul Anadolu Yakası ve Güneydoğu Anadolu Bölge Sorumlusu
- **Suat Ünlükaya**
  Akdeniz ve İç Anadolu Bölge Sorumlusu
- **Abdurrahman Saraçoğlu**
  Ege ve Akdeniz Bölge Sorumlusu
- **Kemal Aydın**
  Doğu Marmara ve Trakya Bölge Sorumlusu
- **Mahmut Ekinci**
  Karadeniz Bölge Sorumlusu
- **Müjdat Tokgöz**
  Doğu Anadolu Bölge Sorumlusu
- **Yıldız Yılmaz**
  İç Anadolu Bölge Sorumlusu
- **Mehmet Midesiz**
  Tüm servislerin hakediş kontrol süreçleri, stok hareketleri, finansal kontrolleri uzun yıllardır Baymak'ta Servis Şefi olarak görev yapan Mehmet Midesiz yönetiminde yürütülüyor.
- **Erdem Yüce**
  Tüketicilerden gelen tüm talepleri titizlikle değerlendirip ilgilenen Çözüm Merkezi ekibinin lideri. Yüce, müşterilerden gelen teşekkür mesajlarını işlerinin en güzel yanı olarak görüyor. "Eğer bir müşteri şikayet ediyorsa, ona da teşekkür ediyoruz. Çünkü bunu firmamıza yapılan bir armağan olarak görüyoruz" diyor.
- **İbrahim Aydınoğlu**
  Yedek parça ve revizyon, Satış Sonrası Hizmetler'in mutfağındaki ekip. İbrahim Aydınoğlu liderliğinde ilerleyen yedek parça ekibi sayesinde tüm yetkili servislere yedek parça sevkiyatı zamanında, hızlı sağlanıyor. 20 yılın üzerinde görev yapan Aydınoğlu tüm ürünlerin kodlarına kadar ezbere bilecek kadar hakim.
- **Tuncay Gelmez**
  Revizyon süreci ise Gelmez tarafından yönetiliyor.

süresi şirket ortalamasının oldukça üstünde… Türkiye genelindeki Baymak yetkili servislerinin denetimi, eğitimi, yeni servis oluşumları, müşteri memnuniyetinin sağlanması bu ekip tarafından yönetiliyor. Müşterilerin Baymak markasıyla temas ettiği her noktada yüksek memnuniyette bir deneyim yaşaması için çalışıyorlar. Her ayın iki haftasında seyahatteler. Her bir servisin tüm iş süreçlerine hakimler ve mevcut servislerinin her daim daha iyi hizmet vermesi için çalışıyorlar. Tabii SSH ekibinin diğer önemli parçası da yetkili servisler. Türkiye genelinde 286 Baymak yetkili servisi olduğu ve her birinde beş kişi çalıştığı düşünüldüğünde yaklaşık bin 500 kişilik bir aileden söz ediyoruz. Ve başarıda onların da yadsınamaz bir payı var.

YOĞUŞMALI KAZANDA LİDER BAYMAK,*
MAGNUS'TA DA FARK YARATIYOR!

Isınırken kazanmak için,
Magnus yer tipi yoğuşmalı kazan!

%109,6** VERİM | 5 YIL*** GARANTİ

- 279 kW ile 1300 kW kapasite aralığında 12 farklı model
- Kaskad çalışabilme özelliği
- Al-Mg-Si döküm dilim eşanjörlü
- Ultra sessiz ≤61 dBA (Magnus I 285 ve 355 modelleri için)
- Tekerleri sayesinde nakliyede kolaylık
- Düşük NOx ve CO_2 emisyon değerleri ile çevre dostu

* Tarafsız uluslararası pazar araştırma şirketi BRG Building Solutions tarafından 2017 yılında yayımlanan rapora göre Baymak, yoğuşmalı kazan kategorisinde satış adedi olarak 1. sıradadır.

** Baymak yer tipi yoğuşmalı kazanlar, bacadan atılan su buharını yoğuşturarak suya dönüştürür ve suyun ısısını enerji olarak sisteme kazandırır. Böylece %109,6 yüksek verimlilik oranına ulaşarak yakıttan tasarruf edersiniz.

*** Sistemde kullanılan boyler, pompa, genleşme tankı ve otomasyon ekipmanları Baymak ürünü ise Magnus yer tipi yoğuşmalı kazan 5 yıl garantilidir. Aksi halde Magnus kazan 3 yıl garantilidir.

baymak.com.tr

baymak
BDR THERMEA GROUP

Marmara Üniversitesi İngilizce Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Çağdaş Söylemez ve akrabası İnşaat Mühendisi Ali İhsan Söylemez, Germ Enerji'yi Haziran 2018'de kurdu.

'SICAK' ŞİRKET

Baymak'ın altı aydır Tunceli bayiliğini yürüten Germ Enerji, doğalgazın yeni geldiği kentte 2019 sonuna kadar bin dairenin dönüşümünü tamamlamayı hedefliyor.

Baymak'ın Tunceli bayisi Germ Enerji, kentin yeni gelişen bölgelerinden Atatürk Mahallesi'nde faaliyet gösteriyor. Firmanın iki ortağı var: Çağdaş ve Ali İlhan Söylemez… Firmanın öyküsünü anlatan Çağdaş Söylemez, 1980 yılında dünyaya gelmiş bir makine mühendisi. Eğitimci bir anne babanın üç çocuğundan biri olan Çağdaş Söylemez, ailesinin görev yerleri nedeniyle ilk ve orta öğrenimini birkaç değişik ilde tamamlamış. 2004'te Marmara Üniversitesi İngilizce Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş. Ardından bir yıl boyunca İstanbul'da vinç üreten bir firmada satış mühendisi olarak çalışmış.

Evlendikten sonra, 2005'te, Tunceli'ye yerleşmeye karar vermiş. Tunceli'de iki yıl bir dershanede öğretmenlik yapmış. 2007'de ise bir arkadaşının ısrarıyla devlet memurluğu için sınava girmiş. O zamanki adıyla Tunceli Bayındırlık Müdürlüğü'nde makine mühendisi kadrosundan atanmış. Kamuda sürekli aynı işleri yapmaya başladığını fark edince 2011'de istifa etmiş.

Bir mimar arkadaşıyla müteahhitliğe adım atmış. 45 dairelik bir projeye girişmiş. Yaklaşık beş yıl müteahhitlik yapan Çağdaş Söylemez ve arkadaşı, daha önce Tunceli'de örneğine rastlanmayan mimari ve niteliğe sahip 200'e yakın daireyi tamamlamış.

Bu arada, "Çağdaş Söylemez İdeal Mühendislik" adıyla kendi şahıs şirketini kurmuş ve proje işlerine başlamış. 2016'da müteahhitliğe ara vermiş. Mühendislik şirketi üzerinden proje çalışmalarına ağırlık vermiş. Kamu ihalelerine girmiş yüzme havuzu ısı merkezinin dönüşümü, bazı resmi kurumların kazan dairelerinde revizyon yapılması gibi işleri tamamlamış. Son olarak da Bingöl Üniversitesi'nin doğalgaz dönüşüm işini almış. Baymak bayiliğine giden yola ise 2018'in haziran ayında girmiş.

● Baymak ile nasıl tanıştınız?

Yakın tarihte tamamladığım ve şu anda prosedürleri devam eden Bingöl Üniversitesi doğalgaz dönüşüm işiyle sektöre adım attım. Bu işteki deneyimim ve birikimimle Tunceli'de Haziran 2018'de akrabam olan İnşaat Mühendisi Ali İhsan Söylemez ile Germ Enerji'yi kurduk. Germ'in bu bölgenin yerel dillerinden olan Zazaca'da 'sıcak' anlamına geliyor. Şirketi kurduktan kısa süre sonra Baymak'tan bayilik aldık. Çünkü Bingöl'deki üniversite işinde taşeronluğumu yapan firma Baymak bayisiydi.

Bu vesileyle Baymak ile tanıştık. Tunceli'ye doğalgaz akışının başlayacağını öğrenmemizle Diyarbakır'daki Baymak distribütörlüğüyle bayilik için görüştük. Açıkçası gözümüzü Baymak ile açtık. Başka bir marka arayışı içine girmeye gerek duymadık. Çünkü sürekli gelişen ve büyüyen bir marka olduğunu görmüştüm. Ayrıca İstanbul'da enerji sektöründe iş yapan bir kuzenim de Baymak'ı tavsiye etti. "Baymak'ın kurumsal altyapısı çok iyi. Yükselen bir marka" dedi. Kendisi doğalgaz sektörünü çok iyi bildiği için onun da önerisini dikkate alarak Baymak bayiliğini tercih ettim.

SAĞLIKLI BİR MARKA

● Sektöre girmenizin temel nedeni, Tunceli'ye doğalgazın gelmesi mi?

Doğalgaz Tunceli'ye kasım ayında geldi. Haziran ayında şirketi kurarken doğalgaza özellikle ilk dört-beş yıl büyük ilgi olacağını biliyorduk. "Bu işi en iyi yapacak kişiler bizleriz" dedik. En düzgün şekilde hem insanları doğru yönlendirmeyi başaracağımızdan hem de kaliteli hizmet vererek bu işi sürdürebileceğimizden emindik. Bunun için de yolun başında sağlıklı bir markamız olmalıydı. Onun için Baymak ile başladık.

Çalıştığım firmanın, ürünlerini ve kendisini sürekli yenilemesi gerektiğine inanırım. İnovasyon, ar-ge çalışmalarına önem veren bir ailenin parçası olmak çok önemli. Baymak'a bu nedenle değer veriyorum.

Tunceli'de birçok ailenin Almanya'da yaşayan fertleri var. Onlar vesilesiyle Brötje markası Tunceli'de iyi tanınıyor. Özellikle Almanya'da yaşayıp dönüş yapanlar iyi biliyor.

SANILDIĞI GİBİ DEĞİL

● Tunceli'den biraz bahsedelim… Tunceli ekonomik ve sosyal açıdan nasıl bir yapıya sahip?

Tunceli, iş olanaklarının çok düşük olması nedeniyle sürekli dışarı göç veriyor. Kent nüfusunun büyük bölümü memur, emekli ve küçük esnaftan oluşuyor. Yurtdışında çok fazla Tuncelili var. Onların büyük bölümü, Tunceli'de kalan ailelerine maddi destek veriyor. Kent ekonomisinde yurtdışından gelen paranın azımsanmayacak bir payı var. Diğer taraftan sanayinin 's'si yok. Çok sayıda işçi çalıştıran işletmelere sahip değiliz. Kırsalda da hayvancılık ve tarım yapılıyor ama onlar da çok küçük ölçekli. Yani ancak ailelerin yaşamlarını sürdürmesine yetiyor. Çok sayıda insan çalıştıran hayvan çiftliği ya da tarım işletmesi göremezsiniz. Diğer yandan eğitim seviyesi en yüksek illerden biridir Tunceli. Bölgede kullanılan Türkçe, İstanbul Türkçesi'ne yakındır. Dışarıdan gelenler hemen fark ederler. Öğrencilerimiz TEOG sınavlarında çok üst seviyelerde başarılar yakalıyor. Tunceli'de evlenme yaşı ortalaması da yüksektir. Kız çocukları burada erkenden evlendirilmez. Sosyal ve ekonomik hayatta kadın-erkek ayrımı yoktur. Bence bu bir modernlik göstergesidir. Genel olarak insanların barışçıl bir yapısı vardır. Demokrasi içselleştirilmiştir. Bireysel silahlanma Tunceli'de neredeyse hiç yoktur. Hırsızlık gibi olaylara çok ender rastlanır. Sanılanın aksine çok güvenli bir ildir Tunceli. Ama maalesef kırsalda yaşanan bazı terör olayları nedeniyle güvenlik sorunu olduğu sanılır.

● Aradan geçen altı ayda neler yaptınız?

Firma olarak ilk gazımızı 10 Aralık'ta açtık. Hazirandan bu yana satış yapıyoruz ancak büyük cirolarda değiliz. Zaten birkaç haftadır gaz açılmaya başlandı. Asıl yoğunluk önümüzdeki aylarda başlayacak. Bu arada kendimizi göstermek için altı binanın doğalgaz tesisatını yaptık. Özellikle firmamızı açtığımız dönem hem kendimizin hem Baymak'ın reklamını yaptık.

Amacımız kısa süreli kazanç değil. Kalıcı bir firma olarak Tuncelililere bu işi uzun süre yapacağımızı, sürekli burada olacağımızı, sıkıntı yaşadıklarında bize gelebileceklerini, ciddiyetimizi göstermek... Şu anda yoğun olarak Baymak'ı, kendimizi ve doğalgazı anlatıyoruz.

● Germ Enerji olarak hangi hizmetleri veriyorsunuz?

Aslında firmamızı mimarlık-mühendislik bürosu olarak tasarladık. Ofisimiz de buna uygun... Orange Store mağazası formatıyla Baymak bayiliğinin yanı sıra bina projelerinde komple mekanik, tesisat, enerji kimlik belgesi, mimari, statik projeleri hizmetleri sunuyoruz. Anahtar teslim doğalgaz ve mekanik tesisat işleri yapıyoruz. Ayrıca kombi satıyoruz. Ama ağırlıklı olarak kendi işlerimizde kullanacağız. Kadromuzda ben ve ortağımın dışında, mimar olan yeğenim var. Muhasebe ve ofis işlerimizi yapan bir arkadaşımız ve beş ustamızla birlikte toplam dokuz kişilik bir ekibiz. İşyerimizin büyüklüğü 300 metrekare. Bir kısmını mağaza olarak kullanıyoruz. 100 metrekarelik bölümü ise depo. Başka bir yerde ayrıca 400 metrekare büyüklüğünde ve kaba malzemeleri koyduğumuz depomuz var.

Germ Enerji, Söylemez'in mimar olan yeğeni ile muhasebe ve ofis işlerini yapan bir çalışan ve beş ustayla birlikte toplam dokuz kişilik bir ekip.

2019 HEDEFİMİZ: BİN DAİREYİ DÖNÜŞTÜRMEK

● Tunceli'de doğalgaz için nasıl bir potansiyel var?

Tunceli'de doğalgaz şu anda sadece merkezde var. İlçelere onlarca yıl gideceğini düşünmüyorum. Çünkü ilçelerin nüfusları 3-5 bin seviyelerinde. Merkezin nüfusu 33 bin, hane sayısının da 8-9 bin olduğunu tahmin ediyorum. Kış şartları burada sert geçtiği için evlerin yüzde 90'ının doğalgaz bağlatmasını bekliyoruz.

● 2019 hedefleriniz neler?

2019 sonuna kadar, dediğim gibi burası küçük bir yer olduğu için tek başımıza bin dairelik dönüşüm yapmayı hedefliyoruz. Fakat diğer yandan Tunceli'yle sınırlı kalmak istemiyoruz. Merkezimiz Tunceli olmak üzere rahat ulaşabileceğimiz yerlerde doğalgaz işi yapmak istiyoruz. Mümkün olduğunca büyük çaplı dönüşüm işlerini almayı planlıyoruz. Çünkü prosedürü iyi biliyoruz. Bu anlamda şirketi biraz daha hareketli tutacağız.

● Pazar payı hedefiniz ne?

Tunceli'de pazarın yüzde 30'unda söz sahibi olmayı hedefliyoruz. Söz sahibi olmadığımız diğer kısımlara da cihaz satabileceğimizi düşünüyoruz. O yüzden Baymak markasını ön plana çıkarıyoruz. Büyük projeler almak istiyoruz. Baymak bayisi olmak bu konuda en büyük avantajımız. Baymak'ın marka bilinirliği çok yüksek. Yerli olması, özellikle yedek parça sıkıntısı yaşanmayacağını insanların bilmesi çok önemli unsurlar. Aynı zamanda teknolojisinin çok yüksek oluşu, yeni ürünlerinin verimlilikleri çok önemli. Servis ağı da iyi. Elazığ servisi, Tunceli'de şube açtı. Bu da insanlara güven veriyor. Kombileri arıza yaparsa, anında müdahale edileceğini biliyorlar. Onun dışında ürün çeşitliliği çok. Ayrıca biz Brötje ismini de ön plana çıkarıyoruz. Çünkü Tunceli'de birçok ailenin Almanya'da yaşayan fertleri var. Onlar vesilesiyle Brötje markası Tunceli'de iyi tanınıyor. Özellikle Almanya'da yaşayıp dönüş yapanlar iyi biliyor. "Markamız yerli ama teknoloji Alman teknolojisiyle eşit" dediğimizde insanlar daha da mutlu oluyor.

İYİ BİR DİNLEYEN OLMAK

DUYGUSAL ZEKA

DİLEK YILMAZ

Anlaşıldığını hissetmek müthiş bir doygunluk yaratır insanda. Sanki bir enerji dalgası geçer üzerinizden. Mutluluk akar içinizde. Sevinç, coşku ve her şeyi halledebilme gücü. Duyulmuşsam, dinlenilmişsem kabul gördüğümü hissederim. Karşımdaki insan benim varoluşumu kutsamıştır adeta. Sevgili Doğan Cüceloğlu, "Gerçek dinleme biz bilinci oluşturur" der. Kendi varlığımızın oluşması karşımızdaki kişinin varlığının oluşmasıyla mümkündür.

Hayatın her alanında birbirimizi anlamaya ihtiyacımız var. Anlayabilmek için de gerçekten dinlemeye ihtiyacımız var. "İki dinle bir söyle" benzeri bir cümleyi büyüklerimden duyardım. Daha az konuşup daha çok dinlemenin kıymetinden bahsederlerdi. Peki her dinleme yukarıda bahsettiğimiz iyi hissetme halini yaratır mı? Şimdi buna biraz cevap arayalım.

İnsanlar çoğu zaman duygularını ve onlara eşlik eden düşüncelerini unutarak ya da bastırarak onlardan kurtulabileceklerini sanırlar. Bu sıkıntı yaratan hislerden en iyi kurtulma şekli onları açıkça anlatmaktır. İşte iyi bir dinleyici olmak çevremiz için tabiri caizse onlara sihirli değnekle dokunmuşuzcasına etki yaratır. Samimi ve güçlü ilişkiler, sahici diyaloglar yaratır.

Yakın, uzak tüm ilişkilerimizde iletişim en önemli ihtiyacımız. İletişimin büyüklü-küçüklü bir sürü öğesi vardır. Biraraya geldiklerinde mucizeler yaratırlar. Dinlemek bu ögelerin en başında gelir diyebiliriz. Çoğu zaman tek başına duymanın dinlemek olduğu yanılgısına düşeriz. Etkin dinlemek de birçok bileşenden oluşur.

İlk olarak kendimizi içerden bir test edelim. Samimi olarak ve gerçekten dinlemeye hazır mıyım? Çünkü başka herhangi bir şeyle ilgilenerek ve göz teması kurmaksızın gerçek anlamda dinleyemeyiz. Evet duyarız, evet tepki de veririz ancak dinlemiş olmayız. Buna 'mış' gibi dinlemek diyelim. Birini dinlerken kendimize ait olan tüm duygu ve düşüncelerimizi askıya almaya hazır mıyız? Çünkü gündem karşımızdaki kişidir. Dinlemek o anda karşımızdaki insanın kendini, hislerini, düşüncelerini kısaca iç dünyasını açtığı andır ve biz buna şahitlik etmekteyiz. Söylenebilecek olanlarla ilgili bir ön taslak oluşturmadan; geçmişi, ilişkimizi ve anlatan kişiyi bir yargılama süzgecinden geçirmeden o andaki mevcudiyetle dinlemek... Akıl okumadan ve etiketlemeden dinlemek. Sessizce, sözünü kesmeden onun kendini ifade edişini ve ne hissedebiliyor olduğunu anlamaya çalışarak dinlemek…

Ara sıra onu daha fazlasını anlatmaya davet eden "anlıyorum, öyle mi, yaa, hımm, ilginç" gibi küçük destekleyici ifadeler kullanmak… Bu tarz ifadeler konuyu merakla dinlediğimizi ve daha çoğunu öğrenmeye hevesli olduğumuzu gösterir. Cümlelerindeki duygularını anladığımızı kendi kelimelerimizle ona geri bildirmek, empati yapmak. Hatta "anlattıkların bana bunları düşündürdü, doğru anlamış mıyım?" diye sormak. Soru sormaktan korkmayalım fakat sorarken imasız, alaysız, yargısız gerçekten öğrenmeye dönük sorularımız olsun.

Çoğu zaman birilerini dinlemeye başladığımızda üstüne ne söyleyeceğimize yönelik hazırlığa başlarız. Hazırlamakta olduğumuz cümleler mutlaka bir cevap, çözüm, öğüt, yönlendirme ya da buna benzer başka bir yapılanma içerir. Bazen hemen onu avutmaya geçeriz, kendi hayatımızdan onun sorunundan daha zoruna sahip olduğumuzu gösteren bir şeyler anlatırız. Nutuk çeker, mantıklı yolu gösteriverir kestirmeden gideriz. Daha da ileri gidip alay ettiğimiz, kınadığımız olur. Hastaya teşhis koyan bir doktor gibi tespitler yaparız, yorumlarız. Zaten kendi düşünce ve duygu karmaşasında boğulmuş olan insanın rahatlaması imkansızlaşır. Oysa karşımızdaki insana ileteceğimiz en iyi ileti hem beden dilimizle hem zihnimizle hem kalbimizle onu kabul halinde olduğumuzu duyumsatmaktır.

Hangi yaşta olursa olsun etkin dinlenilmiş insan kendi sorunlarını kolaylıkla çözer. Duygu ve düşüncelerinin sağaltımını yapmış kişi zihninde ve bedeninde büyük bir arınma yaşar. Artık çok daha kolay karar verebilir, netleşir ve yaratıcı bakış açısına sahiptir. İyi bir dinleyici olduğumuzda sadece susarak, gerekli olduğunda merak ve içtenlikle ileteceğimiz yeterli miktardaki geri bildirim ile çok daha kolay üstelik de çok daha mucizevi sonuçlar alabiliriz. Benjamin Franklin der ki: "Dinlemesini bilenler, ülkeleri fethetmesini bilenlerden daha büyüktür". Konuşanın çok dinleyenin de pek az bulunduğu bir dünyada fark yaratan olmaya ne dersiniz?

USTA İŞİ ÇÖZÜMLER

Çözüm Teknik farklı bir servis. AB projesi kapsamında servis elemanı yetiştirilmesi konusunda eğitim veriyor; stajyer öğrencilere kapılarını açıyor ve yenilenebilir enerjiye dayalı sistemlerde uzmanlaşmaya çalışıyor.

İstanbul, Bahçelievler'deki Çözüm Teknik'te sıradan bir cumartesi. Tüm ekip alt katta birlikte kahvaltı ediyor. Haftayı konuşuyorlar; yaşadıkları sorunları paylaşıyorlar; yeni ürünlerden bahsediyorlar ve biraz da gündelik sohbet ediyorlar. Bu ritüeli, Ahmet Başaran ve Serdar Karageriş'in kurucusu olduğu Baymak yetkili servisi Çözüm Teknik uzun yıllardır uyguluyor. "Deneyimlerimizi paylaşıyoruz aslında" diyor 42 yaşındaki Serdar Karageriş, "Duyuruları yapıyoruz. Şirketle ya da işleyişle ilgili sıkıntı varsa konuşuyoruz. Bizi besliyor." 50 yaşındaki Ahmet Başaran ise kahvaltının sıcak bir aile havası yaratmalarını sağladığını söylüyor. Başaran ve Karageriş'in yaklaşık 20 yıla yakın bir dostluğu var. 15 yıldır da ortaklar. 27 yıllık Baymaklı Başaran işin idari tarafını yönetirken 20 yıllık Baymaklı Serdar Karageriş ise teknik operasyonla ilgileniyor. Çözüm Teknik farklı bir servis. AB projesi kapsamında servis elemanı yetiştirilmesi konusunda eğitim veriyor; stajyer öğrencilere kapılarını açıyor ve yenilenebilir enerjiye dayalı sistemlerde uzmanlaşmaya çalışıyor. İşte farklı bir servis anlayışının mimarlarından başarının sırları….

● İkinize de tek tek sormak istiyoruz, mesleğe nasıl başladınız?

Ahmet Başaran (A.B): Çözüm Teknik adı altında Baymak yetkili servisi olarak 11 yıldır faaliyet gösteriyoruz. Ancak 11 Mart 1991'den bu yana Baymak çatısı altında iş yapıyoruz. O gün mesleğe bu bölgede faaliyet gösteren dönemin yetkili servisinde başladım. Yani 27 yıldır Baymak ile çalışıyorum.

"90'larda Baymak'ın mazotlu kazanları vardı, çok kullanışlıydı ve çok tercih ediliyordu. Bir de termosifonlar, en az 10 sene kullanılırdı. Doğalgaza geçilince de bu altyapı çok işimize geldi."

● 27 yıl uzun bir zaman. Sizi bu alana yönlendiren neydi?

A.B: Tekirdağ, Malkara'da doğdum. Elektrikçilik yapıyordum. Askere gittim, dönünce de İstanbul'a gelmeye karar verdim. 1991 Irak Savaşı dönemiydi. Korkunç bir işsizlik vardı. Gazete ilanıyla çalışan arandığını gördüm, başvurdum ve teknisyen olarak başladım. O günden beri hiç durmadan çalışıyoruz.

Serdar Karageriş (S.G): Biz de Zonguldak'tan ailece 1992'de İstanbul'a taşındık. Bağcılar'daki Endüstri Meslek Lisesi'nin Elektrik Bölümü'nden mezun oldum. Askere gittim sonra 1998'de, bir gazete ilanıyla başladım. Böylece Ahmet Bey ile aynı yerde çalışmaya başladık. O gün bugündür beraberiz.

● Dönemin şartları nasıldı?

A.B: Tabii hiç bilgim yoktu. Dediğim gibi gazete ilanından işi bulmuştum. Dolayısıyla öğrenmek için çok çalıştım. O günlerde şimdiki gibi eğitim olanakları yoktu, çoğu cihazı ancak müşterinin evinde görebiliyorduk. O nedenle bocaladım mı, elbette ama öğrenmek için çok çalıştım, okudum, emek vererek ilerledim.

● Kendi işinizi kurmaya nasıl karar verdiniz?

S.G: Çalıştığımız firmanın yetkili servisliği 2003'te bitti ve özel servis konumuna düştü. Biz de yıllarımızı vermiştik, "eğer özel serviste çalışacaksak, kendi işimizi kuralım!" diye düşündük. Birlikte ayrıldık ve kendi işimizi kurduk. Ancak bir şirkete bağlı değildik. Özel servis hizmeti veriyorduk. 2008'de ise tam anlamıyla Baymak ile çalışmaya başladık.

MEZUN OLDUKLARI OKULA EĞİTMEN OLDULAR

Çözüm Teknik'in kurucuları Ahmet Başaran ve Serdar Karageriş, ısıtma-soğutma sektöründe uzun yıllara dayanan bilgi birikimine sahipler. Ve bu bilgi birikimlerini mesleğe yeni insanlar kazandırmak için paylaşıyorlar. İkili geçen öğretim yılında Avrupa Birliği (AB) tarafından desteklenen bir proje kapsamında Serdar Karageriş'in mezun olduğu okul olan Bağcılar Endüstri Meslek Lisesi'nde eğitim verdi.

2016'da AB tarafından desteklenen "Kombi Servisi Yetiştirme Programı"nın Bağcılar Endüstri Meslek Lisesi'nde düzenlenmesine karar verilmiş. Kaymakamlık, İşKur, Milli Eğitim Bakanlığı ve Çalışma Bakanlığı gözetiminde yürütülen kursa Başaran ve Karageriş eğitmen olarak davet edilmiş. Başaran, "Bilgi birikimimizin yanı sıra mesleğe yaklaşımımız da bu seçim de etkili oldu" diyor ve ekliyor: "Zira sektörün ihtiyacı bilgili ve dürüst teknisyenler." Toplam 197 öğrenciye iki yıl boyunca eğitim verdiklerini anlatan Karageriş de, eğitimin yanı sıra okula gerekli ekipmanın kurulması konusunda da destek verdiklerini aktarıyor.

Bu kurs şu anda devam etmiyor ancak AB destekli yeni bir programın açılması gündemde. Başaran "Eğer yine bizim okul alırsa seve seve eğitim vermeye gideriz" diyor.

GÜNEŞ İSTİYORUZ

● **Bu işte başarının sırrı nedir, hangi ufak dokunuşlar başarıyı getiriyor?**

A.B: Bizce kanaatkar olmak gerekiyor. Zaman geliyor, ayı zararla kapatıyoruz. Kazanç hedefi koymamak gerekiyor, kazanç peşinde koşarsanız da olmaz zaten. Tabii ki para kazanmak istiyoruz ama amacımız işimizi başarıyla yapmak ve şikayet almamak…

● **Çözüm Teknik kaç kişilik bir ekip?**

S.G: Üç okuldan stajyer alıyoruz. Şu anda stajyer öğrencilerle beraber 18 kişiyiz. Çağrı merkezimizde üç kişi çalışıyor. Sahada ise altı araçla hizmet veren 12 kişilik bir ekibiz. Altı ekibiz yani ama bazen çok gerekli olursa sahaya iniyorum. Ayrıca yemeklerimizi yapan aşçımız ve gece güvenlik görevlimiz var. Biz her zaman fazla kadroyla yani en üst seviyede talebin olduğu dönemlere yetecek kişi sayısını korumaya özen gösteriyoruz.

Hizmetimiz müşteri bizi aradığında ölçülmeye başlıyor. Telefon kurumsal bir melodiyle açılıyor; cevap veren çalışanımız düzgün bir şekilde selamlıyor karşı tarafı. Bu önemli çünkü telefonu açan çalışan düzgün bir ses tonu ile konuşur, mantıklı sorularla talebi öğrendiğinde müşteri hemen o anda doğru yeri aradığı konusunda güven duymaya başlıyor.

● **Bu altı ekip günde kaç işe bakabiliyor?**

S.G: Şu an geçiş mevsimi. Yani çok yoğun değiliz ama yine de haftada 45-50 işe gidiyoruz. Kış ortasında 100'ü buluyor. Esnek davranıyoruz aslında elimizden geldiğince müşterimizi bekletmemeye çalışıyoruz, gerekirse gece bile çalışıyoruz.

● **2008 sonrasında işleri nasıl büyüttünüz?**

A.B: Baymak bizim için hiçbir zaman kombi olmadı. Bu işin zor tarafı olan merkezi kaskad sistemler, güneş panelleri vs… bu işlere ilgi duyuyoruz. Her zaman zor işleri seçiyorduk ki hala öyle… Baymak'ın büyük projelerine zaman zaman çağrılıyoruz; süpervizörlük veriyoruz. Bölgemiz dışından da talepler geliyor. Bayi ağında bizi büyük projeler konusunda uzmanlığımızla bilirler zaten… Başarımızın nedeni de bu. Zaten Serdar Bey de bu işleri çok seviyor. Gerçekten konusuna çok hakim ve bilgili -Baymak Akademi'de öğrendiklerimizi hem ekibimize hem de diğer servislerdeki arkadaşlarımıza anlatıyor. Zaten biz teknik açıdan müşterimizle sorun yaşamayan bir firmayız. Örneğin teknisyen arkadaşımız iki kez gitmesine rağmen çözemezse hemen Serdar Bey müdahale ediyor ve bizzat gidiyor. İş şikayete düşmeden, müşteri mağdur olmadan sorunu çözüyoruz.

S.G: İşimizde teknolojiyi de çok kullanırız. Örneğin bir yoğuşmalı kombi çalıştırmaya gitsek bile baca gazı analizi yapıyoruz; gaz kaçak aletlerimizle kaçağı ölçüyoruz; baca ilavelerinde analizler yapıyoruz. Çünkü müşteriler artık teknolojik bir cihaz görmek istiyor, öyle kara düzen iş yapıldığında usta ne kadar yetkin olsa da şüphe duyuyor. Ölçüm yaptığınız o cihazları görmek, gaz kaçağı ölçümünde makineden çıkan sesi duymak istiyor. Eve girdiğiniz anda elinizde yazıcı olduğunu, otomatik olarak iş bedelinin makineden çıkışını görünce güven duyuyor.

Sessizliği Seven
Teknoloji
Minimum enerji ile maksimum verimlilik sağlayan **DAB** E.sybox hidroforlar, yer kaplamayan ödüllü tasarımı, fısıltı kadar sesiz (45 dB) çalışma prensibi ve ilave ekipman gerektirmeyen kompakt yapısı ile evlerin su ihtiyacını karşılama konusunda rakip tanımıyor.
Baymak **E.sybox Hidrofor**
product design award 2013
DAB WATER•TECHNOLOGY
baymak
BDR THERMEA GROUP

KONUŞAN MAKİNELER

Yapay Zeka'nın ilk örneklerinden ve şimdilik tüketicilerin en çok karşılaştığı örneklerinden biri chatbot'lar… Türkiye'de de chatbot'lar finans, sigortacılık, perakende, yeme-içme ve hizmet sektörlerinde kullanıyor.

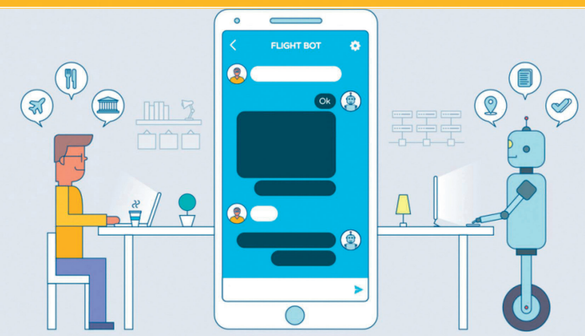
İnternette özellikle e-ticaret sitelerinde ekranın sağ tarafında küçük bir kutucuk çıkar. Sosyal ağlardan alışık olduğumuz mesajlaşma kutucuğu tasarımındaki bu alanlar, müşterilerin sorunlarını daha hızlı çözmeye ve sorularını daha hızlı cevaplamaya yarayan bir uygulama. Çağrı merkezindeki müşteri temsilcisinin sanal bir versiyonu. Ama farklı olan karşınızda sorularınızı yanıtlayanın bir kişi değil, yapay zeka olması. Bu uygulamalara "chatbot" deniyor. Bazıları yazılı iletişim üzerinden bazıları sözlü talimatla çalışıyor. Kullanıcının alışkanlıklarını öğrenebiliyor ve gerçek bir insan gibi iletişim kurabiliyor. Böylece şirketler kendini kullanıcının alışkanlıklarına göre adapte edebilen ve kendini geliştirebilen 'asistanlara' sahip olabiliyor. Örneğin Facebook Messenger da aslında yazılı iletişim üzerinden çalışan bir chatbot uygulaması. Apple'in Siri'si, Google Now ya da Microsoft Cortana ise ses tanıma özelliği ile çalışan chatbot'lar.

Aslında chatbot'un tarihi 1966'ya kadar uzanıyor. O tarihte bilgisayar bilimci Alan Turing'in (yapay zekanın da babası) yapay zekayı insan zekasından ayırt etmek için geliştirdiği Turing Testi'ni geçen ve insanı taklit eden ilk bilgisayar programı olan ELIZA isimli bu chatbot bir psikoterapisti canlandırıyordu. Altı sene sonra ELIZA, bir şizofreni taklit eden PARRY isimli başka bir chatbot'a seans düzenledi. 1995'de ise Oscar'a da aday olan ve kulağındaki bir yapay zekaya aşık olan bir adamın hikayesinin anlatıldığı "Her" isimli filme de ilham olan ALICE isimli chatbot geliştirildi. 2011'de ise Siri geldi. 2016'da ise Facebook'un Messenger uygulamasına chatbot'lar entegre edildi. Son iki yıldır da chatbot teknolojisi inanılmaz hızla gelişiyor.

Türkiye'de chatbot'lar finans, sigortacılık, perakende, yeme-içme ve hizmet sektörlerinde kullanıyor. Chatbot'ların yaygın olduğu bir diğer alan ise hizmet sektörü… Kariyer.net ve Armut.com, Facebook Messenger yardımıyla kullanıcıların isteklerine anında cevap veriyor. Yeme-içme sektöründe de chatbot uygulamasını kullanan şirketlerin sayısı oldukça fazla… Domino's Pizza, McDonalds, Burger King, Kasap Döner, Popeyes ve Saka Su müşterilerine chatbot uygulaması üzerinden hizmet sunuyor. Ama kuşkusuz hizmet işindeki en başarılı chatbot Getir'in. Siparişleri toplayabilen hatta ödeme bile alan Getir'in chatbot'u ne söylerseniz söyleyin ürün olarak algılayıp aramaya koyuluyor. Telefonunuzdaki Getir uygulamasındaki herşeyi yapmaya imkan veriyor. Alışverişinizi tamamlayabilmeniz için Getir hesabınızı SMS şifresi ile bot'a bağlamanız gerekiyor. Daha sonra alışverişinizi yazışarak dilediğiniz gibi yapabilirsiniz.

Chatbot bugünlerde dijital bankacılığın da gözdesi haline gelmiş durumda. Yüz yüze iletişim, telefon, e-posta ve mesaj yoluyla iletişimin giderek artan maliyetini de chatbot'lar ile azaltmayı hedefleyen bankalar, diğer taraftan da müşterilerine daha hızlı hizmet sunabiliyor. Şimdilik chatbotlar borç sorgulama, hesap bilgilerine erişim, kart ve kredi talebi, döviz kurları hakkında bilgi alma gibi işlemleri kolayca yapabiliyor. Ama iki sene içinde müşteri hizmetleri iletişimlerinin yüzde 85'inden sorumlu olacakları düşünülüyor.

Chatbot bugünlerde dijital bankacılığın da gözdesi haline gelmiş durumda.
İki sene içinde müşteri hizmetleri iletişimlerinin yüzde 85'inden sorumlu olacakları düşünülüyor.



EN İYİ CHATBOT'LAR

DoNotPay
Yasal danışman olarak doğan DoNotPay, ilk başlarda otopark cezaları gibi konularda kullanıcılara danışmanlık veriyordu. 2017'de ise göçmenlere vize danışmanlığı vermeye başladı. Göçmenlerle ilgili sorunların giderek yoğunlaşmasından sonra ise bu alanda verdiği hizmetleri genişletti ve dünyanın en güvenilir göçmen danışmanlık bürolarından biri oldu.

Poncho
Hava durumu botu Poncho, hava durumuyla ilgili bilgileri komik bir dille yapıyor. Bu nedenle seveni çok. Günlük bildirimler de yollayabiliyor.

Haven Life
Sigortacılık firması Haven Life Insurance'ın chatbotu çok iyi çalışıyor. Görevi sigorta primi hesaplamaları yapmak. Botu kullanırken takip ettiğiniz adımları tertemiz bir dille açıklıyor ve gerekli bilgileri topluyor.

TransferWise
Para transferi gerçekleştirilebilen TransferWise chatbotu kullanıcıların Messenger ekranını terk etmeden hızlı, güvenilir ve ucuz bir şekilde uluslararası para transferi gerçekleştirmesini sağlıyor. Buna ek günlük kur bildirimleri yolluyor, devamında ise kullanıcı dilerse düzenli transferi gerçekleştiriyor.

İş Bankası
İş Bankası'nın 2017'nin sonuna hayata geçirdiği chatbotu Türkçe doğal dil işleme yeteneğiyle gerçeğe yakın bir sohbet deneyimi sunuyor. İş Bankası ürün ve hizmetleriyle ile ilgili merak edilenleri yanıtlamasının yanında günlük konuşmalara da cevap verebiliyor.

YOL STRATEJİSİ

Facebook, Twitter, Instagram gibi sosyal medya platformlarının milyonlarca takipçisi var. Bu yüzden markalar veya şirketler adına sosyal medya yönetiminin önemi her geçen gün artıyor. Etkin ve etkili sosyal medya yönetimi için ne yapılmalı?

Sosyal medya mecraları, pazarlama kavramına yeni bir tarz getirdiği için markaların sosyal medya kullanımı artık bir 'şart' haline geldi. Çünkü sosyal medya etkin bir şekilde kullanıldığında markalar, geniş kitleye hitap etme olanağına sahip oluyor. Bunun sebebi İnternet dünyasında günlük ortalama olarak 1 milyar kişi çevrimiçi. Durum böyle olunca her geçen gün rekabet koşulları zorlaşıyor ve tüketicilere daha etkin bir şekilde ulaşmak markalar için hayati bir hale geliyor. Bu yüzden büyük-küçük birçok marka, sosyal ağlarda yer edinmeye ve sosyal medya stratejileri oluşturmaya başladı. Artan rekabet ortamında markalar farklı stratejilerle daha fazla takipçiye ulaşmak, yeni müşteriler kazanmak ve online varlıklarını güçlendirmek için yeni yollar arıyor. Bir marka sosyal medya sayfalarının ve sosyal medya hesaplarının nasıl kullanılması gerektiğini, bu sürecin ne şekilde işlemesini gerektiğini çok iyi bilmeli. Peki, hal böyle olunca markalar sosyal medya platformlarını nasıl kullanılmalı, sosyal medyada başarılı olmak için neler yapmalı?

1. Doğru Hedef Kitle

İlk etapta ulaşmak istenilen hedef kitlenin belirlenmesi gerekiyor. Yani müşterilerinizin yaş aralığını, cinsiyetini, tam olarak nelerden hoşlandığını ve ilgi alanlarını bilmelisiniz... Bu noktada "kimlere hitap ediyoruz?" sorusunun cevabına odaklanmak gerekiyor. Zira reklamlarınızı daha kesin, net ve amaca yönelik yapabilmek dolayısıyla daha etkin sonuçlar alabilmek ancak bu şekilde mümkün.

2. Güncel Olmak Şart

Güncellik ile kasıt; sosyal medya platformlarındaki sayfalarınızda etkinlerinizi, markanız hakkında haberleri, yeni referansları, anketleri güncel olarak yayınlamak. Çünkü mesajlarınız ne kadar kaliteli ve görsel ağırlıklı olursa o kadar çok paylaşılıyor. Bu yüzden içeriklerinizi mutlaka görsel, yazı veya bir linkle zenginleştirin.

3. Görsel Kullanımı

Sosyal medya kullanıcıları, sosyal ağlarda vakit geçirirken yazı yerine görsel daha çok önem veriyor. Dolayısıyla doğru ve iyi bir görselle yapılmış paylaşım ile tüketiciyi platformunuza çekebilir ve karşılıklı etkileşimi artırabilirsiniz. Bu açıdan markayla özdeşleşmiş logo ya da görselleri kullanmak çok önemli… Bunu da göz ardı etmemek gerekiyor.

4. Her Gün En Az Bir Kere

Sosyal medya platformlarının istikrarlı biçimde yönetilmesi yani her gün en az bir içerik girilmesi gerekiyor. Çünkü süreklilik bu işte önemli. Başka bir deyişle, sosyal platformlarda rastgele ve ara vererek paylaşım yapmamalı. Bu yüzden hangi sosyal medya platformunda olursanız olun burada belli bir düzen ve rutinin olması lazım. Bu sosyal ağlardaki etkileşim ve geri dönüşüm oranlarını artırmayı sağlıyor. Zaten yeteri kadar aktif olarak kullanılmayan hesaplar takipçilerini zamanla kaybeder.

5. Uygun Zaman

İçeriklerinizin yüksek erişime ve trafiğe ulaşmasını istiyorsanız dikkat etmeniz gereken diğer bir önemli konu, doğru zamanda paylaşım yapmak. Rastgele paylaşılan içerikler, potansiyel erişiminizi kaybetmenize sebep olabilir. Uzmanlar platformlar için zaman dilimini şu şekilde tanımlıyor: Facebook için en doğru paylaşım saati 09:00 ile 19:00 arası... Saat 15.00'te paylaşılan gönderiler ise en yüksek erişim ve tıklanmayı alıyor. Twitter'da ise 17:00 retweet'lerin zirveye ulaştığı zaman dilimi olarak tanımlanıyor. Saat 12:00–18:00 arası tıklanma oranları ise hayli yüksek. Son dönemde ilgi çeken Instagram için paylaşım saatleri farklılık gösteriyor. Paylaşım için en iyi saatler ise sabah 8-10 aralığı ile öğleden sonra 17:00. Özellikle sabah saatlerinde video paylaşıldığında Instagram'da fotoğrafa göre çok daha yüksek etkileşim oluşuyor.

6. Mesajlara Geri Dönün

Sosyal medya hesapları müşterilerinizin etkin ve sağlıklı bir şekilde iletişime geçmesinin en kolay yolu… Dolayısıyla bir tweet paylaşan veya Facebook sayfanıza mesaj atan kişilere hemen geri dönmelisiniz. Zira araştırmalar gösteriyor ki, mesajına hemen cevap alanlar kendini değerli hissediyor ve markaya bağlılık hissediyor. Bu yüzden müşterilerinizin öneri, istek ve şikayetlerini sosyal medya kanallarından cevaplayıp onlara bu platformlarda aktif olduğunuzu göstermelisiniz.

7. Kollarınız Her Yerde Olmasın

Her platformda etkili olmaya çalışmak doğru bir yaklaşım değil. Çünkü her platformun hedef kitlesi ve kullanım amacı farklı. Ayrıca hepsine odaklanmak verimliliği de düşürüyor. Yani birkaç platformu aynı anda doğru ve etkili yönetmek markanızın iyi bir şekilde tanıtımını yapmanızı sağlıyor.

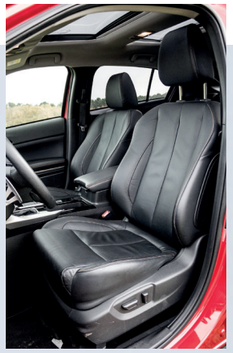
8. Rakip Analizi

Sosyal medya yönetiminde diğer bir önemli unsur rakipler... Yani rakiplerinizin nasıl paylaşımlar yaptıkları... Rakiplerinizi hedef kitle ile nasıl bir etkileşim içinde olduğunu, nasıl bir dil kullandığını iyi analiz etmeniz gerekiyor. Rakiplerinizin güçlü ve zayıf noktalarını görmek, şirketinizin geleceği ve stratejileriniz açısından çok önemli.

ŞEKİL **DEĞİŞİKLİĞİ**

Japon markanın geçmişteki spor coupe'si Eclipse ile pek bir bağı olmayan yeni Eclipse Cross, aslında yılların otomobillerden beklenenleri nasıl değiştirdiğini gösteriyor.

Mitsubishi hiçbir donanımda navigasyon seçeneği sunmuyor ancak bunun için haklı bir sebebi var. Marka zaten herkesin cep telefonları üzerinden kendi navigasyon uygulamalarını kullandıklarını dolayısıyla fazladan bir uygulamayı multimedya sistemine gömmeye gerek olmadığını söylüyor.



Eclipse Cross biraz savurgan. İstanbul trafiğinde 12 litrelerde seyreden tüketim Eco moduna geçtiğinizde en iyi ihtimalle 10,5 litreye düşebiliyor.

Kaputun altında görev yapan 1,5 litrelik turboşarjlı benzinli ünite ise 160 HP'lik gücüyle gayet canlı ve istekli bir motor.

Mitsubishi 7-8 sene öncesine kıyasla bambaşka bir otomobil üreticisi gibi görünüyor. Ralli etaplarının tozunu atan EVO efsanesi son buldu; üstüne Hızlı ve Öfkeli'deki rolüyle popüler kültürün dikkatini çeken coupe Eclipse, artık bir crossover. Aslında bu durum genel anlamıyla otomobillerden beklenenlerin günümüzde geldiği noktayı gösteriyor. Tüketici artık trafiğe daha yüksekten bakmayı seviyor. Bu otomobilin mazinin spor coupe'siyle tek bağı ismi; ona da "Cross" kelimesi eklenmiş.

Eclipse Cross sektörün en hızlı büyüyen sınıfı C segmenti crossover'ları arasında. Markanın dört tekerlekten çekiş sistemleriyle geçmişi otomobili de etkiliyor; Eclipse Cross isteğe bağlı olarak 4WD alınabiliyor. Otomobilin yerden yüksekliği ve plastik kaplamalı çamurluk ağızları, tüketicinin aradığı "güçlü duruşu" sunan detaylar. Ayrıca otomobil çoğu rakibinden biraz daha uzun ve yüksek duruyor.

Kabinde ise "kat kat" bir tasarımla karşılanıyorsunuz. Fonksiyonel anlamda orta konsol tüm ihtiyaçları karşılıyor; ergonomik ve geniş. İç mekanda keyif kaçıran en büyük problem trim sesleri. Özellikle sunroof ve çevresi, bilhassa şasinin burulduğu durumlarda fazlaca ses yapıyor.

Kaputun altında görev yapan 1,5 litrelik turboşarjlı benzinli ünite ise 160 HP'lik gücüyle gayet canlı ve istekli bir motor. Yalnız bu canlılıkla sadece normal sürüş modu seçiliyken karşılaşıyorsunuz zira Eco modu, tabiri caizse motora "şap atıyor!" Ancak 100 kilometrede ortalama 2 litreye varan tüketim farkı için buna katlanmaya değer.

Eclipse Cross'un güç aktarımı CVT şanzıman ve S-AWC dört tekerlekten çekiş sistemi vasıtasıyla yapılıyor. Şanzıman performanslı kullanımlarda "yalancı" vites değişimleri yapıyor, ancak özünde bu şanzıman şehir içinde konforlu sürüşlere daha uygun. S-AWC sistemi ise çekişe en çok ihtiyaç duyan tekerleğe tork aktarımı yapabiliyor. Ayrıca kar, toprak ve otomatik modlarına da sahip.

Eclipse Cross ülkemizde farklı donanım seçenekleri, 2WD ya da 4WD ve manuel ya da CVT şanzıman seçenekleriyle satılıyor. 130 bin liranın hemen altında bir giriş fiyatına sahip olan Eclipse Cross, kullandığımız test otomobilinin donanımlarına terfi ettiğinizde ise güncel indirimlerle beraber 192 bin liraya mal oluyor. Kalabalık sınıfında Eclipse Cross'u diğerlerinin önüne çıkaran tarafları dört çeker sistemi ve heybetli görüntüsü. "Diğerlerinden farklı" bir otomobile binmek isteyenler de tercih edebilir.

EN SIK RASTLANAN BEŞ KALP HASTALIĞI

Yaşamı tehdit eden hastalıklar listesinde kuşkusuz kalp rahatsızlıkları ilk sırada. Bu yazımızda en sık görülen beş kalp hastalığını uygulanan cerrahi çözümleri sizlerle paylaşmak istedik.

Uzm. Dr.
GÖKMEN KUM
Kardiyoloji Uzmanı
Bağcılar Eğitim Araştırma Hastanesi

KORONER ARTER HASTALIKLARI

Tüm ölüm nedenleri arasında ilk sırada yer alan koroner arter hastalıkları, kalbin etrafında bulunan ve onu besleyen damarlarda meydana gelen daralmalar sonucu ortaya çıkıyor. Hastalık kendini göğüs ağrısı ya da doğrudan kalp krizi ile gösteriyor. İstirahat halinde gelen, sol göğüsten başlayıp boyuna ve çeneye yayılan ağrılar da belirtiler arasında yer alıyor. Daralmış ya da tıkanmış damarların tedavisinde kabul gören üç tedavi yöntemi bulunuyor: İlaç, balon ya da stent takılması ile by-pass ameliyatları.

MİTRAL KAPAK HASTALIKLARI

Kalbin sol kulakçığı ile sol karıncığı arasında yer alan ve kanın geriye kaçmasını engelleyen mitral kapaklardaki sorunlar romatizmal, dejeneratif ve iskemik kapak hastalıkları olarak ortaya çıkıyor. Darlık, yetmezlik ya da ikisi bir arada görülebiliyor. Nefes darlığı, efor kapasitesinin düşmesi ve çarpıntı ile kendini gösteren mitral kapak hastalıkları, geceleri nefes darlığı ile uyanma şikayetine de yol açabiliyor. Çünkü hasta uzun süre yattığı için kalp gelen kanı pompalamakta yetersiz kalıyor. Hastalığın ilerleyen dönemlerinde kişiler ancak oturur pozisyonda uyuyabiliyor.

Kalp kapağı ameliyatlarında metalik ve biyolojik kapaklar kullanılıyor. Metalik kapaklar uzun ömürlü olmasına karşın, kişinin her gün kan sulandırıcı ilaç alması gerekiyor. Biyolojik kapaklar ise ilaç zorunluluğunu ortadan kaldırıyor ancak dayanıklılık süresinin kısıtlı olması nedeniyle hastanın 5-10 yıl içinde yeniden ameliyat olması gerekebiliyor.

AORT KAPAK HASTALIKLARI

Göğüs ağrısı, bayılma nöbetleri, nefes darlığı ve çarpıntı yakınmaları ile kendini belli eden aort kapak hastalıklarının görülme yaşı nedenine göre değişiyor. Aort darlığında kapak değişimi ya da kapak onarımı operasyonları uygulanıyor. Metalik ya da biyolojik kapak takılabileceği gibi, kadavradan organ nakli yapmak da mümkün olabiliyor. Söz konusu tedavilere ek olarak halen gelişim aşamasında olan bir tedavi daha bulunuyor. Transkateter ya da transapikal aort kapak replasmanı olarak bilinen bu tedavi, özellikle ameliyatın çok riskli olduğu ileri yaştaki hasta grubu için önem taşıyor.

AORT ANEVRİZMALARI

Vücudun ana arteri olarak adlandırılan aort, tüm yan dalları besliyor. Bu damardaki genişlemeye de aort anevrizması deniyor. Eğer eşlik eden bir aort kapakçık sorunu da varsa hastalık kendini göğüs ağrısı ve nefes darlığı ile gösteriyor. Aort anevrizmalarında cerrahi tedavi gerekebiliyor. Cerrahi tedavide balonlaşmış olan damar çıkartılarak yerine yapay damar konuluyor.

ASD (ATRİYAL SEPTAL DEFEKT)

Kalpte, her iki kulakçık arasındaki duvarda delik oluşması ASD (Atriyal septal defekt) olarak tanımlanıyor. Genellikle çocukluk çağında kapanan bu deliklerin kapanmaması halinde cerrahi yönteme başvuruluyor. Çocuklarda nefes darlığı, çabuk yorulma, halsizlik, yorgunluk ile kendini gösteren ASD'nin tanısı ekokardiyografi ile konuyor. Kulakçıklar arasındaki bu delik, çoğunlukla kasıktan girilerek şemsiye metodu ile kapatılıyor. Ancak deliğin büyük olduğu durumlarda cerrahi onarım gerekiyor.

TEB AYRICALIKLARI HİÇ BİTMEZ.

SİNEMA VE TİYATRO BİLETİNİZİN %50'Sİ TEB'DEN

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

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

TEB

teb.com.tr / 0 850 200 0 666

* İndirimler kredi kartı ekstrelerine yansıtılacaktır. Detaylı bilgi için www.teb.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

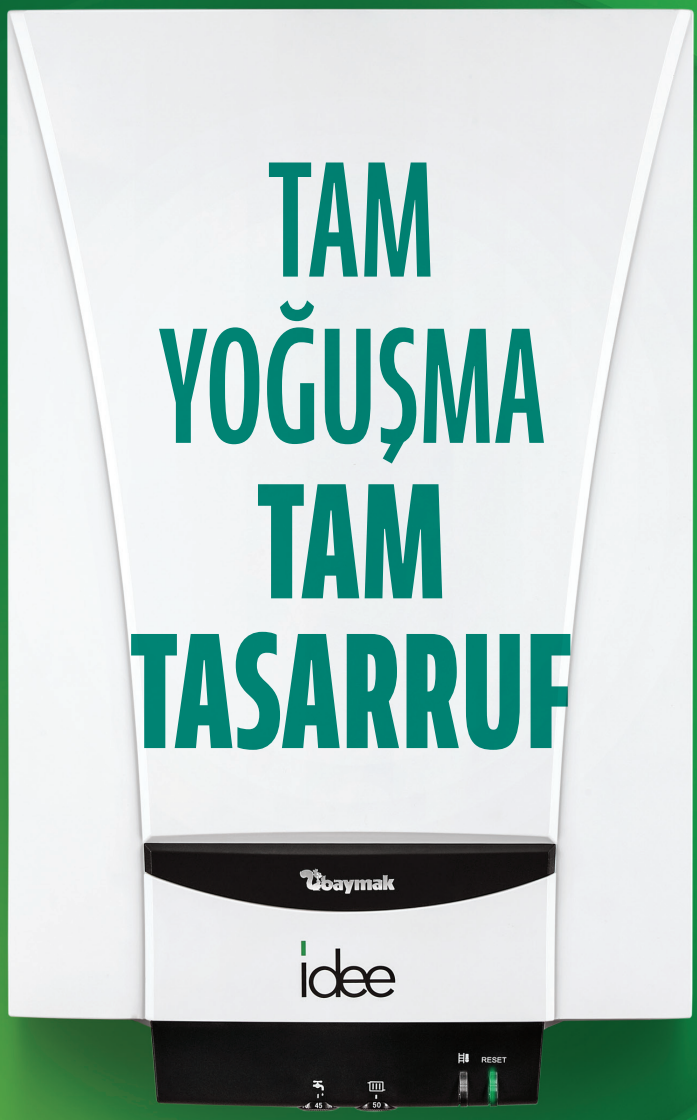
TAM YOĞUŞMA TAM TASARRUF

A
Enerji Sınıfı

CEP TELEFONUYLA KONTROL

DAHA KÜÇÜK

ÇOK DAHA SESSİZ



Tam yoğuşmalı Baymak kombilerle,
bu kışı tam tasarruflu geçireceksiniz.
Baymak Connect* ile cep telefonundan
kontrol edilebilen estetik tasarımlı
Baymak kombiler 3 yıl garantili.

* Baymak Connect akıllı oda termostatı ayrı olarak satılmaktadır.

baymak.com.tr

baymak

BDR THERMEA GROUP