

baymakın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

baymaklife

www.baymaklife.com.tr BDR THERMEA GROUP YIL:1 SAYI:4 MART - NİSAN 2015

BAYİLERİMİZ
Bay-Kar Isıtma
Kalkan Ticaret

DEV PROJE
Baymak,
Bayilerinin
Geleceğini
Güvenceye Alıyor

Baymak'ta
HADİSE
VAR



Her zaman yanınızdayız. Bu yüzden 1 numarayız.

Her ihtiyacınıza cevap veren Çağrı Merkezimiz,
sosyal yaşamınızı zenginleştiren Hobi Kulüplerimiz ve
hayatınızı kolaylaştıran Sosyal Güvenlik Danışmanımızla
Türkiye'nin her ilinde, her zaman yanınızdayız.
İşte bu yüzden 1 numarayız.

Baymak'ta Müjdeli Hadiseler Var!

Değerli Baymaklife okurları;

G eçtiğimiz iki ay boyunca Baymak olarak biz, her zaman olduğu gibi yeniliklerin peşinde koştuk ve sizleri yine dopdolu bir içerikle selamlıyoruz. Bu sayımızda sizlere müjdeleyeceğimiz ve gururla anlatacağımız pek çok olumlu hadise var.

Bu yıl bayilerimizin yanında şanslı tüketicilerimizi de düşündük ve toplam 150 Baymak tüketicisi ve bayisine muhteşem bir Amsterdam seyahati kampanyası düzenledik. Baymak'ın bu kez gerçekleştirdiği kampanyaya sadece seyahat kampanyası dersek haksızlık etmiş oluruz, çünkü 150 konuğumuz aynı zamanda milli takımımızın 2016 Avrupa Kupası elemesindeki en önemli maçını, Amsterdam'daki Hollanda-Türkiye maçını yerinde, Amsterdam Arena'da izleyecek ve Millilerimizin Turuncular karşısındaki zaferine ortak olacak. Türkiye'de ısıtma sektöründeki en büyük uluslararası maç organizasyonunu içeren bu ilk ve eşsiz kampanyamızın reklam- lansman yüzü ise sempatik, samimi tavırları ile bilinen ve sevilen isim Ragga Oktay.

Baymak olarak "sıra dışı" olacağımızı söylemiştik. İlkleri hep Baymak yapacak demiştik. İşte bizim için övünç kaynağı olan devrimci hadisemiz; BES (Bireysel Emeklilik Sistemi)... Baymak, Türkiye'de ve dünyada bir ilki gerçekleştirerek bayilerine ve tesisatçılarına BES desteği vermek için kolları sıvadı. Bayilerimiz, tesisatçılarımız ve onların eşlerine emeklilik dönemlerinde rahat bir yaşam sürmelerinin yolunu açacak olan bireysel emeklilik sistemine katılımı desteklemek için sıkı bir çalışma içine girdik. Bu büyük çalışmamızın detaylarını çok yakında sizlerle paylaşacağız.

Baymak gerçekleştirdiği yenilenmesini şimdi de sahaya, cadde ve sokaklara taşıyor. Sizlere diğer müjdeleyeceğimiz konumuz ise Baymak ve Brötje Orange Store'lar. Gerek ismi gerekse tasarımı konusunda aylarca üzerinde titizlikle çalıştığımız yeni mağazalarımızı bu sayımızda sizlere sunuyor olmaktan gurur duyuyoruz. Baymak Orange Store'lar renginden, dizaynına, modernizminden, enerjisine kadar diğer tüm mağazalardan daha farklı ve iddialı oldu, Baymak farkını ortaya koydu. Sizlerin de bu tasarımlar tamamlandığında, herkesten bir adım önde olmanın keyfini fazlasıyla yaşayacağımızdan eminim.

Elbette hem bizim hem de Türk sporcuları için çok değerli olan sponsorluğumuzdan bahsetmeden geçemeyeceğim. Baymak olarak Erzurum Palandöken'de gerçekleşen "Türkiye Kızak Şampiyonası'nın" Ana Sponsoru olduk ve Türkiye'yi ilderde uluslararası alanda temsil edecek genç yeteneklerimize destek verdik. Böylece Baymak olarak hem Türkiye'de örnek olup bu spora dikkat çekmek istedik, hem de her dalda spor tutkunu gençlerimize destek verdiğimizizi kanıtlamış olduk.

Son olarak Baymaklife'in bu sayıdaki en büyük hadisesi, bizleri kırmayan Hadise oldu. Keyifle okuyacağınız bu sohbet için Baymak ailesi olarak kendisine yürekten teşekkürlerimizi iletiyoruz.

Özetlemek gerekirse; biz Baymak olarak hem kendi paydaşlarımız için hem Türkiye için durmadan ve yorulmadan çalışıyor, markamız ve sizlerle büyüyor. Umudumuz, heyecanımız, sizlerle paylaşmak istediklerimiz her yeni sayıda çoğalıyor ve çoğalacak.



Ender ÇOLAK / Baymak CEO

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

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Tuğçe Savaş**

**Yayına Hazırlayanlar
Halil Özdemir
Seda Kaya
Şahin Özkan**

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

**Fotoğraflar
Coşkun Çeler**

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

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

**Basıldığı tarih
Şubat 2015**

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

ISSN 2148-8096

baymak'ın

iki ayda bir yayımlanan
ücretsiz yayındır.

BDR THERMEA GROUP

Neden Bireysel Emeklilik?

Baymak, Büyük Ailesi'nin geleceğini güvenceye almak için her bayisi adına açacağı BES hesaplarına katkı sağlayacak.

14.



Turuncunun Görkemi

Büyük turnuvaların en heyecanlı rengidir Turuncu... Hollanda futbolu, turuncuyla simgeleşen bir başarı, kalite, verimlilik, istikrar ve yenilikçilik öyküsü olarak dünya futboluna damgasını vurdu.

28.

Baymak ile Sıfırdan Zirveye

Serkan Kalkan 25 metre karelik bir dükkandan Adana'nın ısıtma sistemleri alanındaki en büyük şirketini inşa etti. Baymak'ın "En Hızlı Çıkış Yapan" bayisi, şimdi daha büyük hedefler kovalıyor.

34.



18.

Neşter vuruldu, Satışlar Patladı

Bay-Kar Isıtma'nın 21 yıllık Baymaklı patronu Cihangir Karbukan, "Yeni yönetim sorunlarımıza neşter vurdu, satışlarımız patladı" diyor.

06. Güzel Bir Gün

Baymak mavi yaka çalışanları ve çocuklarından oluşan 300 kişilik ekip, 31 Ocak'ta dinazorların büyüldü dünyasını keşfetmek için yola çıktı.

08. Yeni Reklam Kahramanımız

Baymak'ın idee kombi alanlara yönelik düzenlediği "Amsterdam Seyahati ve Hollanda-Türkiye maç bileti" kampanyasının marka yüzü Ragga Oktay oldu.

10. Orange Store'lar Geliyor

Baymak, ısıtma sektöründe tasarımı ve yapısıyla bir ilk olacak şekilde bayi organizasyonunda yepyeni bir yapılanmanın startını veriyor.

13. Kızak Sporunun Yanındaydık

Türkiye Kızak Şampiyonası'na sponsor olduk.

32. Hukuk Köşesi

Avukat Bülent Nuri Aral'ın önderliğinde Baymak Hukuk Müşavirliği, yasal konularla ilgili gündeme ışık tutuyor.

42. Pazarlamanın Bir Günü

Baymak ile bayileri arasındaki işbirliğinin bir gününü Yapı Malzeme Kanal Yöneticisi Can M. Zengin eşliğinde fotoğraflarla hikayeledik.

44. Germania

Bu ayki durağımız çokkültürlü bir dünyaya açılan kapı: Berlin

50. Hobi

Sanat ve Oyunculuk Üzerine



38.

Çukurova'nın Ruhü

Çukurova'nın başkenti Adana kuşkusuz turistik bir kent değil. Ama onu sadece bir kebabla ifade etmek dokuz bin yıllık tarihine yakışmaz. Adana misafirlerine, romanlardaki, filmlerdeki destansı hikayelerin ruhunu, vaat ediyor.

Külkedisi

Her adımı olay... Yeni albümü "Tavsiye", Türkiye turnesi, O Ses Türkiye'deki jüri üyeliği ve art arda çektiği reklam filmleri... Hadise gündemden düşmüyor.

22.

Mart - Nisan 2015
05
baymaklife



40.

Türkiye'nin Lideri LECTUS

Lectus, konut projelerinde tüketiciye sunulan avantajlardan biri haline geldi. Öte yandan Baymak'ın yeni nesil ısıtma teknolojilerinden olan güneş kolektörleri ve ısı pompaları da birer birer büyük projelerdeki yerini almaya başlıyor.



46.

Teknolojik Oyuncaklar

Dokunmatik büyük ekran, altta iki-üç tuş... Klasik akıllı telefon tasarımlarından sıkılanlara ve telefonuyla hemen dikkat çekmek isteyenlere LG'nin iyi bir önerisi var.



48.

Ticaretin Lüks Yolu

Volkswagen'in güçlü işçisi Amarok, ticaret dünyasının ihtiyaçlarını karşılamının ötesinde lüks, konfor ve hız vaat ediyor.



Çocuklarımızla DİNOZORLARI Görmeye Gittik

Baymak mavi yaka çalışanları ve çocuklarından oluşan 300 kişilik ekip, 31 Ocak'ta dinozorların büyüklü dünyasını keşfetmek için yola çıktı. Soyları 65 milyon yıl önce tükenmiş, gezegenin en görkemli canlıları Baymak çalışanlarını ve çocuklarını Avrupa'nın dinozor temalı en büyük parkı olan Forum İstanbul Jurassic Land'te bekliyordu. Baymak'ın sadece mavi yakalı çalışanları için düzenlediği organizasyonda aileler ve çocukları unutulmaz bir gün geçirdi.





Çocuklar içeri
adım atıkları
anda bambaşka
bir dünyanın
içine daldı ve
sevinç çılgınlılarıyla
dinozorları
incelemeye
koyuldular.
70 dinozorun
birebir hareketli
maketlerini gören
çocuklar 10 bin
metrekarelik
alanda
gönüllerince
dans etti, oyun
parklarında oynadı
ve kendilerine
Baymak tarafından
armağan edilen
günün tadını
çıkardı.

200'ün üzerinde
çocuk dinozor
temalı parkın
içinde şarkılar
ve şovlar
eşliğinde
kahvaltılarını etti.
Kahvaltı sonrası
büyülü tur için
sıraya giren
çocuklar, eğitim
ile eğlenceyi
birleştiren
"Edutainment"
konseptiyle
tasarlanan
Jurassic
Land içinde
eğitici bir tur
gerçekleştirdi.

09/02/2015

Merhaba,

Fabrikamızda çalışan Kemal TEKİNALP'in oğluym.
Adım Burak TEKİNALP. Fabrikamızın bialer için
düzenlenmiş olduğu "dinozorlara yolculuk" gezisinde
kattılarak hem eğlenerek hem de öğrenerek farklı
kültürleri tanıyıp arkadaş oldum. Bu gezisi düzenleyen Baymak
tesekkür ederim. Daha farklı etkinliklerin olmasını isterim.
En büyük Baymaklı



Burak Tekinalp

Baymak Gıyotin Makas
Operatörü Kemal
Tekinalp'in oğlu

Merhaba Arkadaşlar, önce sizlere kendimi tanıttayım ismim -
İsmail saygıdır. 12 yaşındayım. Burak Tekinalp'in oğluyum. Burak
Fabrikamızda çalışan Kemal TEKİNALP'in oğluyum. Burak
Fabrikamızın bialer için düzenlenmiş olduğu "dinozorlara
yolculuk" gezisinde kattılarak hem eğlenerek hem de öğrenerek
farklı kültürleri tanıyıp arkadaş oldum. Bu gezisi düzenleyen
Baymak tesekkür ederim. Daha farklı etkinliklerin olmasını
isterim. En büyük Baymaklı



İsmail Saygı

Baymak Hidrofor -
Montaj Operatörü
Cengiz Efe'nin kızı

Baymak AŞ

Çocuklar için düzenlenmiş
olan Dinozorlar için. yapılan
Gezi için Tesekkür Ederim
Çok memnun olduk Baymak.
yazın. Piknik düzenlerse,
memnun oluruz. Bizim için
yapılan Hizmetler için çok
Tesekkür ederim. iyiki
Baymak var. merjem yılmaz



Merjem Yılmaz

Baymak Gıyotin Makas
Operatörü Recep
Yılmaz'ın kızı

Merhaba,

Ben Yaprak TEKİNALP, Fabrikamızda yedi
yıldır çalışan Kemal TEKİNALP'in kızıyım. Burak
Fabrikamızda çalışan Kemal TEKİNALP'in oğluyum. Burak
Fabrikamızın bialer için düzenlenmiş olduğu "dinozorlara
yolculuk" gezisinde kattılarak hem eğlenerek hem de öğrenerek
farklı kültürleri tanıyıp arkadaş oldum. Bu gezisi düzenleyen
Baymak tesekkür ederim. Daha farklı etkinliklerin olmasını
isterim. En büyük Baymaklı



Yaprak Tekinalp

Baymak Gıyotin
Makas Operatörü
Kemal Tekinalp'in kızı



Jurassic Land'e
giren girmez
çocuk gelişimi
eğitimi almış
görevliler
tarafından
çocukları
teslim alınan
veliler, brunch
alanında uzun
yolun kahvaltısı ve
sohbet etmenin
keyfini çıkardı.
Turun ardından,
Türkiye'nin
en büyük
dört boyutlu
altı efektli
sinemasına
giren çocuklar
gerçek bir
serüven yaşadı.
Kahvaltının
ardından
interaktif olarak
düzenlenen
dinozor şova,
Baymak
çalışanlarının
çocukları da
dahil edildi.

07
baymak
life
Mart - Nisan 2015

Yeni Reklam Kahramanımız: RAGGA OKTAY

Baymak'ın idee kombi alanlara yönelik düzenlediği "Amsterdam Seyahati ve Hollanda-Türkiye maç bileti" kampanyasının marka yüzü Ragga Oktay oldu. Ünlü sanatçı, Baymak ile yeni sürprizlere imza atmaya hazırlanıyor.

Neden Ragga Oktay? Çünkü o renkli bir kişilik, aynı Baymak gibi... Çünkü o farklı ve müziğiyle yaptıklarıyla hep bir adım önde, aynı Baymak gibi... Çünkü o mücadeleci ve pes etmeyen biri, aynı Baymak gibi... Ve o bir Hollandalı, aynı Baymak'ın teknolojisi gibi...

Baymak'ın idee kombi alanlara yönelik düzenlediği "Amsterdam Seyahati ve Hollanda-Türkiye maç bileti" kampanyasının marka yüzü olan Ragga Oktay 1976 Hollanda, Rotterdam doğumlu, Malatyalı gurbetçi bir ailenin oğlu. Hollanda'da ikinci ligde futbol oynamış. Hatta Galatasaray'ın kapısından dönmüşlüğü var. Seçmelere çağırılmış ama beğenilmemiş. Ragga Oktay, hayatının bu dönüm noktasını "beni seçmediler çünkü hep çimde oynamaya alışmıştım, çamurda oynayamadım" diye hatırlıyor.

MÜZİSYEN, OYUNCU, YÖNETMEN

Müziğe yeteneğini ise kendi kendine keşfetmiş. Birileri "müziğe yeteneklisin" diye elinden tutmamış. "Şarkı yapabildiğimi fark edince üretmeye devam ettim" diyor. Ama 1996'da Türkiye'ye gelen Ragga Oktay asıl ününü bir GSM operatörü için canlandığı "Selo" tiplerine borçlu kuşkusuz. Bugüne kadar yedi albüm çıkaran Ragga Oktay, "Yok Böyle Dans" programında da yarıştı. Ayrıca dört film ve iki dizide oyuncu olarak yer aldı. Hatta 2013'te öyküsünü de yazdığı, "MC DANDİK" filmini Cem Yaz ile birlikte yönetti ve iki ayrı karakterle başrol oynadı.

Dolayısıyla seyahatin Hollanda'ya olması ve ortada da Hollanda maçı olunca Baymak'ın muhteşem seyahat kampanyası için marka yüzü olarak en doğru isim Ragga Oktay oldu. Kampanya süresince birçok mecrada tanıtım yapan Baymak, özellikle Ragga Oktay'ın özel olarak hazırladığı radyo spot'u ve jingle'i ile en çok dinlenen radyolarda yer aldı. Ragga Oktay ile hazırlanan basın ilanları ise Türkiye çapında tirajı en yüksek gazetelerde yer aldı.

YENİ SÜRPRİZLER YOLDA

Kampanya lansmanı için Ragga Oktay'la gerçekleştirilen fotoğraf çekiminde keyifli anlar yaşandı. Basın ilanında kullanılmak üzere Ragga Oktay için Hollanda renkleri olan turuncu ağırlıklı bir kostüm tercih edildi. Renkli kişiliğiyle kampanyaya da renk katan Ragga Oktay'ın kampanya sonrasında sürprizleri devam edecek.



Orange Store'lar dört ana unsuru biraraya getiriyor ve bu anlayış üzerinden yükseliyor. Modern dizayn teşhiri ve dış görseiliği; eğitimli montaj ve uygulama ekipleri; tüketicilere gerekli teknik bilgiyi sağlayan makine mühendisleri ve güleryüzlü mağaza personeli...

baymak
orangeStore

GARANTİ TİCARET
0216 581 65 00



Tasarımın İlhamını, Kusursuz ÜRÜNLERİMİZDEN ALDIK!

Baymak, ısıtma sektöründe tasarım ve yapısıyla bir ilk olacak şekilde bayi organizasyonunda yepyeni bir yapılanmanın startını veriyor. Yeni yapılanmanın bir parçası olacaklar sektörün en ayrıcalıklı alım koşulları ve primlerine sahip taahhütçüleri olacak.



Apple'ın kurucusu Steve Jobs'ın ölümünün ardından çıkan ve hayatını anlatan Walter Isaacson imzalı kitapta "Apple Mağazaları" ile ilgili özel bir bölüm bulunur. Bu yedi sayfalık bölümde, Steve Jobs'un bu işi organize etmesi için işe almayı düşündüğü kişiyle yaptığı mülakata da yer verilir. O konuşmada Jobs şu cümleleri kurar: "Apple başarılı olarsa, yenilikçiliğimiz sayesinde kazanacağız. Ve müşterilerle iletişim kurmanın yolu yoksa yenilikçilik işe yaramaz." İlerleyen sayfalarda bu mağazaların intizamlı düzenliliği, ferahlığı, sıklığı ve sadeliği, müşteriye karşılayan kişilerin bilgi donanımının güçlü olması gibi ayrıntıların neden önemli olduğunu anlatır Steve Jobs... Bugün bu mağazalar, Apple'ın 700 milyar dolarlık piyasa değerine ulaşmasının önemli bileşenlerinden biri.

Apple size uzak geliyorsa GSM operatörlerinin özel iletişim merkezi adını verdikleri "mağazaları" düşünün! Şık ve temiz bir görünüm, ürünlerin teşhiri ve müşterinin onlarla vakit geçirebileceği bir ortam ve bilgili müşteri temsilcileri... Bu günümüzün "markaya özel mağazacılık" anlayışı... Jobs'ın ifadesiyle, "Mağazaları yeterince davetkar kılsak müşteriler önünden geçerken meraklanıp içeri girerler ve onlara ürünlerimizi gösterme fırsatını bulduk mu, kazanırız. Çünkü ürünlerimiz herkesten daha iyi..."

BİZ DE HERKESTEN İYİYİZ

Türkiye ısıtma-soğutma sektörünün en güçlü oyuncularından biri olarak bizim de ürünlerimiz herkesten daha iyi... idee, Lectus, Aqua Prismatic Jet, Magnus, E.sybox

Orange Store yapılanması herkese açık. Yani tüm Baymak bayileri bu organizasyonun bir parçası olabilir. Bunun yanı sıra farklı marka bayiliği olan firmalar ve iklimlendirme sektörüne ilk kez yatırım yapacaklar da Orange Store olabilecek.

hidrofor, ısı pompaları... Hepsi sektörün en iyi teknolojiye sahip ürünleri ve muadilleri yok... Öte yandan Avrupa'nın ısıtmada özellikle yoğunlaşma teknolojisinde öncü grubu BDR Thermea birleşmesi sonrası Baymak'ın yaşadığı müthiş değişimin getirdiği yeni bir DNA var ortada. Yenilikçilik, daima sürecektir üst düzey kalite, ürünlerini tercih eden kullanıcılarına sunulan üst seviye hizmet ve ürünlerinin her zaman arkasında durmak...

Bu anlayışla Baymak, ısıtma sektöründe tasarım ve yapısıyla bir ilk olacak şekilde bayi organizasyonunda yepyeni bir yapılanmanın tohumlarını atıyor. Baymak CEO'su Ender Çolak'ın Antalya'daki Büyük Buluşma'da, "Yeni konsept mağazalarımız konusunda çalışmalarımız son aşamada. Yepyeni bir Baymak mağaza anlayışıyla marka değerimizi çok daha yukarı çekeceğiz" sözleriyle ifade ettiği bu yapılanmanın adı: "Uygulamacı Bayi Organizasyonu" başka bir tabirle "Orange Store". Baymak'ın yeni mağaza konsepti dört ana unsuru biraraya getiriyor ve bu anlayış üzerinden yükseliyor. Modern dizayn teşhiri ve dış görşelliği; eğitimli montaj ve uygulama ekipleri; tüketicilere gerekli teknik bilgiyi sağlayan makine mühendisleri ve güler yüzlü mağaza personeli...

NEDEN ORANGE STORE

Bu yeni yapılanmanın Baymak, bayileri ve tüketiciler açısından farklı anlamları var. Ve tabii ki herkes açısından

farklı anlamları... Öncelikle Baymak bu yapılanmayla, ürettiği yüksek teknoloji ve kaliteli ürünlerini olması gereken lokasyonda, doğru ve yeterli teşhir edilmesinden, eğitimli yetkililer tarafından doğru tanıtılmasından, işinin ehli eğitimli teknik ekip tarafından tüketicinin ihtiyacı olan alana uygun şekilde montajının ve taahhüdünün yapılmasından emin olacağı iş ortaklarını organize ediyor.

Bu iş ortaklarına ise çok önemli fırsatlar sunuyor. İlk olarak Orange Store yatırımcısı olacak bayilerine, yerel rakiplerinin bir adım önüne geçebileceği, müşterilerin ise hemen dikkatini çekecek davetkar, modern dizayna sahip bir mağazada yüksek teknoloji ürünlerini sergileyebilme olanağı veriyor. Belki daha da önemlisi Orange Store yatırımcıları, Baymak'ın kendileri için oluşturduğu uygun çalışma koşulları sayesinde ürünlerini alırken satın alma avantajlarından yararlanabilecek. Buna ek olarak geniş ürün gamı sayesinde yılın 12 ayı iş yapabilme şansından, Baymak'ın tüketiciciyi kendileriyle buluşturmasını sağlayan yıl boyu süren reklam ve tanıtım faaliyetlerinden, dönem sonu satış performansını ödüllendiren yüksek primlerden istifade edebilecek. Yani Orange Store'lar sektörün en ayrıcalıklı alım koşulları ve primlerine sahip taahhütçüleri olacak.

Tüketiciler açısından ise ihtiyacına uygun, seçiminde fiyat/fayda performansını göz önünde bulundurabileceği, doğru, özenli ve

“
Orange Store yatırımcıları, Baymak'ın kendileri için oluşturduğu uygun çalışma koşulları sayesinde ürünlerini alırken satın alma avantajlarından yararlanabilecek. Orange Store'lar sektörün en ayrıcalıklı alım koşulları ve primlerine sahip taahhütçüleri olacak.
”

Baymak'ın doğa dostu çevreci yaklaşımına vurgu yapmak için Orange Store'lerde yeşil geçişli ışıklı kaplamalara ağırlık verildi. Yine mağazanın dış taş yapısı doğallığı tamamlayan bir bileşen olarak Orange Store'ların dışında kullanıldı.



tam zamanında montajını/taahhüdünü yaptırabileceği bir bayi yapısı oluşuyor.

“

16. yüzyılın ikinci yarısında Prince William of Orange tarafından dizayn edilen Hollanda bayrağında ilk başta kırmızı renk yerine turuncu renk vardı. Hollanda milli futbol takımının da rengi olan turuncu Hollanda'nın sembolü haline gelmiştir. Biz de Kuşkusuz Hollanda'yı anlatmak için logomuzda başka bir rengi seçemedik.”

”

SİSTEM NASIL İŞLEYECEK?

Orange Store yapılanması öncelikle herkese açık. Yani tüm Baymak bayileri (Baymak ile direkt ya da Dağıtıcı Bayi kanalıyla çalışan bayiler ya da bayi olmayan taahhütçü firmalar) bu organizasyonun bir parçası olabilir. Bunun yanı sıra farklı marka bayiliği olan firmalar ve iklimlendirme sektörüne ilk kez yatırım yapacaklar da Orange Store olabilecek.

Tabii Baymak ya da Brötje Orange Store olabilmenin bazı koşulları var. Bunları madde madde yazalım...

- Mağazanın Baymak'ın istediği lokasyonda bulunması
- Mağazanın Baymak'ın belirlediği mimariye uygun şekilde yetkili uygulamacıya dekore ettirilmesi.
- Baymak'ın belirlediği ürün teşhirlerini oluşturmaları.
- Belirlenen çalışma koşullarını kabul etmesi.
- Gerekli teminat koşullarını yerine getirmesi.
- Doğalgaz Yetki Belgesi'ne sahip olması (bölgede doğalgaz varsa).
- Kadrolu makine mühendisi, eğitilmiş montaj ve taahhüt ekibi olması.

TASARIMDA NELERDEN İLHAM ALDIK?

Turuncunun Kaynağına İniyoruz. Tasarımla ilk karşı karşıya kaldığımızda

aklınıza takılan ilk soruyu duyar gibiyiz- neden Orange Store ve neden turuncu? Kuşkusuz Hollanda'yı anlatmak için başka bir rengi seçemedik ama daha açıklayıcı olması için sizi biraz daha gerilere götürmemiz gerek.

Hollanda bayrağı 16'ncı yüzyılın ikinci yarısında I. William tarafından hazırlatıldı. Bayrağın ilk ismi “prensın bayrağı” anlamına gelen “prinsevlag”tı. O zamanların lideri Prince William of Orange tarafından dizayn edilen bayrakta ilk başta kırmızı renk yerine turuncu renk vardı. Böylece kraliyet ailesinin soyadından gelen bu sembol, Hollanda Milli Futbol Takımı'nın da rengi olan turuncu, Hollanda'nın simgesi haline geldi.

Bu temel dayanakdan yola çıkarak Hollanda'yı en basit ve en uygun sembolle anlatmayı seçerek hem logomuzda hem de iç detaylarda turuncuya kullandık.

Hollanda'dan Gelen “Turuncu”, Enerji Verimliliğin Rengi “Yeşil” ile Birleşti!

Elbette Hollanda'nın sadece turuncu rengini almadık, başından beri vurguladığımız gibi doğa dostu enerji verimli ürünler Baymak'ın artık olmazsa olmazı... Enerji verimli ürünlerimizi en iyi vurgulayacak renk ise “Yeşil”di. Bu nedenle Baymak Orange Store'ların içinde logomuzla da bütünleşen yeşil renk ve tonlarına ağırlık verdik ve doğa dostu çevreci yaklaşımına vurgu yapmak için yeşil geçişli ışıklı kaplamalar kullandık. Yine mağazanın dış taş yapısı doğallığı tamamlayan bir bileşen olarak Orange Store'ların dışında kullanıldı.

BRÖTJE ORANGE STORE'LAR SİZİ İLK GÖRÜŞTE ISITACAK!

Brötje Orange Store'lar ise dışarıda gözünüz takıldığı anda sizi ısıtacak tarzda dizayn edildi. Brötje Orange Store'lardaki kırmızı geçişli tonlar hem mağazaya dikkat çekiyor hem de açık antrasit tonla birleştiğinde ürünleri öne çıkarıyor. Tıpkı Almanların garanti oynamayı sevmesi gibi, biz de bu mağazalarımızın dizaynında ısınma garantisini ve hissiyatını tüketicimize yaşatmak istedik.

Özetlemek gerekirse: Orange Store'lar için uzun çalışmalar sonrasında karar verilen renk, ton, geçiş, dizayn ve malzeme yapısıyla bu mağazalar müşteriyi daha ilk karşılaşmasında etkileyecek türden. Orange Store tasarımıımızdaki yaratıcılığımızı tek bir cümle ile anlatmak gerekirse: Tasarımın ilhamını kusursuz ürünlerimizin güveninden aldık.

Kızak Sporunun Şampiyonlarının Yanındaydık

Türkiye Kızak Şampiyonası, 17-19 Şubat tarihlerinde Erzurum Palandöken'de yapıldı. Baymak, hem az bilinen bu sporun gelişimine hem de genç yeteneklere destek sağlamak amacıyla şampiyonanın ana sponsorluğunu üstlendi.

Baymak'ın sponsor olduğu ve Kızak Federasyonu tarafından organize edilen şampiyonanın açılış törenine, Erzurum Belediye Başkanı Mehmet Sekmen, Türkiye Kızak Federasyonu Başkanı Serkan Yaşar, Erzurum Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Ali Rıza Kiremitçi, Gençlik Hizmetleri ve Spor İl Müdürü Fuat Taşkesenligil, Baymak'ı temsilen Kurumsal İletişim Müdürü Tuğçe Savaş ve sporcular katıldı.

ÖDÜL TÖRENİNDE GENÇ YETENEKLER GURURLANDIRDI

Türkiye Kızak Şampiyonası finalinde gerçekleşen ödül törenine Erzurum Belediye Başkanı Mehmet Sekmen, Federasyon Başkanı Serkan Yaşar, Ana sponsoru temsilen Baymak Kurumsal İletişim Müdürü Tuğçe Savaş ve Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Ünal katıldı. Ödül töreninde heyecanlı oldukları gözlenen genç yetenekler Türkiye'yi uluslararası arenada temsil etmeye hak kazandı. Baymak'ın yaptığı bu anlamlı sponsorlukla ilgili Baymak Kurumsal İletişim Müdürü Tuğçe Savaş, "Baymak olarak yaptığımız her sponsorlukta istiyoruz ki Türkiye ve geleceğimiz için faydalı olalım. Bu nedenledir ki sporun sadece bilinen dallarında değil, her alanında Türkiye'nin geleceği olan



gençlerimize destek veriyoruz. İşte bu kez de Türkiye Kızak Şampiyonası Ana Sponsoru olarak hem ülkemizde az bilinen bu spor dalına dikkat çekmek hem de genç yeteneklerimize bu alanda destek olmak istedik. Dileriz ki bu spor dalı her yıl daha da gelişerek ilerlesin ve yetenekli genç arkadaşlarımız bizleri uluslararası alanda temsil etsin. Isıtma devri Baymak sporun her alanında yetenekli gençlerimizi ısıtmaya devam edecektir."

Hollanda'ya Maça Gidiyoruz

Baymak, marka yüzünün Hollandalı Ragga Oktay olduğu dev kampanyayla 10 idee kullanıcısını Amsterdam seyahati ve Hollanda-Türkiye maç biletiyle ödüllendirdi.

Baymak 10 Ocak-31 Ocak tarihleri arasında tüketiciye eşsiz bir kampanya fırsatı sundu. Türkiye genelinde, Baymak'ın yetkili bayi veya alt bayilerinden Baymak idee marka kombi alan

şanslı 10 kişi, 26-29 Mart 2015 tarihleri arasında 3 gece-4 gün sürecek olan Amsterdam Seyahati ve Hollanda-Türkiye maç bileti kazandı.

MİLLİ PİYANGO ÇEKİLİŞİNDE NEFESLER TUTULDU

www.baymak.com.tr'ye tıklayarak katılım formunu dolduran tüketiciler Milli

Piyango çekilişini büyük heyecanla bekledi. Milli Piyango topları bu kez şanslı 10 kişinin muhteşem seyahat macerasını kazanması için döndü. Kazananlar hayatları boyunca belki de bir kez tecrübe edecekleri bir serüvene doğru yola çıkmaya hak kazandı. Bu dev kampanyanın marka yüzü ise Hollandalı Ragga Oktay oldu.

Neden BİREYSEL EMEKLİLİK Yaptırmalıyız

Baymak, Büyük Ailesi'nin geleceğini garanti altına almak için her bayisi adına açacağı Bireysel Emeklilik hesaplarına katkı sağlayacak. Çok yakında ayrıntıları duyurulacak ve sektörde bir ilk olacak bu uygulama öncesinde Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ne olduğu yakından tanıyalım...

Geçen aralık ayının 4'ünde Antalya'da yapılan "Büyük Buluşma"nın açılış konuşmasında, Baymak CEO'su Ender Çolak, kendisini dinleyen yaklaşık bin kişilik Baymak Ailesi'ne hitaben "Bayilerimizin geleceğe daha güvenli bakması için Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) katılımlarını destekleyeceğiz" cümlesini sarfettiğinde, ilk başta kimse ne demek istediğini anlamamıştı. Her şeyden önce çoğu bayi BES kavramına Türkiye'deki çoğu insan gibi yabancıydı. İki bayinin birbirlerine dönerek, "Baymak bunu nasıl yapacak?" ifadesi de salondaki havayı yansıtan asıl soruydu. Ender Çolak hemen açıklık getirdi: "Baymak olarak bayilerimiz adına açılan BES hesaplarına katkı sağlayacağız. Baymak bayisi ne kadar uzun süre Baymak ile kalırsa, ileride emekli olduğunda alacağı birikim artacak. Her ay bayi adına yatıracağımız katkı payının üzerine yüzde 25 devlet katkısı eklendiğinde bayilerimiz için çok önemli bir birikim söz konusu olacak."

Böyle bir uygulama ısıtma sektöründe bugüne kadar hiç yapılmadı. Sektöründe Türkiye'de bir ilk olacak bu uygulamayla Baymak, hem Baymak Ailesi'nin uzun dönemli refahına katkıda bulunmayı hem de Türkiye'nin sıkıntılı görünen tasarruf sorununun çözümüne destek verecek. Geçen iki ay sonunda Baymak yönetimi, Müsteşarlığın devlet katkısı konusundaki onayını aldı ve

projeyi son aşamaya getirdi.

Bu dev proje yakın zamanda duyurulacak. Ancak Ender Çolak'ın sahnede bu müjdeyi verdiği ana geri dönüp salonun genelindeki soruyu soralım... Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) nedir?

Sizce mevcut hayat standardınızı sadece Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan alacağınız emekli maaşıyla devam ettirmeniz mümkün mü? Türkiye'de bütün kesimlerinden insanların neredeyse tamamının aynı cevabı vereceği nadir sorulardan biridir bu. Yanıtı tabii ki "hayır"dır. Eğer emeklilik yıllarını dert etmeyecek şanslı azınlıktan değilseniz, Ekim 2003'te uygulamaya geçen ve özellikle 2013 başında devreye giren yüzde 25'lik devlet katkısıyla büyük ivme yakalayan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) sağlayacağı ek gelirle size mutlu bir emeklilik vaat ediyor.

BES'in en önemli avantajı yüzde 25'lik devlet katkısı. Yani siz sisteme her ay 100 lira yatırıncı 25 lirayı da devlet sizin adınıza yatırmış oluyor. Aylık elde edilen yüzde 25'lik bu getiri de başka bir yatırım aracında mümkün görünmüyor. Üstelik BES'te aylık 100-200 lira gibi küçük birikimler profesyonel portföy yöneticileri tarafından yönetiliyor. Dolayısıyla sistemin kurulduğu 2003'ten bu yana elde edilen getiriler de göz kamaştırıyor. Şöyle ki sistemin başladığı günden ocak ayı sonuna kadar geçen sürede BES getirileri



Gönüllülük
esasına
dayalı olan
sistemde bugün
5,1 milyon
katılımcının 36,1
milyar liralık fonu
bulunuyor.

“

BES'te, 12 yılda
hisse fonlarının
yüzde 499,
kamu iç
borçlanma
araçları
fonlarının
yüzde 330,
emeklilik
fonlarının ise
ortalama yüzde
304 getiri
sağladığını
görüyoruz.
Aynı dönemde
enflasyonun
yüzde 145
olduğunu
düşünürsek
getirilerin
gayet başarılı
olduğunu
görebiliriz.

”

incelediğinde hisse fonları yüzde 499, kamu iç borçlanma araçları fonlarının yüzde 330, emeklilik fonlarının ise ortalama yüzde 304 getiri sağladı. Aynı dönemde enflasyonun yüzde 145 olduğu düşünüldüğünde getirilerin gayet başarılı olduğu söylenebilir. Özellikle son iki yılda katılımcı sayısının hızla arttığı BES'te bugün 5,1 milyon katılımcının 36,1 milyar liralık fonu bulunuyor.

Peki BES'e neden girilmeli? BES'in ne gibi avantajları var? Sistem nasıl işliyor? Bütün bu soruların ve daha fazlasının yanıtını sektörün en önemli oyuncularından Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran Baymaklife için yanıtladı.

BES nedir ve sistem nasıl işliyor?

BES, mevcut sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olan, bireylerin emeklilik döneminde ilave bir gelir kazanmasını sağlayarak bugünkü hayat standartlarını korumayı hedefleyen, gönüllülük esasına dayalı bir sistem. BES mantığı, kişinin geleceği için küçük birikimler yaparak hayalini kurduğu

emekliliğe ulaşmasını sağlayacak, düzenli tasarruf ve yatırıma dayanıyor. Sistem oldukça esnek bir yapıya sahip. Üstelik ödediğiniz katkı payları; emeklilik şirketleri tarafından kurulan ve uzman portföy şirketleri tarafından yönetilen emeklilik yatırım fonlarında değerlendiriliyor. Tercih ettiğiniz emeklilik şirketinin kurduğu fonlardan kendi risk algınıza uygun olanları seçme şansınız var. Aynı zamanda fon dağılımınızı belirleyebiliyorsunuz -altının ağırlığını artırıyor, döviz azaltıyorsunuz gibi...

Bireysel emeklilik sistemi 12'nci yılına girdi. Bu zamanı getiriler, katılımcı sayısı, fonlarda biriken rakam olarak değerlendirebilir misiniz? Hedeflere ulaşıldı mı?

BES, Ekim 2014'te 12'nci yılına girdi. Sistemin başladığı günden ocak ayı sonuna kadar geçen sürede getirileri incelediğimizde hisse fonlarının yüzde 499, kamu iç borçlanma araçları fonlarının yüzde 330, emeklilik fonlarının ise ortalama yüzde 304 getiri sağladığını görüyoruz. Aynı dönemde enflasyonun yüzde 145 olduğunu düşünürsek getirilerin gayet başarılı olduğunu görebiliriz. Gönüllülük esasına dayalı olan sistemde bugün 5,1 milyon katılımcının 36,1 milyar liralık fonu bulunuyor. Bu büyük bir başarı.

DEVLETİN BES'E KATKISI 3,1 MİLYAR LİRAYA ULAŞTI

Vatandaş bireysel emeklilik sistemine neden girmeli? Diğer tasarruf araçlarıyla kıyasladığınızda ne gibi avantajları var?

BES uzun soluklu bir yatırım aracı. Bu sebeple sisteme ne kadar erken girerlerse katılımcılar birikimin gücünden o denli fazla yararlanıyor. Aynı zamanda yüzde 25 devlet katkısı gibi çok büyük bir avantaj var. 2014 başındaki 100 liranız sektörün ortalama getirisine göre yılsonunda 114 lira oldu. Buna bir de 25 lira devlet katkısını eklerseniz bir yılda 100 liranız 139 lira olur. 2014 enflasyon oranı getirisiyle 108 lira olacak bir yatırımın 140 lira olarak geri dönmesi önemli bir kazanç.

Diğer taraftan BES, Hazine Müsteşarlığı, Sermaye Piyasası Kurulu, Emeklilik Gözetim Merkezi, Takasbank ve bağımsız denetim şirketlerinin sürekli denetim, gözetim ve kontrolü altında.

Emeklilik hakkı kazananlar hakedişlerini ne şekilde alabilir?

Emeklilik hakkını kullanmak isteyen katılımcıların birikimlerini almaları için çeşitli alternatifler mevcut. Sistemde 10 yıl kalıp 56 yaşına geldiklerinde kendi istedikleri süreye ya da belirleyecekleri maaşa göre

Bes Hem Çalışan Hem De Şirketler İçin Büyük Avantajlar Sağlıyor

Şirketlerin çalışanlarını BES'e dahil etmesini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çalışanları için katkı payı ödemek isteyen kuruluşlara sunulan emeklilik planları, bireysel katılımcılara sunulan planlardan daha cazip koşullara sahip. Bu planlarda grubun çalışan ve katılımcı sayısı, toplam fon büyüklüğü gibi kriterlere bağlı olarak avantajlı yönetim gideri ve giriş aidatı söz konusu olabiliyor. Sistemde kurumlar, çalışan ve üyeleri için katkı payı ödemesinde bulunabilecekleri gibi, çalışanlarının ödeme yapabilecekleri grup emeklilik planı da oluşturabiliyor. Bu imkanı sunan şirketler, çalışanlara ek gelir sağlarken onların adına ödeme yapan işveren belli bir maliyete katlanıyor olsa da, çalışanlarının motivasyonunu ve kuruma bağlılığını artırmak adına önemli kazançlar sağlıyor. Sektörde grup sözleşmelerinin payı artıyor. Şu anda sektördeki sözleşmelerin yüzde 21'i gruba bağlı bireysel sözleşmelerde, yüzde 7'si ise işveren katkılı grup sözleşmelerinden oluşuyor.

Programlı Geri Ödeme'yi tercih edebilirler. Yıllık gelir sigortaları ise halihazırda üzerinde çalışılan bir konu. Mevzuatsal düzenlemeler tamamlandıktan sonra katılımcılar yıllık gelir sigortasını tercih ederek ömür boyu ya da belirli bir süre maaş almayı tercih edebilecek. Emeklilik hakkı kazanan katılımcıların diledikleri zaman birikimlerinin tamamını topluca alıp sistemden ayrılma hakkı bulunuyor.

KÜÇÜK TASARRUFLAR PROFESYONEL YÖNETİLİYOR Bireysel Emeklilik'te devlet katkısı ne şekilde oluyor?

BES'in geniş kitleler tarafından kabul görmesinde ve her kesimden katılımcının sisteme dahil olmasında 1 Ocak 2013 tarihinde uygulamaya alınan devlet katkısının etkisi çok büyük oldu. Yeni mevzuatla birlikte ev hanımı, öğrenci gibi eski sistemde vergi teşvikinden yararlanamayanlar ve eskiden vergi avantajından yararlanma hakkı olduğu halde operasyonel zorluklar nedeniyle bu hakkı kullanmayanlar artık devlet katkısından faydalanabiliyor. Bu ilgiyi artırdı. Bu yeni uygulamayla katılımcı tarafından ödenen katkı paylarının yüzde 25'i oranında olan devlet katkısı katılımcının emeklilik hesabına ödenmeye başlandı. Örneğin sisteme her ay 200 lira yatırılıyorsa 50 lira da devlet yatırıyor, 1.000 lira yatırılıyorsa devlet de sizin hesabınıza 250 lira koyuyor. Bugün devlet tarafından katılımcılara ödenen devlet katkısı fon tutarı 3,1 milyar liraya ulaştı.

BES'e dahil olduktan sonra ayrılmak istersek yatırdığımız katkı payında kesinti olur mu?

Yatırılan katkı paylarında bir kesinti olmaz. Sistemde üç yıldan daha az kalan katılımcılar devlet katkısı fonuna hak kazanamazken üç ila altı yıl kalanlar yüzde 15'ine, 6-10 yıl arası kalanlar yüzde 35'ine, 10 yıldan fazla kalanlar yüzde 60'ına hak kazanıyor.

İnsanlar kendileri birikim

yapmak yerine neden BES'i tercih etmeli?

Para biriktirmek, hayatlarına yön vermek isteyen tüm bireyler tasarruflarını uzun yıllar en iyi şekilde yönetecek detaylı finansal bilgiye ve zamana sahip olamayabiliyor. Ayrıca finansal bilgi düzeyleri yeterli olsa bile bireysel olarak ayda 200-300 lira biriktirerek yapılabilecek yatırımlar oldukça kısıtlı. Bir de 25-30 yıllık bir üründen bahsediyoruz. Bunun için zaman ayırmak ve doğru planlama yapmak gerekiyor. BES'te her ay tasarruf ettiğiniz küçük tutarlar profesyonel portföy yöneticileri tarafından yönetiliyor. Son olarak yüzde 25'lik devlet katkısı bile tek başına yeterli bir sebep.

Faizsiz enstrüman isteyenlere yönelik BES var mıdır?

Sektörde faize duyarlı kesim için ilk emeklilik fonunu Garanti Emeklilik olarak müşterilerimize sunduk. Şu anda sektörde faizsiz enstrüman isteyenler için de çok sayıda fon var.

Türkiye'de BES yeterince anlaşıldı mı ?

Son iki yıldır eskiye kıyasla yüksek ilgi var. Ama yeterli mi dersiniz değil. Türkiye'de tasarruf oranlarının düşüklüğü, uzun vadeli yatırım alışkanlığının olmaması sistemin hızını kesen en önemli etkenler. Zaten 2013'teki köklü yasal değişikliklerin sebebi de bireysel emeklilik sayesinde yurtiçi tasarruf oranını artırmaktı. Genç nüfusun bu kadar yüksek olduğu bir ülkede 5 milyondan çok daha fazla bireysel emeklilik katılımcısı olabilir.

BES'in Türkiye için geleceğini nasıl görmektesiniz?

BES'in bireylerin tasarruf alışkanlıklarını geliştirmesi dolayısıyla ülke ekonomisinin kalkınması için uzun vadeli kaynak yaratılmasında önemli bir etkisi var. OECD verilerine göre Hollanda, İsviçre gibi ülkelerde emeklilik fonlarının GSYH'ye oranı yüzde 100'den yüksek. Bizde bu oran yüzde 5'in altında. Bu da gidecek çok yolumuz olduğunu gösteriyor.



Baymak CEO'su

Ender Çolak:

Baymak BES desteği ile bayilerimiz ve tesisatçılar üç kere kazanacak!

"Baymak siz değerli bayilerimiz ve tesisatçılar için Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, sizler adına bireysel emeklilik şirketlerinden birinde açılan gruba bağlı bireysel emeklilik hesaplarına katkı sağlıyor. Bayilerimiz ne kadar uzun süre Baymak ile kalırsa ileride emekli olduğunda bireysel emeklilik şirketinden alacağı birikim artıyor. Bu büyük fırsat ise Baymak yetkili bayilerinden alınıp, kuruluşu yapılan kombiler sayesinde yakalanacaktır. Örnek olarak Baymak eğer yoğunlaşmış kombi başına 75 TL katılımcı hesabına yatırılıyorsa, ayda 10 kombi taahhüdü yapan bir tesisatçının hesabına sadece 1 yılda Baymak tarafından 9.000 TL yatacağıdır. %25 devlet katkısı da dikkate alındığında katılımcıların hesaplarında sadece 1 yılda 11.250 TL birikiyor olacaktır. Bu paranın getirisi ise katılımcının tercih ettiği enstrümanın getirisine bağlı olacaktır. Tesisatçı dilerse, kendisi yanında eşi ya da 18 yaşından büyük çocukları adına da bireysel emeklilik hesabı açabilecek. Böylelikle bir taraftan yepyeni Hollanda ve Almanya teknoloji Baymak ve Brötje ürünlerini güvenle kullanılırken diğer taraftan da Baymak ailesinin geleceği garanti altına alınmış olacaktır. Böylece Baymaklılar; Baymak ürünü alıp kalitede kazanç sağlayarak, Baymak'ın yatırdığı katkı payı ve devletin verdiği %25 katkı payı ile tam 3 kere kazanç sağlayacak, hayata 3-0 önde başlayacaktır."

“

Baymak'ın
geçen yıl
görsel ve yazılı
basındaki
reklam

kampanyaları
çok etkili oldu.

Bu marka ile
21 yılım geçti.
Geçen yıllarla
kıyaslarsak
toplamında bile
bu hacimde bir
kampanyayla
karşılaş-
mamıştım.
Bu bağlamda
yeni yönetimi
kutlamak
isterim.

”



Yönetim Sorunlara Neşter Vurdu

SATIŞLARIMIZ

PATLADI

Baymak'ın yeni yönetim anlayışını en iyi hissedenlerden biri olduğunu söyleyen Bay-Kar Isıtma'nın 21 yıllık Baymaklı patronu Cihangir Karbukan, "Yeni yönetim sorunlarımıza neşter vurdu, satışlarımız patladı" diyor.

Cihangir Karbukan tam 21 yıl önce İstanbul Atatürk Havalimanı'nda operasyon memuru olarak çalışırken bir gazetede iş ilanına başvurdu. Kabul edildi ve bugün Antalya ve İzmir'e yayılmış, 2014 yılında 14 milyon lira ciro yapan bir şirketin patronu. Hedefi 2015'te bu ciroyu yüzde 15 artırmak. "Bunlar Baymak sayesinde oldu" diyor 46 yaşındaki genç işadamı. O gazete ilanı Baymak'a aitti ve bölge sorumlusu olarak girdiği Baymak'ta altı yıl satış müdürü olarak çalıştı. 2002'de Karbukan, Antalya'da "Bay-Kar Isıtma"yı kız kardeşiyle birlikte kurdu. Geçen yıl yaklaşık 4 bin 500 kombi alımı yapan Karbukan, sektördeki daralma beklentilerine karşın Baymak'ın geniş ürün gamıyla rakiplerden pazar payı alacağına kesin gözüyle bakıyor ve ekliyor: "Özellikle idee ile çok etkili olacağız. Bu yüzden 2015 yılı için 5 binin üzerinde kombi alımı yapmayı düşünüyoruz."

BDR Thermea satın alması sonrası yeni yönetimle birlikte bölgelerinde daha güçlü ve emin adımlarla ilerlediklerini dile getiren Karbukan, Baymak'taki değişimi en iyi hissedenlerden biri olduğunu söylüyor. "Bay-Kar olarak geçmiş yıllardan süregelen ve konsantrasyonumuzu ciddi anlamda etkileyen birtakım

problemlerimiz vardı. Bu problemler de bir türlü halledilemiyordu. Değişimin ardından yeni yönetim bu sorunların farkına hemen vardı ve hızlı bir şekilde sorunları ortadan kaldırmamızda yardımcı oldu. Problemlerimiz çözülürken satış adetlerimizde de inanılmaz bir patlama yaşandı" diyor.

Cihangir Karbukan, Bay-Kar'ın kuruluş hikayesini ve 2015 hedeflerini Baymaklife okurlarıyla paylaştı.

Bay-Kar'ın kuruluş hikayesini anlatır mısınız?

Şirketi 2002'de kurduk ama Baymak ile tanışmam 1994 yılına kadar uzanıyor. O dönem İstanbul Atatürk Havalimanı'nda operasyon memuru olarak çalışıyordum. 1994'te gazetede gördüğüm bir ilan üzerine iş başvurusunda bulundum ve bölge sorumlusu olarak işe başladım. İki yıl bölge sorumlusu olarak çalıştıktan sonra satış müdürlüğüne terfi ettim. 2002'ye kadar da bu görevdeydim. Ama o dönem artık fabrikadaki misyonumu tamamladığımı düşündüm. Üst yöneticilerimin de onayıyla kendi iş yerimi açtım. "Neden Antalya?" diye sorarsanız; o dönemlerde Antalya'da bir boşluk ve ihtiyaç olduğunun farkına varmıştım. Fabrikanın yani üst yöneticilerimin telkinleriyle de 2002'de Antalya bölgesine gelerek

kız kardeşim, mali müşavir Handan Karbukan ile Bay-Kar'ı kurduk. Kendisi o dönemde mali müşavirlik yapıyordu. Israrım üzerine Antalya'ya geldi ve şirket yönetimine katıldı.

İDEE ÜRÜNÜ ANTALYA BÖLGESİ'NİN YILDIZI OLDU

Baymak'taki yönetim anlayışında ve ana hissedarda yaşanan değişim işlerinize nasıl yansıdı?

Bir kere BDR Thermea ortaklığı sonrası yüksek teknolojiye yeni ürünlere kavuştuk. Şu anda satışını gerçekleştirdiğimiz ürünlerle daha öncekiler arasında çok büyük fark var. Artık çok yenilikçi ve teknolojik ürünler satıyoruz. Tabii yeni yönetim öncesinde özellikle müşteri memnuniyeti açısından sancılı bir dönem

geçirdik. Ancak yeni yönetimle ürün kalitemizdeki artış bu sıkıntıyı da alınan diğer önlemlerle birlikte hızlıca çözmemizi sağladı. Artık şu çok açık ki yeni Baymak ile hem bayiler hem de müşteriler daha mutlu ve memnun.

Hollanda teknolojiye yeni ürün gamı satışlarınızı ne ölçüde etkiledi?

Soruyu bir örnekle yanıtlamak gerekirse ürün gamımıza en son eklenen idee ve bu seriye ait kombi cihazlarımız inanılmaz teknolojiye sahip, Türkiye'de muadili yok. Antalya bölgesinde satılan kombilerin yüzde 55-60'ı bize ait.

Müşteriler şu anda özellikle idee ismini kullanarak bizden kombi talep ediyor. Kullananlar arasında da inanılmaz bir memnuniyet gözlemledik. Mağazamıza gelen müşteriler, idee'nin teknolojisini ve üzerindeki izolasyonu gördükten sonra zaten hemen farkı anlıyor ve "tamam, alacağım kombi bu" diyor.

Aynı zamanda yine Hollanda'dan transfer edilen cihazlardan biri olan Lectus yoğunluğumuz kazanlarımız büyük ilgi gördü. Daha önceki dönemlerde Baymak olarak fazla taleplere cevap veremiyorduk. Lectus'dan sonra satışlarımız inanılmaz derecede arttı. Şu anda Antalya pazarının yaklaşık yüzde 45 civarındaki kaskad sistemlerini biz satıyoruz.

GEÇEN YILKI REKLAM KAMPANYALARI ÇOK ETKİLİ OLDU

21 yıllık bir Baymaklı olarak yönetim anlayışında satın alma sonrası ne gibi değişimler gözlemlediniz?

Eski anlayışla, yeni yönetim anlayışı arasında hissedilir farklılıklar var. Bunu en iyi yaşayanlardan ve fark edenlerden biri de firmamız Bay-Kar'dır herhalde. Şöyle ki, firma olarak geçmiş yıllardan süregelen ve konsantrasyonumuzu ciddi anlamda etkileyen birtakım problemlerimiz vardı. Bu problemler de bir türlü halledilemiyordu. Yeni yönetim bu sorunların farkına hemen vardı ve hızlı bir şekilde sorunları ortadan kaldırmamızda yardımcı oldu. Problemlerimiz çözülürken satış adetlerimizde de inanılmaz bir patlama yaşandı.

2015'te yüzde 10'luk büyüme hedefi koyduk



2002'de Antalya bölgesine gelerek kız kardeşim, mali müşavir Handan Karbukan ile Bay-Kar'ı kurduk.

Geçen yıl sektörde bir küçülme yaşandı. Kimileri yaklaşık yüzde 25 ila 20 oranında bir daralmanın yaşandığını ileri sürdü, özellikle inşaat sektöründe... Fakat her şeye rağmen geçen yıl hedeflerimiz yakaladık. 2015'te de hedeflerimizin üzerine yüzde 10'luk bir büyümeyi eklemek istiyoruz. Geçen yıl yaklaşık 4 bin 500 kombi alımı gerçekleştirdik. Bu yıl 5 binin üzerinde alım yapmayı düşünüyoruz. Pazarın çok büyümeceğini düşünüyorum ancak Baymak'ın ürün gamına kazandırdığı son ürünlerle birlikte bir değişim yaşanacağını hissettiğim için yüzde 10 oranında

bir artışı öngörüyorum. idee kombi ile birlikte diğer firmalardan pazar payı kapma anlamında bir beklentimiz var.

Geçen yıl çok ısı pompası sattık. Özellikle ısı pompaları çok düşük bir enerjiyle çalışan ve büyük ölçüde tasarruf yaptıran cihazlar. Tabii ki geçen yıl kayda değer bir satış adedi yakalayınca "keşke daha önceki yıllarda ürün gamımızda yer alsaydı" diyoruz.



Bunun yanı sıra yeni yönetim anlayışında bizlerin fikirleri de dinleniyor. Ayrıca satışlarımızın artması için yönetim ekibi de elinden geleni yapıyor. 2015'te de bu çabalarını devam ettireceklerini düşünüyorum.

Baymak yönetimi, özellikle yüksek teknoloji ürünlerin fiyat, üretim ve pazarlama açısından gerekli çalışmalarını layıkıyla yapıyor. Geçen yıl içinde özellikle idee ile ilgili görsel ve yazılı kampanyalar çok etkili oldu. Bu markayla 21 yılını geçti. 2014'teki reklam kampanyalarını, geçen yıllarla kıyaslısak toplamında bile bu hacim yakalanmamıştır. Zaten bunun sonucu olarak ve bizi de şaşırtacak şekilde son kullanıcılar idee markasıyla hizmet talep eder hale geldi. Bu durum, sanıyorum reklam kampanyalarının ne kadar etkili olduğunu gösteriyor.

Bu değişimin tüketiciler üzerindeki etkisi nasıl oldu?

Tüketicilerimizden önce bizlerle çalışan bayilerimiz var. Bu firmalar, özellikle son yıllarda Baymak'ın ürettiği ürünlerle ilgili inanılmaz bir güven hissi yaşamaya başladı. Oluşan bu güven sayesinde firmalarımızda nihai tüketiciye ulaşmakta hiç zorluk yaşamadı ve olumlu tepkiler onların da motivasyonuna katkı sağladı. Öz eleştiri yapmak gerekirse önceki dönemde servis problemi yaşıyorduk. Tüketicilerimizin cihazlarında birtakım arızalar oluşunca bunun tamir ve bakım süreci çok uzun oluyordu. Ama

şu andaki müşteri memnuniyeti açısından yeni yönetimimiz, bu tür problemlere çok kısa zamanda müdahale ediyor. Dolayısıyla artık ilk amacımız tüketici memnuniyetinin geliştirilmesi, daha sonra satışın gerçekleşmesi...

OTEL VE TURİZM TESİSLERİNİ BAYMAKLA DONATIYORUZ

Bölgenizde yani Antalya'da nasıl bir pazar yapısı var?

Antalya, diğer bölgelerden çok büyük farklılıklar gösteriyor. Türkiye'de iç ve doğu bölgeleri çok fazla ısıtma ağırlıklı çalışır ama Antalya'da ısıtmanın yanında soğutma da çok önemli. Aynı zamanda bölgemizde birçok otel ve turizm tesisi var. Bu turizm tesisleri enerjiyi çok ucuz ve tasarruflu kullanmak zorunda. Bu yüzden onlara şu anda Baymak'ın tabii ki övünmekte haklı olduğu güneş kolektörlerini çok rahatlıkla satabiliyoruz. 2014'te ve ondan önceki yıl 4 bine yakın güneş kolektörü sattık. Aynı zamanda geçen yıl ürün gamımıza ısı pompalarının katılmasıyla birlikte 14 otele kaskad şeklinde ısı pompası takıldı. Bunlar tabii ki yenilenebilir ve düşük maliyetli olması bakımından otellere büyük bir kazanç olarak dönüyor. Önümüzdeki yıllarda bu tür ürünlerin satışlarının çok daha fazla artacağını düşünüyorum. Tabii bunun yanı sıra sıcak iklimde olduğumuz için özellikle klima satışlarımız çok iyi. 2014'te yaklaşık bin 700 klima sattık. Bu yıl Baymak'ın "inverter" cihazlarıyla birlikte zannediyorum talep çok daha artacak.

Cihangir Karbukan, Baymak'ın otellere yönelik pazarlamasında daha aktif olması amacıyla ekibindeki eleman sayılarını artırmayı planlıyor.

Özel bir Baymak takımı kuracağız

Bölgedeki pazarlama ve strateji planlarınızdan bahsedermisiniz?

Genel Müdürlükteki arkadaşlarımızın da büyük desteğiyle bölgede Baymak'ın daha da büyümesi için yoğun mesai harcıyoruz. Baymak'ın otellere yönelik pazarlamasında daha aktif olması amacıyla kendi bünyemizdeki eleman sayılarını artırmayı planlıyoruz. Özel bir takım kurma niyetimiz var. Ürünlerimizi müşterilerimizin kapısına kadar götürerek teslim etmek istiyoruz. Bu organizasyon tabii ki, hizmet açısından çalıştığımız firmalara büyük bir memnuniyet sağlayacak. Bunun yanı sıra kadro olarak genişleyeceğiz. Zaten yeni ürünlerimizle birlikte olumlu bir rüzgarı arkamıza alacağız.

Baymak'ta 'HADİSE' VAR

Her adımı olay... Yeni albümü "Tavsiye", Türkiye turnesi, O Ses Türkiye'deki jüri üyeliği ve art arda çektiği reklam filmleri...
Hadise gündemden düşmüyor.

Kafkas kökenli Sivaslı gurbetçi bir ailenin kızı... Belçika'nın küçük bir kasabasında doğdu... Henüz 30 yaşında... Ama uzun yıllardır tüm Türkiye başarıları ile onu ezbere biliyor. Hadise, Türk müzik piyasasının keşfetmediği ama transfer etmeyi başardığı en önemli genç yeteneklerden biri. Müzikleri kuşkusuz genç nesil tarafından dinleniyor ama son dönemin şarkıcı kirliliği içinde onu, Avrupalı güçlü altyapısı sayesinde rahatlıkla ayırt edebiliyorsunuz. "O Ses Türkiye"nin değişmez jürisi, bugünlerde 2014'ün son günlerinde çıkardığı albümü "Tavsiye" ile gündemde. Çıkış şarkısı "Prenses" in izlenme sayısının 100 milyona yaklaştığı ifade ediliyor. Ama o mütevazılığı koruyor. Sahneden indikten sonra bir ev kızına dönüşüyor; terlikleriyle misafirlere çay ikram ediyor ve hayatının her aşamasında olduğu gibi yine çok çalışıyor. Bilmediğiniz Hadise Açıkgoz, Baymaklife'a tüm içtenliğiyle kendini anlattı.

Yeni albümünüzü sevenleriniz üç yıl bekledi. Nasıl bir albüm oldu?

En son, 2011'de, "Aşk Kaç Beden" giyer albümünü çıkarmıştım. Tavsiye, evet uzun sürdü ama doğru şarkı bulmak çok önemli. Elime birkaç güzel şarkı geçiyordu ama iki

- üç yeni şarkının yanına eskilerden remiksler koyup insanların önüne "yeni albüm çıkardım" diye çıkmak istemedim. Dolayısıyla Tavsiye çok güçlü şarkılarla dolu bir albüm oldu.

Şarkılarımda "beni terk ettin", "şimdi çok üzgünüm", "depresyondayım" gibi şarkılar olmaz. Hissetsem bile öyle bir şey okumak istemem. Eski aşkı anlatan şarkıları severim ama genç bir kadın olarak "isyanlardayım" diye şarkılar söylemek istemiyorum. Albümdeki "Prenses" şarkısı özellikle bana yazılan bir şarkı. Gökhan Şahin yazdı sözlerini Emrah Karaduman ile birlikte. Kadını güçlü gösteren bir şarkı istedik, onlar da "Prenses"i yaptı. Yani sipariş üzerine yapılmış bir şarkı... Tüm bunlara ek olarak Tavsiye, benim için çok yeni bir tecrübe oldu çünkü albümü ablamla birlikte yaptım.

Türkiye'de biraz önce bahsettiğiniz tarzda şarkılar çok yapılıyor ve çok dinleniyor. Siz dinliyor musunuz?

Biz Türk halkı olarak ajitasyonu severiz. Kendi evimde müzik açıp ağladığım oluyor ama ben söylemek istemiyorum.

O Ses Türkiye'de dördüncü sezonunuz. Bu kadar uzun kalmayı siz mi tercih ettiniz?



Tavsiye
albümünün
çıkış şarkısı
"Prenses" in
klibi, Youtube'da
20 milyon kez
izlendi. Hadise,
"Bu şarkı bana
özel yazıldı"
diyor.

Hayatının en güzel günlerini yaşadığını söyleyen Hadise, "Mutsuzum dersem, Allah bana kızar ve elimdekileri alır. Çok minik şeylerle çok mutlu olurum. Kalbim huzurlu değilse, dünyanın en pahalı otelinde kalmak beni mutlu etmez" diyor.



Dünyada dört sezon üst üste kalan jüri yok. Rekör kırdım. Bu sezon başında Acun'a "Bir yıl ara versem, bu yıl olmasam" diye sordum ama "Kesinlikle olmalısın" dedi. Ben de onun televizyoncu hissiyatına güvenerek devam ettim.

Diğer jüri üyelerini birer cümleyle anlatmanızı istesek...

Gökhan, deli dolu büyümüş bir bebek gibi... Mazhar ve Özkan Ağabey, zaman zaman korktuğum, o da saygımdan dolayı ama hayranlıkla izlediğim iki dev. Ebru, çok samimi sevdiğim bir arkadaşım. Sesine de bayılıyorum.

Sürekli güler yüzlü ve pozitifsiniz. Bu enerjiniz nereden geliyor?

Ben de bilmiyorum. Ev çok önemli aslında. Camlı ve çok ferah bir evim var. İki-üç yıl önce evimi otel gibi kullanıyordum. Emek harcamıyordum. Şu anda bambaşka bir moddayım. Huzuru etrafımda bulmayı öğrendim. Ayrıca güne sporla başlamak da enerjimi yükseltiyor. Güzel bir mekanda kahve içmek beni mutlu eder. Çok minik şeylerle çok mutlu olabilen bir insanım. Öyle çok fazla lüksü de aramam. Benim için lüks kalpte. Kalbim huzurlu değilse, dünyanın en pahalı otelinde kalmak beni mutlu etmez.

Aileniz hep yanınızda oldu. Sahne dışında aileniz ile birlikte neler yaparsınız?

Sahneden indikten sonra ev kızıyım. Annemin misafirleri gelince çay ikram ediyorum. En çok onların tepkileri beni şaşırtıyor. Hadise'yi annesinin evinde,

ayağında terliklerle elinde çay tepsiyle görmek şaşırtıyor. Sadece terlikle bile görünce "neden topuklu giymedin" diyorlar. Sahneden indikten sonra annemin kuzusuyum. Ailemi çok seviyorum. Zaten menajerim ablam Hülya, tarzımı, kıyafetlerimi (styling) kardeşim Derya yapıyor. Kardeşlerimle çalışmamın ilk nedeni; bundan önce çalıştığım menajerlerle çok kötü şeyler yaşamış olmam. Para kaybı oldu, davalar oldu. Güvensizlik yaşadım. Zaten dünyaya bakarsanız, bütün büyük sanatçıların etrafında aileleri vardır. Örneğin Usher'in menajeri annesi...

Şu dönemde kendinizi nasıl hissediyorsunuz?

Güzel hissediyorum. Şükürler olsun hayatımda her şey yolunda. Zaten "mutsuzum" dersem Allah bana kızar. Elimden birkaç şeyi alır diye korkuyorum. O yüzden mutsuz olmak için hiçbir nedenim yok. Şükrediyorum ve yaptığım işin tadını çıkarıyorum. Çok emek harcıyorum. Bazen insanlar, "oh ne güzel, reklamını da çekiyor, turnesini de yapıyor" diyebilir. Ama bu teklifleri oturup beklemiyorum. Turneye başlamadan önce gidip beş hafta tatil yapmıyorum. O turneden önce iki-üç ay deli gibi çalıştım. Açıkçası eşek gibi çalışmak gerekiyor.

Yorulmuyor musunuz?

Hep savaşıyor, çalışan bir insandım. Mesela okula giderken bile masraflarımı, okul harcımı kendim ödüyordum. Annemle babamın durumu çok da iyi

“

Ailem fakir değildi ama paramı kendim kazanmak zorundaydım bir şekilde. Okul masraflarımı kendim karşıladım. Bunun için hafta sonları bir mağazada çalışıyordum. Hep çalıştım, bulduğum yere deli gibi çalışarak geldim.

”



Hadise Kimdir?

1985 doğumlu Hadise Açıkgöz, Belçika'da Sivaslı bir ailenin kızı olarak doğdu. 2003'te Belçika'daki "Idool 2003" yarışmasına katıldı, birinci olamamasına rağmen albüm teklifi almasının üzerine albüm hazırlıklarına başladı. 2005'te yayımlanan ilk stüdyo albümü Sweat'te yer alan "Stir Me Up" şarkısıyla Belçika'da ve Türkiye'de tanındı. Türk basınının kendisiyle ilgilenmesinden sonra kariyerini Türkiye'ye taşıdı. 2008'de ikinci stüdyo albümü Hadise'yi yayımladı. İngilizce ve Türkçe şarkılardan oluşan albümde yer alan "Deli Oğlan" şarkısı Türkiye'de hit oldu. Sonraki yıl, 2009 Eurovision Şarkı Yarışması'nda Türkiye'yi "Düm Tek Tek" isimli şarkıyla temsil ederek dördüncü oldu. Aynı yıl "Fast Life" ve "Kahraman" albümlerini çıkardı. Kahraman'ın çıkış şarkısı "Evlenmeliyiz" ile tekrar listelerde yer aldı. 2011'de beşinci stüdyo albümü "Aşk Kaç Beden Giyer?"i yayımladı. Albümdeki "Superman", "Aşk Kaç Beden Giyer?" ve "Mesajımı Almışır O" şarkılarına klip çekti. 2014'te "Tavsiye" albümü çıktı. Christina Aguilera, Brandy Norwood ve Beyoncé'den ilham aldığını ifade eden Hadise, 2011'den bu yana yayımlanan "O Ses Türkiye" yarışmasında jüri üyeliği yapıyor. "Altın Kelebek" ile TMF de (üç kez) dahil olmak üzere çok sayıda ödül kazandı.

değildi. Yok, nedir çok iyi biliyorum. Fakir değildik ama paramı kendim kazanmak zorundaydım bir şekilde. Kitaplarımı kendim alıyordum. Bunun için hafta sonları bir mağazada çalışıyordum. Ben hep çalıştım, bulunduğum yere deli gibi çalışarak geldim.

Bulunduğunuz yeri korumak için neler yapıyorsunuz?

"Başardım, konserlerimi veriyorum, reklamlarımı çekiyorum, çok rahatım" diyemiyorum. Öyle bir şey yok. Çünkü her an imajınız zedelenebilir. Markalar imajınıza bakıyor. Markalar, Hadise en çok izlenen programlardan birinde jüri üyesi diye beni seçmiyor. Bu yaz çıktığım turne benim için önemliydi. O Ses'teyim diye değil, sahne performansım ve müziğimden dolayı istediler. Bunlar çok düşündüğüm ve çok emek harcadığım konular.

İlk olarak Beyaz Show'a çıktığınızda tanıdık sizi. O günlerde bugününlerin hayalini kuruyor muydunuz?

Kuruyordum. "Olacak" demiyordum ama "Allah'ım ne olur" diyordum. O dönemde en büyük hayalim Türkiye'de bir turne yapmaktı. Ve onu bu yaz yaşadım.

Şimdi hayalinizde ne var?

İnsanların beni, nasılsam öyle bilmelerinden çok mutlu oluyorum. Geçenlerde bir alışveriş merkezinden çıkıyorum, yaşlı bir çift yanıma geldi ve 'Hadiseciğim, seni nasıl

severek izliyoruz" dediler. Ağlayacaktım neredeyse. Bayağı yaşlılar, yavaş yürüyorlardı. "7'den 70'e dedikleri işte bu" dedim. Hiç ödül almayayım, bu sevgi devam etsin. Paranın, ödülün hiçbir önemi yok insanlar sizi sevmiyorsa...

Yatırımınızı neye yapıyorsunuz. Çok para harcar mısınız?

Hayatım boyunca deli gibi para harcayan bir insan olmadım. Çok ilginç. Çanta çok severim ama abartmam yoktur. Maddi durumum beni bu konuda hiç etkilemedi. İşime yatırım yapmayı seviyorum. Bu beni mutlu ediyor çünkü geri dönüşünü alıyorum. Bu albümü ablamla birlikte yaptım ve benim emeğim var. Bu bence büyük bir başarı. Hep hayalimde böyle bir şey vardı. Gerçekten hiç kolay bir şey değil, bunu söylemeliyim. Kazandığım parayla etrafımdaki insanlara sahip çıkabilmek beni her şeyden çok mutlu ediyor, yarıdımsever bir insanım.

Kendinizi rakip görüyor musunuz?

Kimseye "rakibim" diye bakmıyorum. Sanata müziğe öyle bakan bir insan değilim. Benim gibi dans eden, sahneye çıkan, şov yapan çok sanatçı var. Olsun da... Bence herkesin kendine göre bir tarzı var. Kendi tarzımın olduğunu hissediyorum. Kiminle rakip olabilirim, kiminle yarışabilirim durumuna sokmuyorum kendimi. Zedelemek istemem kendimi, beynim yorulur.



TURUNCUNUN GÖRKEMİ

Büyük turnuvaların en heyecanlı rengidir Turuncu... Hollanda futbolu, turuncuyla simgeleşen bir başarı, kalite, verimlilik, istikrar ve yenilikçilik öyküsü olarak dünya futboluna damgasını vurdu.



Futbol, diğer birçok ülkede olduğu gibi Hollanda'da en ünlü spor. Ülkedeki mazisi 19'uncu yüzyıla uzanıyor. Pim Mulier adlı bir çocuk tarafından Hollanda'ya getiriliyor. Mulier henüz 14 yaşındayken "Koninklijke HFC" adlı ilk futbol kulübünü kuruyor. Sonraki 30 yıl boyunca futbol ülkede popülerleşmeye başlıyor ve 1890'ların sonu, 1900'lerin başında birçok yeni kulüp kuruluyor. 1888'de kurulan Sparta Rotterdam, 1900'de AFC Ajax, 1908'de Feyenoord ve 1913'te PSV Eindhoven kulüpleri sahalarda boy göstermeye

başlıyor. Kraliyet Hollanda Futbol Federasyonu'nun (KNVB) kuruluşu ise 8 Aralık 1889'a dayanır ve 1904'te FIFA'nın kurucu üyelerinden olan Fransa, Belçika, Danimarka, İspanya, İsveç ve İsviçre'nin arasında yerini alıyor. Ülkede profesyonel futbolun gelişmesi ise 1954'te Hollanda Profesyonel Futbol Birliği'nin kurulmasına dayanıyor. KNVB uzun yıllar profesyonel futbolun oynanmasına karşı çıksa da, üzerindeki baskılar sonucu NBVB ile birleşerek ülkenin ilk profesyonel ligi



Geçen yaz Dünya Kupası'nı kıl payı kaçıran Portakallar, 2016 Avrupa Şampiyonası'nda Türkiye ile A Grubu'nda mücadele ediyor. Ancak gruptaki performansı ile tıpkı Türkiye gibi hayal kırıklığı yaşıyor.

kuruluyor. İlk profesyonel karşılaşma da 1954'te AZ Alkmaar ile VVV-Venlo arasında yapılıyor. Bu, Avrupa futbolunun devi Portakalların (Oranje) futbolla tanışmasının kısa hikayesi...

NEDEN PORTAKALLAR DENİYOR?

Bugün Hollanda, Avrupa'nın en güçlü milli takımları arasında yer alıyor. 1988'de Avrupa Futbol Şampiyonası'nı kazanan takımın lakabı herkesin bildiği üzere Portakallar. Ülkede portakal çok yetişiyor diye değil, Kraliyet Ailesi'nin soyadı "ORANJE" olduğu için turuncu rengi milli takıma yerleşiyor. Oranje-turuncular ya da portakallar... Portakallar, ilk maçını 1905'te oynamasına rağmen, final oynadığı 1974 FIFA Dünya Kupası'na kadar sadece 1934 ve 1938'deki dünya kupalarına katılabilmiş, bunlarda da daha ilk maçlarda sırasıyla İsviçre ve Çekoslovakya'ya yenilerek elenmişti. 1960'ta ilk kez düzenlenmeye başlayan Avrupa Futbol Şampiyonası'nda da ilk olarak 1976 boy gösterdi.

ÜÇ DÜNYA KUPASI FİNALİ KAYBETTİ

1988'de Avrupa Şampiyonası'nı kazanan Portakallar, 1974, 1978 ve 2010 yıllarındaki Dünya Kupası'nda ise finalde kaybett. Batı Almanya'ya

kaybedilen 1974 Finali ve Arjantin'e kaybedilen 1978 Finali'nden sonra 2010'da üçüncü kez çıktığı finali uzatmalarının 116'ncı dakikasında yediği golle kaybederek bu alanda ayrı bir rekora imza attılar. 2014 Dünya Kupası'nda ise yarı finalde Arjantin'e penaltı atışlarıyla elenip üçüncü tamamladılar (Hollanda, Euro 1976 turnuvasında da üçüncü olmuştu).

Aslında Hollanda, 1988'de Avrupa Futbol Şampiyonası finalinde SSCB'yi 2-0'la geçerek kupayı kazandıktan sonra uzun süreli bir düşüşe geçti. Büyük turnuvalara katılmaya devam etse de, final yüzü göremeyen Portakallar, Belçika ile birlikte ev sahipliğini yaptığı 2000 Avrupa Futbol Şampiyonası'nda da yarı finalde İtalyanlar'a penaltılarda kaybetti.

HOLLANDA- TÜRKİYE MAÇI 28 MART 2015'TE

Takımın forma sponsoru Nike ile 1997'de başlayan ve 2018'e kadar sürecek olan uzun soluklu bir anlaşması bulunan Portakallar, 2016 Avrupa Şampiyonası'nda Türk Milli Takımı ile birlikte A Grubu'nda mücadele ediyor. Ancak geçen yaz Brezilya'da düzenlenen Dünya Kupası'nı kıl payı



Arjen Robben

“

1988'de Avrupa Şampiyonası'nı kazanan Portakallar, 1974, 1978 ve 2010 yıllarındaki Dünya Kupası'nda ise finalde kaybederek bu alanda ulaşılması güç bir rekora da imza attılar.

”

Geçen yaz oynanan Dünya Kupası sonrası milli takımı bırakan Fenerbahçeli Kuyt, turuncu forma ile çıktığı 106 maçta 24 gol attı.



Dirk Kuyt



En değerli oyuncusu Van Persie

Oyuncu	Mevkii	Değeri (Milyon Euro)
Jasper Cillessen	Kaleci	7,75
Gregory van der Wiel	Defans	8,75
Stefan de Vrij	Defans	11
Jeffrey Bruma	Defans	4
Jetro Willems	Defans	7,75
Arjen Robben	Ortasaha	32
Daley Blind	Ortasaha	5,5
Ibrahim Afellay	Ortasaha	3
Wesley Sneijder	Ortasaha	17
Robin van Persie	Forvet	36
Klaas-Jan Huntelaar	Forvet	12
Toplam		141,75

kaçıran Portakallar, tıpkı Türk Milli Takımı gibi grupta hayal kırıklığı yaşıyor. 28 Mart 2015'te kendi sahasında Türkiye'yi ağırlayacak olan Portakallar grupta oynanan dört maç sonunda altı puan ile Çek Cumhuriyeti ve İzlanda'nın ardından üçüncü sırada yer alıyor. Teknik direktörlük koltuğunda Türk Milli Takımı'nın ve Fenerbahçe'nin eski hocası Guus Hiddink'in oturduğu Hollanda Milli Takımı'nın yardımcı hocalığını ise Danny Blind ve Ruud van Nistelrooy yapıyor.

TURUNCU FORMAYI EN ÇOK VAN DER SAR GİYDİ

Hollanda Milli Takımı'nın formasını en çok giyen futbolcu ise dünyanın gelmiş geçmiş en iyi kalecilerinden biri olan Edwin van der Sar. Futbol hayatına Ajax'ta başlayan 1.97 cm'lik başarılı file bekçisinin kariyeri, Ajax, Juventus, Fulham ve Manchester United'da kazandığı şampiyonluklar ve kupalarla dolu. Kariyerinde toplam 605 maç oynayan Van der Sar, Portakal renkli

formayı ise 130 defa giyme başarısını gösterdi. Listede ikinci sırada ise 2003-2004 sezonunda Galatasaray forması giyen Frank de Boer yer alıyor. Kariyeri boyunca 112 kez milli formayı giyen De Boer, turuncu forma ile 13 gol attı. De Boer'i 109'ar maçla futbol hayatı devam eden iki efsane izliyor. Bunlardan ilki Rafael Van der Vaart -109 maçta 25 gol attı. 109 kez milli formayı giyen diğer isim ise Galatasaray'ın yıldız futbolcusu Wesley Sneijder. Sneijder'in milli forma ile attığı gol sayısı ise 27. En fazla milli olan altıncı futbolcu ise Fenerbahçe'nin yıldız futbolcusu Dirk Kuyt. Geçen yaz oynanan Dünya Kupası sonrası milli takımı bıraktığını açıklayan Kuyt, turuncu forma ile çıktığı 106 maçta 24 gol attı.



Robin van Persie



EN GOLCÜ PORTAKAL AÇIK ARA PERSİE

Hollanda Milli Takım tarihinin en golcü oyuncusu ise kariyerini Premier Lig ekibi Manchester United takımında sürdürmekte olan Robin Van Persie. Turuncu forma ile toplam 93 kez maça çıkan Persie, 93 maçta attığı 48 gol ile en golcü Portakal olarak göze çarpıyor. 31 yaşındaki golcü futbolcu maç başına 0,52 gol ortalaması ile oynuyor. Robin Van Persie'yi 80 maçta attığı 38 gol ile Hollanda futbol tarihinin en önemli golcülerinden biri olan Patrick Kluivert ve 68 maçta 38 gol atan Klaas-Jan Huntelaar izliyor. Listenin üçüncü sırasında ise bir Hollanda ve Arsenal efsanesi Dennis Bergkamp yer alıyor. Kariyeri boyunca 79 kez turuncu formayı giyen "Buz Adam" lakaplı Bergkamp, milli forma altında 37 gole imza atarken onu, 38 maça 35 gol ile Faa Wilkes izledi.

İLK 11'İNİN DEĞERİ 142 MİLYON EURO

Hollanda Milli Takımı'nın kadrosu parasal anlamda da Avrupa'nın en değerli takımları arasında yer alıyor. Son çıktığı Letonya

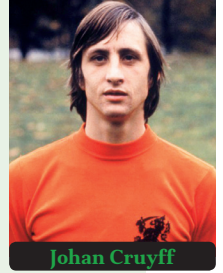
maçında ilk 11'de oynayan futbolcuların değeri 142 milyon euro olan Turuncular'ın en değerli ise 36 milyon euro ile takımın golcüsü Robin van Persie. Golcü futbolcu kulübü Manchester United'dan da yıllık 12,2 milyon sterlin (16,3 milyon euro) maaş alıyor. Turuncuların en değerli ikinci oyuncu ise 32 milyon Euro ile Bayern Münih'in yıldızı Arjen Robben. Dünyanın en iyi forvet arkası futbolcuları arasında gösterilen yıldız futbolcu, kulübü Bayern'den yıllık 7 milyon euro kazanıyor. Bu iki yıldız 17 milyon euro'luk değeri ile Wesley Sneijder ve 12 milyon euro'luk değeri ile Klaas-Jan Huntelaar izliyor.



Wesley Sneijder

Dünya Futboluna Şekil Veren Adam

Hollanda Milli Takımı deyince hiç kuşkusuz "Sarı fare" lakaplı Johan Cruyff'a ayrı bir sayfa açmak gerekir. Hollanda futbolunun yetiştirdiği en büyük efsane olan Cruyff gerek futbolculuk gerekse teknik direktörlük kariyerinde büyük başarılarla imza atmış, bir ekol yaratmayı başarmış bir futbol adamı. Tam ismi "Johannes Hendrick Cruyff" olan büyük efsane, futbol yaşamı boyunca başarıdan başarıya koştu. 1966 ve 1978 arasında milli takımda 48 maça çıkan ve 33 gol atan Sarı Fare, bir santrafor olmamasına rağmen attığı bu gollerle Hollanda milli takımına en başarılı dönemini yaşattı. "Total Futbol" anlayışı onun üzerine kuruldu. Ajax'ı dünya sahnesine çıkaranlardan oldu, Barcelona'yı yeniden şekillendirdi. Bir Roma İmparatorluğu'nu yıkmadığı kaldı adeta! Hayat hikayesi ise bir o kadar zordur Sarı Fare'nin. 1947 doğumlu olan Johan, 10'uncu yaş gününde babası tarafından Ajax altyapısına yazdırılmıştı. Sürati ve yeteneklerini muazzam bulan birçok yetenek avcısı ufak yaşta peşine düşmüştü. Ama o, Ajax altyapısında kalarak doğru kararı verdi. 12 yaşındayken babasını kaybettiğinde, annesi kulüpte gündelikçi olarak çalışmak zorunda kaldı. Johan da daha sonra üvey babası olacak olan Henk Amca ile sahanın bakımıyla ilgileniyordu zaman zaman. "Soyunma odaları benim için hala kutsal yerlerdir" diyor o yüzden Cruyff... Cruyff genç yaşlarda Ajax altyapısından yetişip A takıma çıkar. 1973 yılında ise FC Barcelona takımına transfer olur. Üç kez Avrupa'da "Yılın Futbolcusu" ödülünü alan üç futbolcudan ilkidir (Marco Van Basten, Michel Platini bu ödülü üç kez alan diğer isimler. "Cruyff Dönüşü" adı verilen harekete adını veren futbolcu, teknik direktörlük kariyerinde de özellikle 1988-1996 yılları arasında çalıştığı Barcelona'da büyük başarılarla imza attı.



Johan Cruyff



MERHABA

Baymak, kendi değişim ve gelişim süreci içinde sadece, “üretim/satış ve satış sonrası hizmetlerle” sınırlı bir çerçeveden dünyaya bakmıyor. Sınai ve ticari faaliyetlerinde çevreye ve insanlara saygılı bir tutum içinde olmaya özen gösteriyor. İnsan odaklı bir bakış açısı ise aynı zamanda evrensel değerlere, etik kurallara ve hukuka saygılı olmayı da zorunlu kılıyor. Baymaklife, bu misyonu bir adım ileriye taşıyabilmek üzere artık her sayıda hukuk köşesine yer verecek. Hukuk Köşesi’ni siz okurlarımızla birlikte hazırlayacağız. Baymak Hukuk Müşavirleri sizlerden gelen her türlü hukuki sorularınızı olabildiğince yanıtlayacak ve hukuki sorunlarınızın çözümünde sizlere destek olmaya çalışacak. Hukuk köşesinde aynı zamanda, güncel hukuk sorunları hakkında makale ve görüşler, önemli mevzuat değişiklikleri, örnek Yargıtay Kararları da yer alacak.

Konut ve İşyeri Sözleşmelerinde Yeni Dönem



Borçlar Kanunu’ndaki yeni hükümlerden biri bizi çok ilgilendiriyor. Yeni düzenlemeye göre artık mal sahipleri 10 yılı geçmiş kira kontratlarını, herhangi bir neden göstermeksizin sadece kiracıya yapılacak yazılı bildirim yoluyla sona erdirilebilecek. Peki kanun nasıl işleyecek?



ilindiği gibi Türk Borçlar Kanunu (TBK) 2012’de yürürlüğe girdi. Bu tarihten itibaren de konut ve çatılı işyerleri kira sözleşmeleri artık Türk Borçlar Kanunu’nda yer alan hükümlere göre düzenleniyor. TBK’nın 347 ila 356. maddeleri arasında ise konut ve işyeri kiralarda sözleşmenin sona ermesine ilişkin hükümlerin düzenlemeleri yer alıyor. Kanunda yapılan düzenlemeyle getirilen en önemli değişikliklerin başında ise herhangi bir neden göstermek zorunda kalmaksızın, sözleşmenin kiracıya yapılacak yazılı bildirim yoluyla sona erdirilebilmesi geliyor.

Zira TBK m.347/1’in son cümlesine göre de mülk sahipleri, 10 yıllık kira uzama sürelerinin sonunda hiçbir haklı sebep göstermek zorunda olmadan kira sözleşmesine son verebiliyor. Uygulamada, mülk sahibinin oldukça lehine olan bu düzenlemenin gerekçesi, aradan uzun yıllar geçmesine rağmen mülk sahibinin, taşınmazı tahliye etmek için geçerli ve haklı bir neden bulunmadıkça kira sözleşmelerini sona erdirememesinin yarattığı huzursuzluk olarak gösteriliyor. Yapılan düzenleme ile artık mülk sahibi herhangi bir haklı ve doğru sebebe ihtiyaç duymadan ve tazminat borcu altına girmeden, maddedeki koşullar gerçekleştiği takdirde, tek taraflı bir bildirimle sözleşmeye son verebilecek ve kira sözleşmesini sona erdirerek taşınmazı tahliye ederek dilerse kendisi kullanacak, dilerse yeni bir kiracıyla sözleşme yapabilecek.

FESİH BİLDİRİMİ UZAMA YILI BİTİMİNDEN EN AZ ÜÇ AY ÖNCE YAPILMALI

TBK m. 347 ile getirilen yenilik, kira sözleşmelerinde 10 yıllık uzama süresi sonunda kiraya verenin, bu süreyi izleyen her uzama yılının bitiminden en az üç ay önce bildirimde bulunmak koşuluyla, herhangi bir sebep göstermeksizin sözleşmeye son verebilecek olması. Bilindiği üzere eskiden, kiraya verenin kira sözleşmesini feshedebilmesi için kanunda sayılan ve feshi haklı kılacak nitelikte durumların varlığının ileri sürülmesi ve ispatlanması gerekliydi. Bu noktada, 10 yılı geçen kira sürelerinde kiraya verenin bu fesih bildirimini yazılı olarak ve her uzama yılının bitiminden en az üç ay önce yapması gerektiğini tekrar hatırlatmakta fayda var.

Biz size hep sıcak davrandık!



3 YIL GARANTİ



BACA TIKANMASINA
KARŞI
EMNİYET SİSTEMİ



35/60 °C
SICAK SU
ARALIĞI



YÜKSEK KONFORLU
SICAK SU İMKANI



11 LİTRE/DAKİKA
SICAK SU
KAPASİTESİ

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

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

www.baymak.com.tr
444 0 235

 **baymak**
BOR THERMEA GROUP

Baymak ile
SIFIRDAN
ZİRVEYE

Serkan Kalkan 25 metrekairelik bir dükkandan Adana'nın ısıtma sistemleri alanındaki en büyük şirketini inşa etti. Baymak'ın "En Hızlı Çıkış Yapan" bayisi, şimdi "Baymak'ın yeni yönetiminin verdiği güvenle" daha büyük hedefler kovalıyor.



baymaklife
34
Mart - Nisan 2015

Kalkan Ticaret'in patronu Serkan Kalkan, yeni yönetimin gelmesiyle birlikte büyümeye yönelik 4,5 milyon liralık yatırım yaptığını söylüyor.

Serkan Kalkan gururla Antalya'daki "Büyük Buluşma"da aldıkları ödülü gösteriyor. 35 yıllık bir maziye sahip Kalkan Ticaret'in patronu aralık ayında "En Hızlı Çıkış Yapan Bayi" ödülünü sahnede BDR Thermea CEO'su Rob van Banning'in elinden aldı. Şirketi sadece bir yıl içinde yüzde 622 büyüyerek 6,5 milyon lira ciro yaptı. 40 yaşındaki Serkan Kalkan hafif kızgınlığını göstererek "Eski yönetimden o kadar yorulmuştuk ki yeni yönetim gelmeden önce neredeyse bayiliği bırakıyorduk" diyor ve ekliyor: "Ama yeni yönetimle birlikte güven geldi. Çünkü arkanızda bir güç olduğunuzu biliyorsunuz. Bu destek olmasa boşu boşuna mücadele ediyorsunuz, bir adım ileri gidemiyorsunuz. Güven ve destek olunca neler yapılabileceğinin iyi bir örneğiyiz."

Birkaç ay içinde 3,5 milyon liralık yatırım yaptıkları 6 bin metrekairelik yeni lojistik deposunu açmaya hazırlanan şirket şu anda altı kentte 25 alt bayiyle hizmet veriyor. Ve 2015'te 10 milyon lira ciro hedefliyor.

1992'de babasından işleri henüz 18 yaşındayken devralan Serkan Kalkan'ın 23 yılda, 25 metrekairelik bir dükkandan Adana'nın önemli esnaflarından birine dönüşen hikayesi gerçekten müthiş. "Bazen eve götürecek ekmek paramız bile olmuyordu" dediği ve dükkân kirasını ödemek için kolundaki künyesini sattığı günlerden geldiği bu noktayı "Samimiyete, dürüstlüğe ve işini sevmeye bağlıyor". Sabah 07:00'da iş başı yapıyor ancak akşam 21:00'de evine gidiyor. "En büyük hobim işimdir" diyecek kadar çalışmayı seven Serkan Kalkan, taahhüt grubu işleriyle birlikte şirketinin 15 milyon lira seviyesindeki cirosuna rağmen sahada bizzat işleri yönetiyor. Bir çalışanı, "Bakmayın bugün takım elbise giydiğine" diyor, "Adana'nın en iyisidir. Gerektiğinde, işçiler bir sorunu çözemediğinde tulumunu giyer bizzat gider kazanı sökmek dahi ne sorun varsa çözer."

Adana Doğalgaz ve Güneş Enerjisi Oda başkanı olan Serkan Kalkan, bundan sonraki stratejisini de büyümek üzerine kurguluyor. Ve bu büyümeyi kaldıracak

kurumsallaşma çalışmalarına ağırlık veriyor. "Yeni merkezimiz bize daha da ivme kazandıracak. Lojistik ve evrak işinin altyapısını kuruyoruz. Baymak'ı burada daha iyi temsil edebilmek için çalışıyoruz" diyor.

Serkan Kalkan, Baymaklife'a başarı hikayesini ve Baymak'taki büyük değişimi anlattı.

35 yıllık bir firmasınız. Baymak ile nasıl tanıştınız?

Baba mesleğimiz tesisatçılık. Babam Adana'da 1970'den beri bu işi yapan, tanınmış bir usta. Eski Adana olarak bilinen yerde 25 metrekairelik bir dükkânımız vardı. O dönem bu kadar çok esnaf yoktu, babamı Toros Hüseyin, Çeşmeci Hüseyin diye çağırırlardı. Ben de 10 yaşındayken babamın yanında başladım. İlkokulu bitirdikten sonra, ki zaten o kadar okudum, babamın yanından hiç ayrılmadım. 1992'de, 18 yaşında işi devraldım. Askerlik sonrası ağırlığı taahhüt işlerine verdim. Devlet dairelerine ihalelerine girmeye başladık. İlk büyük işimiz, 6'ncı Kolordu'nun kazan dairelerinin kurulumuydu. O dönem tabii kombi yok, Baymak'ın 19-25 BTK serilerini kuruyorduk. Bayi değildik, Baymak ürünlerini dönem bayisi üzerinden alıyorduk. Musluk, armatür grubu olduğu için ECA bayisiydik. Ama ısıtma tarafında ürün yelpazesi Baymak kadar geniş olmadığı için çoğunlukla Baymak kullanıyorduk. Tanışmamız böyle oldu.

Çok genç bir yaşta işleri devralmışsınız. Taahhüde girmek nasıl aklınıza geldi?

Biz sıfırdan gelmiş bir esnafız. İşlerin başına geçtiğimde bir atılım gerekiyordu. Askerden önce evlenmiştim, evler, dükkânlar kirada... İş bu şekilde gidemezdi. Ama alt tabaka bir mahalledeydi dükkânımız dolayısıyla büyüme imkanınız çok sınırlıydı, imkanlar yok denecek kadar azdı. Gün geliyordu, ekmek parası cebimizde olmuyordu. Devlet işlerini yapacak firma konusunda da piyasada boşluk vardı dolayısıyla devlet çıkış noktamız oldu. O günden bu yana Adana, Mersin, Tarsus, Osmaniye'de bildiğiniz tüm devlet kurumlarında mutlaka bir iş yapmışsınız. Tabii bu işte rüştümüzü ispat etmemiz

Baymak®



“

**Yeni yönetim
işin daha
düzgün ve
sistemli
gideceğini
ortaya koydu,
önümüzü
görmemizi
sağladı.
Bu hızlı
koşmamızın
temel nedeni
çünkü
güvendik
ve tüm
gücümüzle
işimize
sarıldık. İştah
geldi.**

”

Kalkan Ticaret'in Değerleri

Kalkan Ticaret'in büyümesindeki en önemli etkenlerden biri işi samimiyet merkezine oturtmayı başarması. Serkan Kalkan ve tüm yönetici ekibi, kendilerini bayileriyle birlikte "Bir Aile" olarak tanımlıyor. "Her bayimize bizim mağazamız" diye baktıklarını söyleyen Kalkan, "Öyle de hareket ediyoruz. Sadece bayilik verip bırakmıyoruz, tüm sorunlarıyla ilgileniyoruz. Kardeşimiz gibi ona yardım etmeye, büyütmeye çalışıyoruz. Küçük esnaf bu insanlar ve samimiyet ve güven bekliyorlar. Nasıl biz Baymak'tan güven alıyorsak aynıısını bayilerimize vermeye gayret ediyoruz, öyle davranıyoruz. Yukarıdan gördüğümüzü uyguluyoruz. Tüm bayilerimizle ailece görüşüyoruz, sosyal etkinliklerinde oluyoruz. Mal alıp mal satma şeklinde görmüyoruz onları..." diyor.

müşterilerin yeni işler vermesinin de yolu açtı. Bu sayede işler büyüdü, cirolar artmaya başladı. O dönem güneş paneli üretimi işine de girdik ama artık yapmıyoruz. 2000 yılının başında da Baymak bayisi olduk.

Neden Baymak'ı tercih ettiniz?

Standart bir bayi olarak başladık. Baymak'ı seçmemizin birkaç nedeni var. Ürün yelpazesi çok genişti, bilinir bir markaydı, bir de bölge satışı arkadaşın desteği çoktu. Tesisatçılıktan geldiğimiz

Kalkan Ticaret'in altı kente yayılmış operasyonunu dokuz kişilik bir ekip yönetiyor. Serkan Kalkan'ın üniversiteye hazırlanan oğlu Hüseyin Kalkan da (soldan ikinci) yeni yeni işlerle ilgilenmeye başlamış.

için piyasaya hakim değildik. Baymak bayisi olunca hemen 25 metrekairelik dükkanın yanında 500 metrekairelik üç katlı bir merkez açtık. Esas merkezimiz de hala orası aslında ama şehir yukarı doğru kayınca yeni yerleşim bölgesinde bir dükkana ihtiyaç doğdu ve 2004'te şimdiki 400 metrekairelik iki katlı bir showroom'a taşındık. Zaten buraya gelmemizin bir nedeni de Baymak bölge bayisi olmamızdı.

Tabii o dönem Adana'da doğalgaz yoktu...

Evet, kombi satmıyorduk zaten Adana'ya doğalgaz 2009'da geldi. O dönem daha çok devlet dairelerinde kullanılmak için kazanlar, mazotlu kat kaloriferleri gidiyordu. Doğalgaz gelince satış performansları arttı, tabii kentin gelişmesi de işleri büyüttü. Biz de yapımızı değiştirdik. Makine mühendisi bir arkadaşımız geldi, iki pazarlamacı eleman aldık. Bir sene önce Adana dışına açıldık, ilk olarak Osmaniye'ye gittik. Çünkü Adana'daki ihtiyacın aynısı bu bölgemizde de vardı. İlk başta hizmete kendimiz gidiyorduk sonra bayilik vermeye başladık. Şu anda Adana, Mersin, Osmaniye, Hatay, İskenderun, Tarsus'ta 25 bayimiz var ve bu sayıyı artırmak istiyoruz.

Taahhüt işleriniz devam ediyor mu?

Evet, taahhüt kanalı devam ediyor. Zaten operasyonumuzu Baymak ve İhale Grubu olarak ikiye ayırdık. Ciromuzun bugün yüzde 60-70'i devlet ve özel sektöre yaptığımız taahhüt işlerinden gelir. Tesisat ve kurulumu yapan 15 kişilik bir ekibimiz var. Son dönemde büyük işler aldık. Örneğin Adana'nın en prestijli konut projelerinden 130 daireli Mon Evler'in 1,1 milyon liralık komple mekanik tesisat işini yapıyoruz, keza Osmaniye Doğa Koleji'nin de...

Çoğu ana bayi tesisatı bırakıp satış ve pazarlamaya ağırlık verdi. Siz neden devam ettiniz?

Taahhüt ve satış birbirini destekleyen iki iş alanı. İşlerimizin tamamında yüzde 100 Baymak ürünleri kullanıyoruz. Kalkan Ticaret'in stratejisini buna göre çizdik. Üstelik kökenimiz tesisatçılık ve oturmuş bir müşteri portföyümüz var. Talep de var dolayısıyla bırakma ihtimalimiz sıfır...

BDR Thermea satın alması sonrası Baymak'ta yaşanan değişimi nasıl yorumluyorsunuz?

Hemen söyleyeyim herşey yüzde 100 değişti. Açık söylüyorum eskiden Baymak'a karamsar bakıyorduk, tek başlık vardı

her şeyden önce. Diğer taraftan spot ve servis ile ilgili sıkıntılarımız vardı. Ürünün arkasında durulmuyordu ama özellikle fiyat istikrarsızlığı vardı. Ayrıca eskiden tek başlık olduğu için kurumsal bir yaklaşım yoktu, önümüzü göremiyorduk. Bayinin dertlerine ve sıkıntılarına yeteri kadar önem verilmiyordu. O kadar yorulmuştuk ki bu durumdan yeni yönetim gelmeden önce neredeyse bayiliği bırakıyorduk, o kadar kötüydü yaklaşım. Ama yeni yönetimle beraber her şey değişti. Bu sene “En Hızlı Çıkış Yapan Bayi” ödülünü aldık Antalya’daki “Büyük Buluşma”da... 2013’te ciromuz 900 bin liraydı, 2014’te 6,5 milyon liraya ulaştı. Bu seneki hedefimiz 10 milyon lira...

Gerçekten inanılmaz bir büyüme, yüzde 622... Bu nasıl oldu?

Yeni yönetim gelince bizi ziyaret etti. Baymak Genel Müdürü Ender Çolak sorunlarımızın ortadan kalkacağını ve bize destek olacaklarının sözünü verdi. Ürün Grup Müdürü Halil Özdemir ve Bayi Kanalı Satış Müdürü Çetin Ünal gelip birebir ilgilendiler, sorunlarımızı çözdüler. Biz bunu görünce, bu güveni alınca yola devam etmeye karar verdik ve büyümek için elimizden gelen her şeyi yapacağımızı taahhüt ettik. Yeni yönetim için daha düzenli ve sistemli gideceğini ortaya koydu, önümüzü görmemizi sağladı. Bu hızlı koşturmanın temel nedeni çünkü güvendik ve tüm gücümüzle işimize sarıldık. İştah geldi. Bugün ürün müdürleri birebir ilgileniyor, gelip anlatıyorlar, pazarda bayiye destek amaçlı faaliyetler yapıyor, reklamlar arttı... Eskiden bunlar yoktu. Dediğim gibi bir kere güven geldi. Çünkü arkanızda bir güç olduğunu biliyorsunuz, bu destek olmasa boşu boşuna mücadele ediyorsunuz, bir adım ileri gidemiyorsunuz. Bence Baymak’ın yeni yönetiminin yaptığı en önemli şey bu güveni vermesi.

Peki siz yönetsel olarak hangi adımları attınız büyümek için?

Biz de bu güvenle elemanları çoğalttık, araç filomuzu artırdık. Baymak bize değer vermeye başlayınca taşın altına elimizi soktuk. Yeni yönetimin ardından 3,5 milyon lirası fabrika, 1 milyon lirası da operasyonu geliştirmek için olmak üzere



yatırım yaptık. Bu yatırımları da Baymak’ın verdiği güvenle, büyüyeceğimizi öngörerek yaptık. Sevkiyatımızı iyileştirdik, özel bir ekip kurduk. Artık tüm bölgelere aynı gün teslimat yapar hale geldik. Birkaç ay içinde 6 bin metrekarelik yeni lojistik depomuzu açacağız. Orada daha hızlı teslimat ve stok imkanımız gelişecek. Aslında yeni yerimiz güneş paneli fabrikası olacaktı. Ama yönetim değişince o kararımızdan vazgeçip lojistik deposuna çevirdik.

Bu sene için konuşursak işler açısından yıl nasıl başladı?

Şöyle söyleyeyim geçen sene 7 milyon liralık ürün almıştık. Bu sene ilk üç aylık hedefimiz 3,5 milyon liraydı. Şubat ortasındayız ve şimdiden tamamlamak üzereyiz. Geçen sene 100 kazan ve 1.750 kombi sattık, bu sene 3 bin kombiyi görürüz.

Adana nasıl bir pazar?

Adana’da soğutma daha öndedir ısıtmaya göre. Yeni inventer ürünlerle hızlı bir ivme yakalayacağımızı düşünüyorum. Ama zaten şu anda ısıtma Adana ve bölgemizde daha hızlı büyüyor. Kombi penetrasyonu çok düşük, yüzde 15’ler seviyesinde. Bu büyük bir potansiyel elbette ama Adana’da diğer kentlerden farklı bir tüketici davranışı görülüyor. Örneğin Ankara’da bir apartmanın önüne doğalgaz geliyorsa ve 10 daire varsa binada hepsi alıyor. Adana’da ancak üç daire alıyor. Hala eski usul ısıtma devam ediyor. Ama pazar en az yüzde 30 büyüyor.

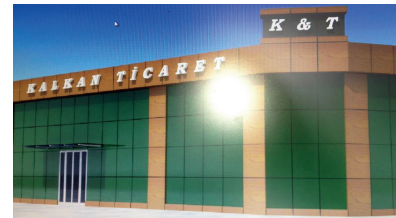
Baymak’ın ürün yelpazesi hep genişti ancak Hollanda teknolojiyi yeni ürünler pazarda nasıl karşılık buldu?

Her şeyden önce idee ayrı bir ivme kazandırdı. Lectus’un sıralı çalışması ve kazan yerine geçmesi çalışma şartlarımızı hem müşteri hem bizim açımızdan inanılmaz değiştirdi ve kolaylaştırdı. Isı pompası ise daha yeni ama orada bir ivme yakalamak istiyoruz.

“

Birkaç ay içinde 3,5 milyon liralık yatırım yaptıkları 6 bin metrekarelik yeni lojistik deposunu (yukarıda) açmaya hazırlanan Kalkan Ticaret şu anda altı kentte 25 alt bayiyle hizmet veriyor.

”



Serkan Kalkan’ın 3,5 milyon lira yatırımla kurduğu yeni lojistik merkezi birkaç ay sonra tamamlandığında yukarıdaki resimdeki gibi görünecek.



Adana'nın sembol yapısı Taş Köprü, Roma Dönemi'nde yapılmış, günümüzde Seyhan ve Yüreğir merkez ilçelerini birbirine bağlayan 2 bin yıllık bir anıt.

Çukurova'nın Ruhü ADANA

Çukurova'nın başkenti Adana kuşkusuz turistik bir kent değil. Ama onu sadece bir kebabla ifade etmek dokuz bin yıllık tarihine yakışmaz. Adana misafirlerine, romanlardaki, filmlerdeki destansı hikayelerin ruhunu, canlı bir kültürel hayatı ve tabii ki eşsiz lezzetleri vaat ediyor.

B

aymaklife'in dördüncü sayısındaki durağımız, Çukurova bayımız Kalkan Ticaret vesilesiyle Adana. Çukurova'nın başkentinde 18 uygarlık sığdırdığı dokuz bin yıllık tarihinin izlerini bulmak bugün pek mümkün değil ama bu görkemli geçmişin ruhunu ayak bastığınız anda hissediyorsunuz. Havası Akdeniz'ininki gibi sevecen (yaz ayları hariç), insanı da Toroslar gibi yıkılmaz ve başı dik... Ve tabii ki Lokman Hekim'in "ölümsüzlük ilacı"nın sırrı hala onda saklı...

Türkiye'nin nüfus bakımından

altıncı büyük kenti, pamuğun Türkiye ekonomisine yön verdiği dolayısıyla filmlere, romanlara konu olan destansı hikayeler ürettiği günlerinde değil elbette... Ama bugün Batı'nın Ortadoğu ile başta petrol olmak üzere ticaret kapısı konumunda ve Türkiye'nin en önemli stratejik noktalarından biri.

SOKAKLARI NARENCİYE KOKULU MEMLEKET

Adana kuşkusuz çoğu insan için kebabıyla, pamukla ve Sakıp



Sabancı'sıyla biliniyor. Zaten bugünün Adanası da size daha çok istisnai bir gastronomi turu vaat ediyor. Uzun tarihinden kalan, gezip görmelik pek yer yok maalesef. Ama Altın Koza Film, Uluslararası Tiyatro gibi onlarca festivalle çok canlı bir kültürel hayat vaat ediyor. Ayrıca kentin yaslandığı Toros Dağları'nda eşsiz doğa turları ya da alternatif doğa sporları yapılabilir. Aynı anda Toroslar'ın zirvelerinde kayak yapıp, Akdeniz'in mavi suların da yüzebiliyorsunuz. Ve kuşkusuz sizi en çok şaşırtacak şey, her tarafa yayılmış narenciye bahçeleri ve dört mevsim üzerinde turunc meyvesi bulunan sokakları olacaktır.

GASTRONOMİ TURİZİMİ GELİŞİYOR

Adana'ya girdiğinizde, dışarıdan gelenlerin portakal zannettiği yol kenarlarındaki Turunclar karşılıyor sizi. Ardından kentin tam ortasında, bütün heybetiyle dikilen ve Seyhan ile Yüreğir ilçelerini birbirine bağlayan Taş Köprü... Sadece bir köprü olmaktan ziyade Romalılardan günümüze geçit veren iki bin yıllık bir zaman tüneli de

diyebilirsiniz onun için... Adana'nın geleneksel açıdan çok turistik bir şehir olduğunu söylemek yanlış olur. Zaten tarım ve sanayi kenti olan Adana'nın misafirleri genelde ticari amaçlarla gelen iş insanları ya da transfer yolcular. Ancak gastronomi turizmi hızla geliyor, özellikle uçuşların kolaylaşması ve büyük şehirlerdeki lezzetlerin kaybolmasıyla...

YAPMADAN DÖNME

Adana'ya gittiğinizde dünyaya nam salmış Adana kebabını yerinde yemeden dönmeyin. Adana Kebabı'nın en iyilerinin de salaş mekanlarda, sokak önlerinde yendiğini sakın unutmayın. Şalgam suyunu içmeden, yüksük çorbasının tadına bakmadan, Misis Antik kentini, Bebekli Kilise'yi, Tepebağ Evleri'ni, Akyatan ve Ağyatan kuş cennetlerini görmeden, Arkeoloji ve Mozaik Müzeleri'ni gezmeden, Kiraz Festivali'nde nefis kirazları tatmadan, Adana'nın sıcaklığında içinizi serinletmeye birebir yöresel tat bici bicipi yemeden sakın dönmeyin.

Yabancı Olduğunuzu Söyleyin: Mutlaka geldiğiniz yeri belirtin, yabancı olduğunuz bilirse izzet ikramda kusur edilmemesi konusu ekstra bir hal alacaktır.

Baharda Gidin: Nisan ve mayıs Adana'nın en güzel zamanıdır. Keyifli havanın yanı sıra şehrin tamamındaki turunc ağaçlarının açan çiçeklerinin yarattığı parfüm kokusu insanı cezbeder. 2013'ten beri nisanda düzenlenen Portakal Çiçeği Festivali iyi bir bahane olabilir.

Yazın Gitmeyin: Sıcaklar sebebiyle mümkünse temmuz, ağustosta gitmeyin, eylül de tercih etmeyin.

Karting İyi Bir Fikir: Her yaştan, her fiziki yapıdaki insana hitap eden go-kart sporunda Türkiye'nin önde gelen (kimilerine göre en uzun) açık pisti Seyhan Nehri kıyısındadır, oldukça eğlenceli dakikalar için öneririz.



Misis Mozaik Müzesi, Adana Arkeoloji Müzesi'ne bağlı olarak hizmet veren, sadece meraklısına yönelik içerik bulunduran, Antik Misis döneminden kalma mozaiklerin sergilendiği bir müze.



Şüphesiz ki memleketin en meşhur yemeği Adana Kebabı'nın özelliği; Torosların kekiğini yemiş küçükbaş hayvan etlerinden yapılmasıdır.



Bici bici muhallebisi, yaz dönemlerinde yenilen, Adana'ya özgü bir tür tatlıdır. En bilinen şekliyle rendelenmiş buz, pişmiş nişasta, pudra şekeri ve şerbetten oluşur.



Adana'nın en yaygın içeceği şalgamdır. Su gibi tüketilen bu sağlık kaynağının özelliği acılı olması (acısız da var) ve taneli yenmesidir.

Türkiye'nin Lideri LECTUS

Lectus, konut projelerinde tüketiciye sunulan avantajlardan biri haline geldi ve tüm Türkiye genelinde egemenliğini kuvvetlendiriyor. Baymak pazar payını duvar tipi yoğunmalı kazanda %35 artırarak geçen yıla göre toplam pazarın %31'ini ele geçirdi ve liderliğini perçinledi.



Türkiye'de enerji tasarrufu ile ilgili ciddi sıkıntılar var. Evlerin yüzde 85'i yalıtımsız, büyük metrekareli evlerde kombili ısıtma efektif değil. Bu şekilde her yıl ülke ekonomisinde 10 milyar dolarlık kayıp olduğu hesaplanıyor. Enerjisinin yüzde 73'ünü ithal eden bir ülke için bu kabul edilemez bir rakam. Hele ki doğalgaz gibi temel ısıtma kaynağının sürekli pahalandığı göz önüne alındığında. Zaten tüketiciler pahalı faturalarla karşılaşmamak için çoğunlukla kombilerini minimumda yakmaya çalışıyor. Son dönemde yapılan bir araştırmaya göre Türkiye'de yeterli derecede ısınamadığını düşünenlerin oranı yüzde 65. Bu veri gerçek olmalı ki, pratik bilgiler veren çoğu sitede mutlaka doğalgaz faturasının nasıl düşürüleceğiyle ilgili sayısız ipucu veriliyor. Örneğin akademik unvanlı bir uzman ısı tasarrufu için perde, sunta korumalık ya da koltukla peteğin önünün kapatılmamasını önererek bu sayede yüzde 10 ila 20 tasarruf edileceğini söylüyor.

Bu püf noktalar belki işe yarıyordur ama asıl hamleler yasa koyucular tarafından peyder pey yürürlüğe alınıyor. 2007 tarihli ve sonrasında yönetmeliklerle kapsamlı genişletilen 5267 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu ile önce

yalıtım zorunluluğu getirildi ardından daha da kritik bir hamleyle 2 bin metrekarenin üzerindeki binalarda merkezi sistem kullanılması zorunlu hale getirildi. Buna ek olarak kurulacak sistemlerin de yoğunmalı olması hükme bağlandı.

BDR Thermea birleşmesi sonrası Baymak da geniş ürün gamıyla gayrimenkul şirketlerinin büyük projelerinde aktif bir oyuncu haline geldi. Özellikle kazan segmentinde bilinen en üst teknolojiyi ifade eden duvar tipi yoğunmalı kazan Lectus ile Baymak merkezi sistem kullanılan tüm projelerin ısıtma sistemlerinin kurulmasında baş rol almaya başladı. Servise tamamen bağımlı bir ürün olması nedeniyle Baymak'ın yeni yönetiminin servis konusundaki adımlarının etkisi de bilhassa Lectus'lar üzerinde görülmeye başlandı. Baymak'ın "Merkezi Sistem Isıtmanın Yeni Adı: Baymak Lectus" sloganıyla tanıttığı bu cihazların kullanıldığı projelere Baymaklife'in önceki sayılarında yer vermiştik. Şimdi ikisi İstanbul dışında üç yeni projenin daha tercihi Lectus oldu.

Öte yandan Baymak'ın yeni nesil ısıtma teknolojilerinden olan güneş kolektörleri ve ısı pompaları da birer birer büyük projelerdeki yerini almaya başlıyor.



Lectuslar, Ataşehir'in Yeni Lüksünde

Genç ama hızlı büyüyen bir inşaat şirketi olan Kraton İnşaat'ın Ataşehir, Şerifali'deki lüks konut projesi Kraton Garden'in da tercihi Baymak'ın duvar tipi yoğunlaşmalı kazanı Lectus oldu. Metrekare birim fiyatlarının 4 ila 5 bin lira arasında değiştiği Kraton Garden, kat bahçeleriyle öne çıkan özel bir proje. Spa salonu, fitness merkezi, açık ve kapalı yüzme havuzu bulunan projede, dokuz adet 115 kW'lık Lectus kullanıldı.



Tekirdağ'ın marka projesine 31 Lectus

Tekirdağ'ın 32 yıllık mazisi olan güçlü firmalarından Bahar İşil İnşaat, ilk etabı 2009'da tamamlanan ve Tekirdağ'ın marka projelerinden biri haline gelen Rodosto Konakları'nın ikincisini inşa ediyor. Bu özel projede Bahar İşil İnşaat'ın da tercihi artık çoğu kurumsal projede olduğu gibi Lectus. 11 bloktan oluşan 163 dairelik proje için Baymak, 31 adet 115 kW'lık Lectus kazanların kurulumunu yaptı.



Erciyes, Baymak ile Isınacak

30 yılı aşan mazisiyle Kayseri'nin en önemli inşaat firmalarından biri olan Kınaş İnşaat'ın yeni iş merkezi projesi olan Kınaş Safir'in de tercihi Lectus... İstanbul'da Platin Park, Kasr-ı İstanbul gibi önemli ve ses getiren projelere imza atan Kayserili dev grup, Kınaş Safir ile Kayseri'nin batısında gelişen ticaret merkezinde yüksek standartlara sahip dev bir yaşam alanı inşa ediyor. Kayseri'nin bu önemli projesinin tüm ısıtma sistemi 28 adet Lectus duvar tipi yoğunlaşmalı kazan ile sağlanacak.



Yeni Teknoloji Turizmin Gözdesi

Antalya, Side'de bulunan Lake & River otelinin de bağlı olduğu LRS Hotels tarafından bu yıl hizmete açılacak olan Port River Hotel, Baymak'ın son teknoloji ürünlerini kullanan turizm firmalarından biri oldu. LRS Hotels yeni projesinde Baymak'ın Hollanda teknolojisine sahip ve geleceğin sistemleri olarak gösterilen güneş kolektörleri ile ısı pompalarını tercih etti. Baymak, yeşillikler içinde beş yıldızlı bir otel olan Port River'da tam 100 adet güneş kolektörünün yanı sıra 43 kW'lık iki ısı pompasının kurulumunu yaptı.



Baymak'ta Pazarlamanın BİR GÜNÜ

Baymak ile bayileri arasındaki sorunları dinleyen, çözüm yolları bulan ve her türlü konuda destek sağlayan ilişkinin inşa edilmesi başlı başına çok büyük ve kritik bir operasyon gerektiriyor. Bu işbirliğinin bir gününü Yapı Malzeme Kanal Yöneticisi Can M. Zengin eşliğinde fotoğraflarla hikayeledik.

Baymaklife'in ikinci sayısında Baymak'ın 46 yıllık bayisi Yunus Kalaycıoğlu'nun söyleşisine yer vermiştik. Kalaycıoğlu, o söyleşide bayilik politikasında yaşanan değişimin kendisine özlemi duyulan "dürüstlük yıllarını" hatırlattığını söylemiş ve "Baymak'ın yeni yönetimi bayilere babalık yapıyor" demişti. Baymak'ın bugün 2000'in üzerinde satış noktası bulunuyor.

Bu dev ağın yönetilmesi ve Kalaycıoğlu'nun sözünü ettiği sorunları dinleyen, çözüm yolları

bulan ve her türlü konuda destek sağlayan ilişkinin inşa edilmesi başlı başına çok büyük ve kritik bir operasyon gerektiriyor. Baymak'ın uzman satış ve pazarlama ekibi bu ilişkiyi korumak ve güçlendirmek için sabahın erken saatlerinden itibaren yollara düşüyor; sorumlu oldukları bayileri geziyor; onlarla vakit geçirip önerilerini dinliyor ve bu maraton her gün tekrarlanıyor. İşte Baymak satış ve pazarlama ekibi için sıradan bir günün hikayesi...

Merkez ofisimizde güne başladıktan sonra Akar Seramik A.Ş.'ye uğruyoruz. Yeni ürünlerimizin teşhiri ve nihai tüketiciye ürün bilgilerinin kusursuz ve aydınlatıcı anlatımı konusunda kurum olarak titizliğimizi her bayimizle tek tek paylaşıyoruz.



Her bayimiz bizim için çok değerli ve özel olduğu için rutin ziyaretlerimizde muhakkak onların önerilerini dinliyor, genel merkezimizdeki ilgili departmanları konuyla ilgili bilgilendiriyoruz.

Bayilerimizin kendi iç yapılanmaları da bizler için çok önemli çünkü iyi bir takım olmanın en küçük birimden hatta kişiden başlayarak gerçekleştiğini biliyoruz.



Akar Seramik'ten ayrılıyor ve başka bir bayimiz olan Korkmaz Isı'ya doğru yola çıkıyoruz.



Küçükçekmece'de yer alan Korkmaz Isı, markamızı en iyi temsil eden bayilerimizden biri...

Korkmaz Isı'da da satışlarımızla ilgili genel değerlendirme yapıyor ve yeni ürünlerle ilgili bölgedeki tüketicilerin düşüncelerini öğreniyoruz.



Son olarak Küçükçekmece bölgesinde daha da aktif olmak ve tüketiciye daha da iyi hizmet sunabilmek adına bayimizin önerilerini dinliyoruz.



Germania



Her ferdin özüyle duygusal manada bağ kurduğu bir mekan vardır. Ben de doğup büyüdüğüm ve belli bir yaşa kadar yaşadığım yerden, mürekkebinin aktığına söz edeceğim. Kışlarının çok çetin ve sert geçtiği, ancak tabiatının tüm zorluklarına rağmen, zaman içinde ona karşı ettiği mücadeleden fevkalade bir üstünlük ve başarıyla çıkmış olan, tüm dünyaya teknolojisini ve ürettiklerinin kalitesini ispatlamış bir ülkenin başkenti, Berlin.

Ortaçağ'da önemsiz bir balıkçı yerleşkesi olan bu kent, yıllar geçtikçe dünyaya yön veren en önemli merkezlerden biri haline geldi. Şüphesiz Büyük Frederik, öngörüsüyle bu şehri Almanya'yı Almanya yapan Prusya'nın başkenti ilan ettiğinde bunun gayet farkındaydı.

Bu kentin en önemli özelliği "Multikulti" (çok kültürlü) olmasıdır çünkü 50'den fazla milletten beşeriyet numunesi barındıran Berlin, her birinin özelliğini pek güzel yansıtıyor. Genellikle Türkler, Balkanlılar ve Ortadoğulularla aynı mahallelerde yaşayarak adeta Osmanlı'ya selam gönderirler, onun dışında ikametler karmadır. Herhangi bir caddede yürürken tali sokaklarından birinden gelen baharat kokuları sizi Hint ya da Mağribi mutfağına götürür. Canınız Uzakdoğu yemekleri çekiyorsa sokakta gelişigüzel ilerlemeniz yeterli, karşınıza mutlaka bir Çin, Tayland ya da Vietnam lokantası çıkar. Ayrıca hemen hemen her köşe başında muhakkak bir dönerci olur. Michelin yıldızlı restoranları da cabası...

Berlin modern sanatın da başkentidir çünkü Berlinliler sanat deyince asla herhangi bir sınır tanımaz. Ne demek istediğini bir temsile ya da galeriye gittiğinizde anlayacaksınız. Gendarmenmarkt'ta bulunan Berlin Konser Evi'nde Wagner'in muhteşem Tristan ve Isolde'si sizleri bekliyor. Her yıl şubat ayında gerçekleşen Berlin Film Festivali de (Berlinale) dünyaca ünlü yıldızların boy gösterdiği önemli bir etkinlik olarak göze çarpar. Kültür turunuza, kentin merkezinde bulunan ve "orta" anlamına

gelen "Mitte" bölgesinde müzeler adasından (Museumsinsel) başlayabilirsiniz. Şüphesiz müzecilik modern Avrupa'nın kültür emperyalizminin vitrinidir. Bergama'dan götürülen koskoca Zeus Sunağı da bu bölgede, Pergamonmuseum'dadır.

Berlin'in güneybatı istikametinde 30 km kadar dışına çıkın, Potsdam'a gittiğinizde Sans Souci Sarayı'nda baron ve baronesler gibi karşılanırsınız. Yeni Çağ Avrupası'nın saray yarışında Versailles'den sonra ikincilikte Schönbrunn ile yarışır. Söz konusu sarayın yapılış hikayesinde, bir kral ile değirmenci arasında geçen hukuk mücadelesine kulak vermeden geçmeyin.

Berlin demek yeşillik demek. Hasenheide, Jungfernheide, Humboldtpark ve daha pek çok kent parklarına sahip olan bu şehrin insanları, güneşi gördü mü, onun çocukları gibi hemen hepsi buralara akın eder. Kimi güneşlenir, kimi kitap okur, kimileri bir enstrüman çalar... Müzik, Berlin'in ruhudur.

Soğuk Savaş'ın sembolü, Doğu Almanya tarafından inşa edilen ve kenti ikiye bölen meşhur Berlin Duvarı bugün belki yok ama hatırası için kalıntılarını sizlere gösterecektir. Bunun için Potsdamerplatz'a gitmelisiniz ve hemen yakınında Brandenburg Kapısı tüm ihtişamıyla sizlere imperyal bir hava verir. Duvar demişken, burası bir grafiti şehridir aynı zamanda. Nostaljik de olsa kentin buram buram sosyalizm kokan doğusundan batı yakasına, U7 metro hattıyla geçerken istasyonlarda değişen insan profilleri gözünüze çarpar. Benim en sevdiğim, bitpazarları çok meşhurdur ve çok enteresan şeylere rastlayabilirsiniz. Sosyetiklere de tavsiyem tabii ki Kurfürstendamm... Berlin anlatmakla bitmez.

Tarih boyunca Almanya için söylenen en meşhur söz, "Ein Land der Dichter und Denker" (Yazarların ve düşünürlerin ülkesi). Nazarımda en mühim entelektüel olan J.W.Goethe'nin sözleri rehberiniz olsun: "Pusulanın sana doğru yol göstermesini mi istiyorsun, öyleyse onu yanındaki mıknaatıslardan koru".

3 YIL
GARANTİ
baymak



BAYMAK TERMOSİFONLA DAHA FAZLA HIZ ÇİFT KAT MUTLULUK

Türkiye'nin ilk çift ısıtıcılı termosifonu Aqua Prismatic Jet, suyu hızla ısıtır, hem zamandan tasarruf sağlar, hem de banyo keyfi ile birlikte mutluluğunuzu ikiye katlar!



AQUA PRISMATIC JET
Türkiye'nin
EN HIZLI
Termosifonu*

2x2 KW
Çift Isıtıcı

İster tek ister çift ısıtıcı kullanabilme imkanı sağlar.

Lejyonella
Koruması

Durgun ve ılık suda lejyonella bakterisinin oluşumunu engeller.

Akıllı
Programlanabilme

Evden çıkarken ayarlayın, döndüğünüzde sıcak suyunuz hazır olsun.

Donma
Koruması

Şebeke suyu 4°C'nin altına düştüğünde cihaz devreye girerek kendini donmaya karşı korur.

4 farklı
kapasite

50, 65, 80 ve 100 litrelik 4 farklı kapasite seçeneğinden ihtiyacınıza uygununu seçebilirsiniz.

* Çift ısıtıcılı özel donanımı sayesinde Aqua Prismatic Jet, tek ısıtıcılı standart termosifonlara göre suyu daha hızlı ısıtma avantajı sunar.

Dr. teknik servis
444 0 235 1x24

www.baymak.com.tr

baymak
BDR THERMEA GROUP



Klasikten SIKILANLARA

Dokunmatik büyük ekran, altta iki-üç tuş... Klasik akıllı telefon tasarımlarından sıkılanlara ve telefonuyla hemen dikkat çekmek isteyenlere LG'nin iyi bir önerisi var.

baymaklife
46
Mart - Nisan 2015

A

kıllı telefon tasarımları özellikle Android'in pazar hakimiyetini perçinlemesiyle birlikte adeta birbirine benzeyen ürünlerle doldu. Ama son dönemde üreticiler bu kısır döngüyü kırmak adına, yeni tasarımlarla tüketicileri ikna etmeye çalışıyor. Yeni döneminde en çok dikkat çeken ürünler LG'nin G2 ile G Flex modelleri oldu. G2'de ön yüzünde hiçbir tuşa yer vermeyen firma oldukça radikal bir deneme yaptı. Model öyle başarılı oldu ki bir sonraki versiyon G3'ten bile daha fazla sattı. Firmanın öne çıkan bir diğer modeli de G Flex oldu. Kavisli ekran tasarımıyla yüksek satış rakamına ulaşan G Flex'in bu başarısı üzerine LG, yeni modeli G Flex 2'yi geçen ay tanıttı.

Yeni modelde LG, gelen eleştirileri dikkate almış. İlk model 160,5 x 81,6 x 8,7 mm boyutları,

177 gram ağırlığı ve 6 inçlik ekranıyla kullanıcılar tarafından büyük ve ağır kabul edilmişti. LG bu eleştirileri haklı bulmuş olsa gerek ki G Flex 2'de 149,1 x 75,3 x 7,1 - 9,4 mm boyutlarında, 152 gram ağırlığında ve 5,5 inç yeni bir tasarıma gitmiş. Bu haliyle cihaz çok daha başarılı. Yine ilk modelde 720 x 1280 piksel çözünürlüklü ekran, G Flex 2'de full HD'ye dönüştürülmüş.

Arka yüzünde 13 MP kameraya yer verilen yeni modelin ön kısmında ise 2,1 MP kamera bulunuyor. LG, ilk modelde olduğu gibi sinema

keyfini gerçek anlamda mobil hale getirmeyi planlıyor. Güçlü işlemcisi, kavisli tasarımı ve multimedya özellikleri de ön plana çıkan G Flex 2, 3.000 mAh kapasiteli piliyle de uzun süreli kullanım vaat ediyor.

Teknik Özellikler

Boyutlar	149,1 x 75,3 x 7,1 mm
İncelik	9,4 mm
Ağırlık	152 gram
Ekran	5,5 inç
Android 5.0 işletim sistemiyle gelen G Flex 2'de, 2 GB RAM ve 16 GB dahili hafızaya yer verilmiş. 3 GB RAM'li modelinde ise 32 GB dahili hafıza bulunuyor.	





Peacock Sadece Tavla

5 bin yıllık tavla oyununa başka bir yorum getiren bu tavla Zebrano ağacından imal edilmiş. Turkuaz arka planı, elde boyanmış tavus kuşu tüyleri süslüyor. Altın kaplama menteşeler, gül ağacından zar kutusu, ve altın sarısı pullar estetik görünümünü tamamlıyor. Etiket ise 5 bin 170 dolar.



Sony X1000V Aksiyon Kamerası

Son dönemlerin ilgi çekici donanımlarından biri olan aksiyon kameralarına bir yenisini de Sony ekledi. 4K video kayıt yapabilen modelde 170 derece görüş açısı sunan ZEISS Tessar lens kullanılıyor. Özel kılıfıyla gelen cihaz 10 metreye kadar su geçiriyor. Fiyatı: 499 dolar.



Samsung SSD T1 Cebinizdeki Dünya

Samsung'un yeni harici diski 2,5 inçlik standart SSD'lere oranla daha küçük ve hafif. 71 x 9,2 x 53,2 mm boyutlarındaki bu yeni model, sadece 30 gram. İş dünyası için AES-256 şifreleme desteği sunan cihaz, 250 GB, 500 GB ve 1 TB olmak üzere üç farklı kapasiteye sahip olacak. Fiyatı: 180 - 600 dolar.



Bang&Olufsen Dokunmatik Ahşap

Bir yüzünde dijital ekran diğer yüzünde ise ahşap bir ses sistemi olan Bang&Olufsen'in yeni ürünü dokunmatik tuşlarıyla farklılaşıyor. "BeoSound Moment" adlı model hem kaliteli müzik keyfi hem de şık tasarımı bir arada isteyen kullanıcıları hedefliyor. Fiyatı: 1,800 sterlin.



Razer Forge TV Dev Ekranda Oyun

Android işletim sistemi için geliştirilen Razer Forge TV temelde bir oyun konsolu. Medya merkezi özellikleriyle dikkat çeken üründe yer alan ve 99 dolardan satışa çıkan konsol sayesinde Google Play Store'daki oyunları televizyon ekranında oynamak, fotoğraf ve videoları izlemek mümkün olacak.



Swash Eli Çabuk

Bir toplantıya ya da davete yetişeceksiniz ama giysinizi kuru temizlemeye vermek için artık çok geç. Başka giysiler de o davet için içinize sinmiyor. Bu noktada ortaya çıkan bir kahraman seyri değiştiriyor. "Swash" için bu sorunu çözmek yalnızca 10 dakika. Az yer kaplayan ürün, ütüleme ve kuru temizleme konusunda pek hünere. Gelişmiş püskürtme teknolojisine, hızlı termal kurutma fonksiyonu eşlik ediyor. Fiyatı: 499 dolar.

Ticaretin Lüks Yolu

Volkswagen'in güçlü işçisi, ticaret dünyasının ihtiyaçlarını karşılamamanın ötesinde lüks, konfor ve hız vaat ediyor.



Ticari araçlar büyük yapıları ve hantal cüsseleriyle bilinirler. Volkswagen bu düşüncüyü Amarok ile yıktı. Zaten kağıt üstünde teknik özellikleri, gücü ve boyutlarıyla rakiplerinin bir adım önünde görünüyor. Ama Amarok ile ilgili asıl soru şu: Çok yüksek fiyatına rağmen neden onu almak mantıklı? En yakın rakibi Nissan, Navara'dan 11 bin 530 lira daha pahalı bir araçtan söz ediyoruz nihayetinde... Bir kere daha geniş ve kullanışlı bir kabini var, beş kişi için bile... Şantiye şantiye gezenler için çok önemli bir özellik ama ya şantiyelerle işiniz yoksa? Amarok, şehir içinde de sorun yaşatmıyor. Sadece bozuk zeminlerde, özellikle arka koltukta oturanlar hafif zıplamalara maruz kalabilir ve hızlandıkça devasa aynalarından rüzgar sesi yaratabilir. Fakat bunlar sınıfının en kullanışlı pick-up'ı için çok da göze batan kusurlar değil.

Amarok 180 Hp güç ve 420 Nm tork üreten 2.0 BiTDI motor, harika geçişlere sahip sekiz ileri şanzımanla sınıfının yeni kralı. Amarok'un devasa cüssesini sorunsuz hareket ettiren motor, sekiz ileri şanzımanı düşük yakıt tüketimi sunuyor ama en keyiflisi güçlü motoru hızlı sürüşlerde size bu tarz araçta gücü hissetmenizi sağlıyor.

Ancak arazide veya yollarda hissiz kalan ve Amarok'un kendisi kadar ağır direksiyonu bazen korkutuyor. Gaz ve frenin hisli yapısı düşük yakıt tüketiminin en önemli silahı. 8 litrelik fabrika verisine ulaşmak güç olsa da testimiz sırasında tükettiği 10.5 lt/100 km'lik motorin bu kadar büyük bir araç için neredeyse mükemmel bir seviyede. Aracın 4x4 modelinin manuel versiyonundan sadece 900 lira daha ucuz. Amarok'u 4x2 otomatik versiyonuyla tercih etmeniz, dağlarda dolaşmanıza ya da şantiyeler arasında gidip gelmenize göre değişir. Arazide işiniz kolay değil. Bunun için 4x4 versiyonu gerekli. Hatta şehir içinde dik yokuşlarda da 'dörtlülere' yakıyorsunuz.

Hızınızı iyi ayarlayın ve gaza fazla yüklenmeyin derim. Bu durum daha çok geri geri bir yokuş çıkıyorsanız sorun yaratıyor. Gücü, kuvveti ve tasarımı ile bu tarz modeller arasında en dikkat çeken model diyebiliriz. İri cüssesi sizin için sorun değilse şehir içinde de sorunsuz.

VW Amarok 4X2 Otomatik

Motor Hacmi:	1968 cc
Motor Gücü:	180 Hp 4000 d/d
Maksimum Tork:	420 Nm 1750 d/d
Şanzıman:	8 ileri Otomatik
Ortalama Tüketim:	8.0 lt/100 km
Maksimum Hız:	180 Km/s
Fiyat:	89.730 TL



Sanat ve Oyunculuk Üzerine

Genetik miras mıdır sanata duyulan ilgi bilinmez. Entelektüel düzeyde, her buluşmada sosyal, kültürel konuların tartışıldığı, her bir ferdin sanatın bir yönüyle uğraştığı bir ortamda büyümek belki de sonradan edinilmiş algı oluşturmaktadır ya da insanın DNA'sına işlenmiş kodundaki bir niteliğini ortaya çıkarmasına imkan veriyordur. Kim bilir? İki sesli, çok sesli müziklerin söylendiği, emektar bir daktilo ile şiirlerin romanların yazıldığı, mimari örneklerin üzerine sohbetlerin yapıldığı, yaratıcılığın sınırlarını zorlayan çizimler üzerine yapılan sohbetlerle gelişen estetik algı... Brüksel'de bir müzede beş yüzyıl önce yaşamış insanların el yazmalarına bakıp o yılları hissetmek, tarihe dokunabilmek, geçmişi anlatan tablolara bakıp tarihi duyumsamak, Paris'te bir akşam vakti tiyatroya giden nezih katile, Broadway'de bir müzikal... İşte benim için sanat bunları ifade ediyor.

Bu duygularla yoğrulmuş olarak tiyatro ve sinemaya ilgi duymaya başladım ben de... Belki benimki sadece amatör bir ruhla kıyasından köşesinden kendimce bir hobi oldu. Ortaokuldan başlayan ve belki düzenli değil ama her fırsat ve zaman bulduğumda yapmaya çalıştığım hobim – amatör de olsa tiyatro, sinema ve dizilerde rol almak... Ekol Drama'da Ayla Algan'dan yaratıcı drama dersleri almak hayatıma bir boyut kattıysa da, alaylı olarak oyunculuk yaptığım yıllarda oyuncululuğu bir matematiğe ve formüle koymadan keşfettim. Amatör bir ruhla ama her zaman prensipleriyle. Oyunculuk, beni farklı rollerle bambaşka yıllara, yerlere, kişiliklere taşıdı. Yani aslında tek ve kısa yaşamımızda tek bir ben olabiliyorken oyunculukta ne zaman sınırınız var ne mekan. Geçmişe gidebilirsiniz ya da hayalini dahi kurmadığınız bir olası geleceğe... En sevimsiz bir karaktere de bürünebilirsiniz en büyüleyici bir karaktere de. Bu bağlamda en büyük hobim, asla yorulmadan yaptığım şey

oyunculuktur bir zamanlar ve geriye dönüp baktığımda iyi ki diyorum, iyi ki...

Ama her şeyden öte belirtmeliyim ki bana göre müzik, resim, heykel, şiir, edebiyat, roman, tiyatro vs. bütün bu dallar aslında birbirinden ayrılamaz parçalar ve eğer birine eğiliminiz varsa diğerlerine de yatkınlığınız oluyor. En kötü ihtimalle bir besteyi dinlediğinizde ritmini yakalayabiliyor, notaların akışını hissedebiliyorsunuz. Ya da derinlikli bir tabloya baktığınızda çok şey anlayabiliyor, ressamın fısıldadıklarını duyabiliyor, bir edebi eseri yorumlayabiliyorsunuz. Yani uygulayıcısı olmasanız da içinizde ucundan köşesinden bir his varsa izleyicisi olarak da algılıyor ve keyif alıyorsunuz.

Bir mühendis olarak sanatsal bir bakış açısının hayata yeni pencereler açtığına inanıyorum. Geniş bir bakış açısı, vizyon... Yaptığı işi bir başyapıt yaratırcasına ele alıp aşkla icra etmeyi sağlar. Yaratım sürecinden hiç bahsetmiyorum bile çünkü burada yaratıcı ve icra eden yani uygulayıcı olarak ayrılıyor bana göre. Yaratım süreci çok öte ve sadece hobi seviyesinde uygulayıcı olmanın farklı bir boyutu... Hayatımın bir dönemini içeren ve kıyasından köşesinden de olsa uygulayıcısı olduğum tiyatro ve oyunculuk çalışmalarımın kapsamı içinde olduğu "sanat" bana göre yaratıcılıktır, hayata farklı perspektiflerden bakabilmektir, renktir, bazen somut bazen de soyuttur, görenin, duyanın yorumuna bırakır sanatçı ya da bazen umurunda olmaz, anlaşılma kaygısına düşmez, kendini ifade eder sadece... Sanat eleştirel gözle bakmaktır bazen dünyaya, sorgulamayı ve irdelemeyi bilmektir, insanoğlunun bu yolculuğunda insan kalmasını sağlayacak en temel duygusudur ve bu yüzden aslında bence hayattır sanat, yaşamın ta kendisidir.

Hepimize, günlük yaşamın zorlukları ve rutinlerini bir nebze de olsa üzerimizden atabilecek, ruhumuzu besleyecek kadar sanatla dolu günler dilerim.



Bazı kahramanları filmlerde göremezsiniz.

Çünkü onlar hayatlarımızı kolaylaştırmakla meşguldürler. Sodexo 50 yıllık deneyimiyle dünyanın 80 ülkesinde, 420.000 çalışanı ile yaşam standartlarını yükseltiyor. Fabrikalar, iş merkezleri, ilk ve orta öğretim kurumları, üniversiteler, sağlık kurumları, alışveriş merkezleri, spor tesisleri, yaşlı bakım merkezleri gibi farklı sektörlerden kuruluşlar da Sodexo ayrıcalıklarından faydalıyor.

Yaşam kalitesi hizmetleri

- Yemek hizmeti
- Temizlik
- Toplantı odası yönetimi
- Resepsiyon
- Bahçe bakımı ve peyzaj
- Teknik bakım hizmeti
- Ofis destek
- Alan yönetimi

Ortam ısıtıyor!

Baymak, üstün Hollanda teknoloji ile ısıtma çözümleriyle size en yüksek enerji verimliliğini sunuyor, her ortamı ısıtıyor.

Lectus Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazan
Merkezi sistemle ısınanlar için
%111,3 performans
*5 yıl garanti

Magnus Yer Tipi Yoğuşmalı Kazan
Yüksek katlı binalarda,
en yüksek verim
*5 yıl garanti

Baymak idee
Ultra küçük, ultra sessiz,
ultra verimli idee
yoğuşmalı kombi
**7 yıl garanti



www.baymak.com.tr
444 0 235

* Sistemde kullanılan boiler, pompa, genişleme tankı ve otomasyon ekipmanları Baymak ürünü ise Magnus veya Lectus Kazanlar 5 yıl garantilidir. Aksi halde tek başına Magnus veya Lectus Kazan 3 yıl garantilidir. Verim değerleri Magnus ve Lectus için DIN 4702-8 normuna göre.

** 7 yıl garanti süresi 31.03.2015 tarihine kadar yetkili servis tarafından ilk çalıştırma işlemi yapılan idee yoğuşmalı kombilerde geçerlidir. Merkezi sistem ısıtma kısmi yükte verim % 109,2 (92/42/EEC'ye göre dönüş suyu sıcaklığı: 30°C içindir).