

baymak'ın iki ayda bir yayımlanan ücretsiz yayınıdır.

# baymaklife

www.baymaklife.com.tr

BDR THERMEA GROUP

YIL:1 SAYI:5 MAYIS - HAZİRAN 2015

**BAYİLERİMİZ**

**Isı Üretim <**  
**Her-İş İnşaat <**

**DOSYA**

**A'dan Z'ye**  
**Baymak'ın**  
**Yeni Güneş**  
**Enerjisi Stratejisi**

İlham Veren İnsanlar: İsmet Yedikardeş

# KARDEŞLİĞİN RESSAMI



**BONUS'A**  
**PEŞİN FİYATINA**

**9**  
**TAKSİT**

**BONUS yaz**  
**3340'a yolla**  
**kartın sana**  
**gelsin**

**CEP**  
**KOMBİSİ**  
**İdee**  
**%109,2**  
**yüksek verimli**



**I ♥ bonus**  
**Ailem için**

**baymak**  
**BDR THERMEA GROUP**



**Ailem için • fırsatlar • taksitler • bedavalar**

### Baymak'ta peşin fiyatına Bonus'a 9 taksit.

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



# Pazarda Oyunu Daima Biz Kurarız...



Yaza merhaba derken sizleri yepyeni bir sayı ile selamlıyoruz. Baymaklife'in beşinci sayısındaız ve dergimiz her geçen gün farklı kesimlerden övgüler almaya devam ediyor. Basım sayımız 3.500 adetlere ulaştı ve daha da yükselecek. Her gelen övgü Baymak ailesinin göğsünü daha da kabartıyor çünkü Baymaklife'in her sayfası keyifle okunması için en ince detayına kadar kafa yorularak, büyük bir inançla hazırlanıyor.

Kış mevsimini geride bırakıp yepyeni bir döneme girdiğimiz şu günlerde, Baymak olarak bizler de yepyeni projeleri hayata geçirdik ve meyvelerini toplamaya başladık bile. Bireysel Emeklilik Sistemi'nden (BES) bahsediyorum. Bayi ve tesisatçılar için uygulamasını başlattığımız BES desteği projemize hızlı başlangıç yaptık ve daha ilk haftada 200'ün üzerinde Bireysel Emeklilik başvurusu aldık. BES desteği projemiz için tüm Türkiye'de Road Show'umuz başladı ve tam 12 ilde Bireysel Emeklilik Sistemi'nin tanıtımını gerçekleştiriyoruz. Elbette hem bu kapsamlı Türkiye turunda hem de projemizde beraber yürüdüğümüz çok güvenilir bir yol arkadaşımız var-Garanti Emeklilik... BES projemizin bir diğer faydası enerji verimli ürünlere, yoğunmalı kombiye verdiğimiz destekle, ülkemizde tasarrufun yaygınlaşmasına destek olmak. Bu vesileyle, bu faydalı projemiz iki ana amaca hizmet ediyor olacak; ilki bayi ve tesisatçılara sağladığımız BES desteği ile hem onların hem de ailelerinin geleceğini güvence altına almak, ikincisi projeye katılım şartımız olan enerji verimli yoğunmalı kombi satışıyla ülke tasarrufuna ciddi ölçüde fayda sağlamak.

Elbette güneşli günlerin gelmesi ile birlikte sonsuz enerji kaynağı olan güneş, Baymak'ın enerji verimli ürünlerini daha da gündeme taşıyor. Enerjideki dışa bağımlılığımız, Türkiye'deki enerji tüketiminin yüzde 90'ının fosil yakıtlardan karşılanması, çevreci ve alternatif enerjinin doğal kaynaklardan sağlanma fırsatlarını da beraberinde getiriyor. Ülkemizdeki güneş enerjisi potansiyelini en faydalı şekilde kullanmaya çalışan Baymak ise, yüzünü güneşe dönerek alternatif temiz enerji üretimini desteklemeye devam ediyor. Temiz enerji sağlayan fotovoltaiik paneller ile tüketiciye kendi enerjisini üretebileceği çevre dostu ürünleri bir arada kullanabileceği paket sistemler sunan Baymak, ödeme zorluğu yaşanmayan finansman modelleri ile tüketiciye dost projeler gerçekleştiriyor. Markamızın güneşle olan sıcak ilişkisine bu sayımızda geniş olarak yer verdik, sizin de keyifle okuyacağımıza eminim.

İhracatta da hız kesmeyen markamızın, Çin'in 20 milyar dolarlık dev markası Midea ile yaptığı müthiş iş birliği detaylarını ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz. Baymak olarak Çin üretimini tersine çevirdik, herkes Çin'den alırken biz Çin'e satmaya başladık. Kısaca Baymak durmak bilmiyor, her yaptığı ile öncü oluyor, oyunu kuruyor ve pazarın dinamiklerini elinde tutuyor.

Son olarak bu sayımızda resimleri Prens Charles'in evini bile süsleyen, dünyanın dört bir yanında sergiler açan çok değerli ressam İsmet Yedikardeş konuğumuz oldu. Tüm yaşamına ve sanatına dair bilgileri Baymaklife okurları ile paylaşan İsmet Bey'e bu vesileyle teşekkürlerimi iletiyorum. Ülkemizde bu denli değerli sanatçıların olması bizi hem gururlandırıyor hem de umutlandırıyor.



Ender ÇOLAK / Baymak CEO



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

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
Tuğçe Savaş**

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

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

**Fotoğraflar  
Coşkun Çeler**

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

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

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

**Yayın türü  
Yerel Süreli  
Mayıs - Haziran 2015 (2 Aylık)**

**Basıldığı tarih  
Nisan 2015**

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

ISSN 2148-8096

**baymak**ın

iki ayda bir yayımlanan  
ücretsiz yayındır.

**BDR THERMEA GROUP**

## Baymak'ın En Hızlısı

Henüz ilk yılında Baymak'ın "En Başarılı Yapı Malzemeci Bayisi" olmak herkesin harcı olmasa gerek.  
**26.**



## Duygusal Bir Oyun

Dünyanın en zengin ilk 10 futbolcunun servetinin toplamı 3 milyar 314 milyon lira. Bu rakam onları Türkiye'nin en büyük 16'ncı sanayi kuruluşu yapabilir.  
**22.**

## Erzurum: Gözden Uzak Bir Cennet

Doğu'nun eğitim ve sağlık merkezi Erzurum meşhur soğuk havasıyla biliniyor. Ama yolunuz düşerse bu 5 bin yıllık kentte beklemediğiniz sürprizler sizleri bekliyor olacak.  
**28.**



## 32. Güneş'e Koşuyoruz

Baymak altı yıldır ince ince ördüğü güneş enerjisi sistemleri alanındaki stratejisini gün yüzüne çıkartıyor. 2017'de bu alanın en büyük oyuncusu olma hedefiyle hep birlikte güneşe koşuyoruz.

## 06. Milli Maçtaydık

140 Baymak bayisi ve 10 şanslı idee kullanıcısı geçen mart ayında Hollanda'daydı. Hem gezdiler hem de milli maçı tribünde izlediler.

## 07. Baymak Geleceği Paylaşıyor

Baymak, Türkiye çapında düzenleyeceği eğitim ve tanıtım toplantılarına İstanbul'da start verdi!

## 08. Cin Seddi'ni Kombiyle Aştık

20 milyar dolar ciroya sahip Çin'in dev firması Midea'nın satacağı kombilerin üretimini Baymak yapacak.

## 09. Lectus'un Büyük Zaferi

Baymak Lectus'lar 2014 yılında duvar tipi yoğunmalı kazan kategorisinde yüzde 31 ile açık farkla lider oldu.

## 10. Geleceğiniz Artık Güvende

Baymak Antalya'daki Büyük Buluşma'da bayilerine verdiği sözü tuttu. Hem de üç ay gibi kısa bir sürede... Artık Bireysel Emeklilik hesaplarınız hazır.

## 12. Kardeşlik Gücü

Baymak'ın İzmir Ege Bölge Bayisi Isı Üretim, üç kardeşin ideal ortaklığının gücüyle 47 yıldır kesintisiz büyüyor. Bu sene de hedef büyümek ama asıl gündem maddesi bayi ağını yeniden yapılandırmak...

## 44. Cihannüma

Sembolizm

## 50. Hukuk Köşesi

Çek ve Senet Anlama Kılavuzu



## 38. Her Yerde Baymak

Baymak'ın üstlendiği kurumsal projeler, bayilerinin de desteğiyle hızla tüm Türkiye'ye yayılıyor.





## Kardeşliğin Ressamı

İsmet Yedikardeş resimleri Prens Charles'ın evini bile süsleyen dünyaca ünlü bir ressam. Mardin ile ilgili yaptığı eserleriyle tanınıyor. Hayat hikayesi ise çok çalışmanın, sebat göstermenin ve biraz da şansın başarıyla eş anlamlı olduğunun bir kanıtı niteliğinde...

16.

Haziran 2015  
05  
baymakife



42.

## Türkiye'de Şarj Oluyorum

Tüm dünyada Rihanna'nın rakibesi olarak gösterilen Alexandra Stan'ın kalbinde Türkiye'nin yeri bambaşka.



46.

## Teknolojik Oyuncaklar

En yeni teknolojik cihazlar... Apple MacBook, Samsung Galaxy S6, Apple Watch ve Sony Akıllı Gözlük...



48.

## Gözler Üzerinizde

Amerikan ordusunun baş tacı olan Jeep İtalyan ruhu mu taşıyor?





# Hep Birlikte Hollanda Maçına Gittik

**B**aymak, bu kez harika seyahat kampanyalarından tüketiciler de faydalansın istedi ve İdee kombi satın alanlar arasında yaptığı bir çekiliş sonucu kazanan şanslı 10 müşterisini, 140 bayisi ile birlikte Hollanda seyahatiyle ödüllendirdi. 26-29 Mart 2015 tarihleri arasında Hollanda'ya giden talihliler ve bayiler 3 gece 4 gün boyunca Amsterdam'ı doyasıya gezmenin tadını çıkardılar. Tatilin en büyük sürprizi ise Hollanda-Türkiye maçıydı. Maçı canlı olarak yerinde izleyen talihliler ve bayiler, Marken & Volendam turu boyunca ilk durakları olan Marken kasabasında 14-15. yy dan kalma ahşap evleri ve görkemli yel değirmenlerini ziyaret etme fırsatı buldular. Bunun yanında Hollanda da defalarca ödül almış Alida peynir çiftliklerini gezdikten sonra huzur dolu Volendam kasabasına giderek eşsiz zamanlar geçirdiler.



## FORMALAR RAGA OKTAY'DAN

Hollanda-Türkiye maçı heyecanı hem talihliler hem de bayiler için daha havalimanında başladı. Havalimanında Hollanda seyahati katılımcıları formalarını, Baymak'ın Hollanda kampanya yüzü olan Raga Oktay'dan aldı.

## Katılanlar ne düşünüyor?

### Nihai Tüketici / Soner Kaplan

Daha önce pek çok kez yurtdışına çıktım ancak Hollanda'ya ilk defa gittim. Oldukça eğlenceli ve heyecan dolu bir seyahatti. Özellikle Hollanda -Türkiye maçını yerinde izlemek çok keyifliydi. Baymak'a böyle bir tur düzenlediği için teşekkür ediyorum.

### Nihai Tüketici / Enis Bayol

Amsterdam'a ilk kez Baymak sayesinde gittim. Özellikle tur boyunca gördüğümüz ilgiden gerçekten çok memnun kaldık. Volendam turu, milli maç ve tüm organizasyon çok güzeldi.

### TEZ Mühendislik- Suudin Tez

Hollanda, Amsterdam seyahatine eşimle birlikte katıldık ve çok memnun kaldık. Bu vesileyle emeği geçen Baymak çalışanlarına ve tur şirketine çok çok teşekkür ederiz.

### KGM Müh. Nuh Coşkun

Bu tarz etkinliklerden çok memnunum. Özellikle milli maça denk getirilmesi ayrı bir güzellikti. Şahsım adına her şey için teşekkür ederim.

# Baymak Geleceği Paylaşıyor

Baymak stratejisini, yenilikleri ve gelecek planlarını tüm şeffaflığıyla yol arkadaşlarıyla paylaşmaya devam ediyor. Bu amaçla Baymak, Türkiye çapında düzenleyeceği eğitim ve tanıtım toplantılarına İstanbul'da start verdi!

**B**aymak'ın her yıl düzenlediği eğitim&tanıtım toplantılarının ilki İstanbul'da yapıldı. 26 Mart'ta Anadolu Yakası, 1 Nisan'da da Avrupa Yakası toplantısı 500'ün üzerinde katılımcıyla gerçekleşti. Baymak'ın organizasyonunda Orange Store bayi konsepti, Bireysel Emeklilik Sistemi desteği ve Hollanda teknolojiyi yeni ürünler hakkında detaylı bilgiler paylaşıldı. Baymak Ürün Müdürleri tarafından verilen eğitimlerin yanı sıra servis bölümündeki gelişmeleri anlatmak üzere Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Çetin Bitirgiç de söz aldı.

## DEĞİŞİYOR, GELİŞİYOR VE LİDERLİK EDİYORUZ

İstanbul'daki toplantılarda Baymak CEO'su Ender Çolak da önemli açıklamalar yaptı. Baymak'ın pazardaki konumuyla ilgili rakamlar paylaşan Çolak, kombide pazar payını artırdıklarını, yoğunmalı kazan grubunun yüzde 37 büyüdüğünü ve pazar payının yüzde 23'den yüzde 31'e çıktığını aktardı. Çelik kazan grubunda yüzde 5,5 büyüdük ve pazar payımızı yüzde 11'den yüzde 16,5'a çıkardık. Panel radyatörde yüzde 5 büyüdük ve pazar payımızı yüzde 9,5'dan yüzde 12,5'a çıkardık. Şofben pazarı yüzde 3,5 küçüldü. biz ise pazar payımızı yüzde 1 artırdık ve yüzde 9 olduk. Klima pazarı ise yüzde 39 küçüldü ama biz pazar payımızı yüzde 1 artırdık. Termosifon pazarı yüzde 7,5 daralırken biz yüzde 15 büyüdük ve pazar payımızı yüzde 11'den yüzde 12,5'a çıkardık." diye konuştu.

Bayilerle iletişimin çok

güçlendiğini anlatan Çolak "Dev bayi organizasyonlarımız, usta ve tesisatçı toplantılarımız gerçekleşiyor. İki ayda bir yayınladığımız Baymaklife dergimizin basım adedi 3 bin 500'lere ulaştı. Reklam mecralarımızı artırdık, tenis turnuvasından kızak şampiyonasına kadar pek çok alanda sosyal sorumluluk projelerini üstlendik" dedi.

Çolak son olarak Baymak'taki büyük iki değişimden bahsetti: Baymak ve Brötje Orange Store'lar ve Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) desteği... Mağazaları çok çapıcı tasarımlarla yenilediklerini aktaran Çolak, "Baymak ve Brötje Orange Store'lara sahip bayilerimiz ayrıcalıklı, özel bayiler olacak. BES ise bayilerimizin ve tesisatçıların geleceğe güvenle bakması için geliştirdiğimiz Türkiye'de ilk olacak bir sistem" diyerek sözlerini noktaladı.







# Çin Seddi'ni KOMBİYLE AŞTIK

**Tüm dünyada şirketler üretim için Çinlilerin kapısını çalarken Baymak trendi tersine çevirdi. 20 milyar dolar ciroya sahip Çin'in dev firması Midea'nın satacağı kombilerin üretimini Baymak Türkiye'de yapacak.**

baymaklife  
08  
Mayıs - Haziran 2015

**B**aymak'ta sürprizler bitmiyor, her alanda yenilenen ve büyük adımlar atan Baymak'tan bu sefer pazarın dengesini sarsacak bir hamle geliyor. Baymak, Çin'in 20 milyar dolar cirolu dev şirketi Midea ile büyük bir işbirliğine imza attı. Midea'nın Çin iç pazarında satılmak üzere kullanacağı kombilerinin üretimini Baymak yapacak.

İlk olarak iki model kombi üretimiyle başlayacak işbirliği için 17 Mart'ta Baymak Genel Merkezi'nde bir kutlama yapıldı. Kutlamaya Baymak CEO'su Ender Çolak, Midea ekibi ve Midea Fabrika Genel Müdürü Mr. Li Feng katıldı.

Ender Çolak bu büyük işbirliği için, "Bugün burada hem ülkemiz hem de markamız için çok büyük bir adım atıyoruz. BDR Thermea Grubu'na dahil olduktan sonra Baymak olarak her mesajımızda şunu söyledik: Biz Türkiye'yi yüksek Avrupa teknolojisi ile tanıştıracakız ve 2013'ten bu yana da bunu gerçekleştiriyoruz, şimdi sıra dış pazarlarda..."



Midea Fabrika Genel Müdürü Mr. Li Feng ise Çin'de uzun yıllardır sürdürdükleri soğutma alanındaki liderliklerini ısıtma alanına da taşımayı hedeflediklerini anlatarak "Bu doğrultuda Türkiye'den Avrupa teknolojisine sahip olan lider marka Baymak ile anlaştık. Hem ben hem de ekibim Baymak'ın yüksek teknoloji tesislerinde gerçekleşecek olan bu üretimden dolayı çok memnunuz."

## Midea Kimdir?

Çin'de 1968 yılından bugüne soğutma alanında liderliğini koruyan Midea, beyaz eşya, ısıtma, havalandırma, iklimlendirme cihazları, aydınlatma, endüstriyel parçalar, lojistik ve emlak alanlarında faaliyet gösteren dev bir firma.



# Lectus'un Büyük Zaferi

Baymak Lectus'lar 2014 yılında duvar tipi yoğunmalı kazan kategorisinde yüzde 31 ile açık ara farkla lider oldu. Geçen yıla göre pazar payındaki artış da yüzde 35'i aştı.

Baymak'ın Lectus'ları "Merkezi Sistemin Yeni Adı" unvanını her yıl daha da perçinliyor. DOSİDER verilerine göre 2013 yılında toplam yoğunmalı duvar

tipi kazan pazarının yüzde 23'ünü domine eden Lectus kazanlar, 2014'te pazar payını yüzde 31'e çıkarttı ve liderliğini sürdürdü. Yüzde 35'i aşan bu büyüme temposu 2015 yılının ilk çeyreğinde de aynı ivmeyle devam ediyor.

BDR Thermea tarafından Hollanda'da geliştirilen Lectus Kazanlar, 2012'nin ortasından

itibaren Baymak'ın Tepeören' deki tesislerinde üretilmeye başladı. Tasarımı baştan aşağı değişen ve Türkiye'ye uyumlandırılan Lectus, 2 bin metrekaresinin üzerindeki yeni yapılan binalarda merkezi ısıtmanın zorunlu hale getirilmesiyle birlikte tüketicinin ihtiyacını tam olarak karşılamasıyla hızla en çok tercih edilen ürün haline geldi.



## Satış Sonrasında Eğitim Seferberliği

Baymak, "Satış Sonrası Hizmetler" alanında yükselen başarısını sürdürülebilir kılmak için yoğun eğitim programlarına devam ediyor. Ekim sonu itibarıyla toplamda bin 490 kişiye eğitim verilmesi öngörülen eğitimlerin ilki 2 Mart'ta Gaziantep ile başladı. Ardından Osmaniye, İstanbul Anadolu ve Avrupa Yakası ile devam etti ve mart ayını İzmir'de tamamladı. Nisan ayında ise Doğu Marmara, Diyarbakır ve

Karadeniz'e gidildi. Mayıs ayında ise Ankara ile yola devam edilecek.

Baymak'ın eğitimlerinde teknik konuların yanı sıra davranış biçimlerinden servis teknisyeni kıyafet ve araç düzenine, servis sekreterlerinin müşteriye nasıl karşılayacağına kadar detaylı ve eğlenceli bir eğitim ortamı sağlanıyor. Ayrıca katılımcılar çalışma alanlarına götürülerek öğrendikleri konuların pekiştirilmesi sağlanıyor.

## 'Güneş'li Kayseri

Kayseri uzun yıllardır güneş enerjisini etkili kullanıyor. Öyle ki Kayseri, Türkiye'de en çok kurulu GES santrali bulunan kent. Buradan hareketle Baymak'ın başlattığı büyük güneş hamlesinin ilk duraklarından biri de Kayseri oldu. 25 katılımcıyla düzenlenen "Fotovoltaik Enerji Sunumu ve Eğitimi"nde bayiler ve firmaların önerileri, soruları konuşuldu; fotovoltaik sistemlerin finansmanından kurulumuna en efektif hizmetin nasıl yapılacağı tartışıldı.





# Geleceğiniz Artık GÜVENCEDE

**Baymak Antalya'daki Büyük Buluşma'da bayilerine verdiği sözü tuttu. Hem de üç ay gibi kısa bir sürede...  
Artık Bireysel Emeklilik hesaplarınız hazır.**

baymaklife  
10  
Mayıs - Haziran 2015

B

aymak CEO'su Ender Ender Çolak'ın Antalya'daki "Büyük Buluşma"da duyurduğu "Baymak Bireysel Emeklilik (BES) Projesi" geçen ay fiilen hayata geçti. Yani nisan 2015 ile birlikte Baymak, bayileri adına açılan BES hesaplarına katkı sağlamaya başladı.

Üç ay gibi kısa bir sürede tüm yasal süreçleri çözüp Hazine Müsteşarlığı'nın devlet katkısı konusundaki onayını da alan Baymak nihayetinde BES sektörünün en önemli oyuncularından Garanti Emeklilik ile anlaştı. Isıtma ve soğutma sektöründe bir ilk olan bu projeye

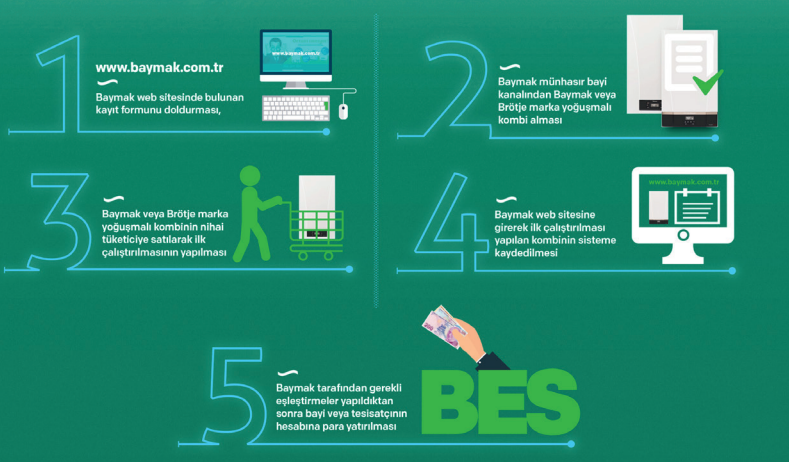
Baymak hem Baymak Ailesi'nin uzun dönemli refahına katkıda bulunmayı hem de Türkiye'nin sıkıntılı görünen tasarruf sorunun çözümüne destek vermeyi hedefliyor. Baymak'ın her ay bayisi adına yatıracağı katkı payının üzerine yüzde 25 devlet katkısı da eklendiğinde geleceğe yönelik çok önemli bir birikim söz konusu olacak. Baymak'ın bayi ve tesisatçılara uzun vadeli bir bağlılık planı sunduğunu söyleyen Baymak CEO'su Ender Çolak, "Bayilerimiz ve tesisatçılar adına Garanti Emeklilik'te açılan gruba bağlı bireysel emeklilik hesaplarına katkı sağlayacağız" diyor.

## NASIL KATILACAKSINIZ?

Uygulama ile ilgili fikirlerini sorduğumuz Baymak Ankara Bayi AG Yapı'nın sahibi İsmail Akgümüş'ün sözleri aslında her şeyin özeti gibi: "Baymak, kampanyaları, bayi destekleri, teknolojisi ve yatırımları ile marka adını hep diğerlerinden ayrı tutmayı başarmış ve gelecek için güven veren tek marka olmuştur."

Peki bu büyük projeye nasıl katılır? Proje, Baymak münhasır bayileri ve bu bayilerden kombi alan tesisatçı ustaları kapsıyor.

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





Cemal  
Onaran

Ender  
Çolak

Yapılması gereken tek şey, Garanti Emeklilik ile bir emeklilik sözleşmesi imzalamak. Böylece BES hesapları devreye girecek. Bunu takiben tesisatçıların alımını yapıp devreye aldıkları kombi başına Baymak tarafından belirlenen katkı payı hesaplarına yatırılacak. Tesisatçının dilerse eşi ya da 18 yaşından büyük çocukları adına da bireysel emeklilik hesabı açabileceğini anlatan Çolak, "Beymak yoğunmalı kombi başına 80 TL katılımcı hesabına yatırıyor, ayda 10 kombi taahhüdü yapan bir tesisatçının hesabına ise sadece bir yılda 9 bin 600 lira yatırarak. Yüzde 25 devlet katkısı da dikkate alındığında katılımcıların hesaplarında sadece bir yılda 12 bin lira birikecek" diyor.

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran ise Baymak ile kurulan işbirliğinden duyduğu memnuniyeti vurgularken çalışanları için katkı payı ödemek isteyen kuruluşlara sunulan emeklilik planlarının, bireysel katılımcılara sunulan planlardan daha cazip koşullara sahip olduğunu söylüyor. Onaran, bu planlarda grubun çalışan ve katılımcı sayısı, toplam fon büyüklüğü gibi kriterlere bağlı olarak avantajlı yönetim gideri ve giriş aidatı söz konusu olabileceğine dikkat çekiyor.

**Mehmet Yaşar Eren /  
Yalçıntaş Goldcenter - Ankara**



## Tesisatçıları Beymak'a Çekecek

BES uygulaması sektörde her zamanki gibi bir ilk. Baymak, bayi kanalını korumak ve bayilerin kazançlarını artırmak için sürekli kampanya geliştiren ve teknolojiye yatırım yapan bir dünya markası. Bayi stratejisi, bayilerin uzun vadeli planlarla kazançlarının üst seviyede olmasına odaklanıyor. Sektördeki gibi günü kurtaran planlar üzerine yatırım yapılmıyor. BES sektördeki uygulamacı ustaların Baymak bayilerine yönlendirilmesi için büyük bir adım.

**Kenan Yalçın / Hilal Doğalgaz - Ankara**



## Müşteri Memnuniyeti Artacak

BES kampanyası bizler için büyük bir destek. Bayi karlılığı; prim

şeklinde olduğu zaman yüzde 100 kazanç olarak dönüyor. Çünkü sektörde satışlar belirli kar marjı ile yapılır. Ne kadar uygun fiyata mal edilirse edilsin aynı kar marjıyla satışlar gerçekleşiyor. Fakat BES gibi uygulamalar hem bayiler hem tesisatçılar için direkt kazanç anlamına geliyor. BES'in bizim için başka bir anlamı ise tesisatçı ustalarla aramızdaki bağı kuvvetlendirecek olması. Sistemin diğer bir güzel yanı, bayiler/tesisatçılar artık işini takip ederek müşterinin ilk çalıştırma işlemlerini aksatmadan yapmasını sağlayacak. Bu da bize müşteri memnuniyeti olarak yansıyor.

**İsmail Akgümüş / AG Yapı Malzemeleri - Ankara**



## Sektörde Farkındalık Yaratacak

Beymak kendi gibi büyük kampanya başlattı. Bu uygulamayla tesisatçı

ustalarla aramızdaki bağı kuvvetlenecek. Aynı zamanda sigortası olmayan tesisatçılar için de emeklilik şansı olacak. Sektörde farkındalık yaratacak ve bizi bir adım daha öne taşıyacak.



# Başarı İçin DEĞİŞİME AYAK UYDURMAK ŞART

Baymak'ın İzmir Ege Bölge Bayisi Isı Üretim, üç kardeşin ideal ortaklığının gücüyle 47 yıldır kesintisiz büyüyor. Isı Üretim'in ortaklarından Ayhan Ak, "Başarılı olmak istiyorsak değişime adapte olmalıyız. Çünkü bugüne kadar hep böyle büyüdük" diyor



izmir, Konak'taki büyük Ege Ticaret İş Merkezi'ndeki bin metrekarelik beş katlı mağazasında Ayhan Ak, bizi kapıda karşıyor ve hemen yüzlerce ürün çeşidiyle dolu mağazasındaki müşteri trafiğine yetişmek için müsaade istiyor. İki müşteriyle ürünler hakkında detaylı bir konuşma yapıyor, ne yapmak istediklerini anlıyor ve ona göre bir çözüm paketi sunuyor. Satış tamamlandıktan sonra bize dönüp "yukarı çıkalım" diyor.

47 yıllık mazisi olan Isı Üretim'in kardeş olan üç ortağından 45 yaşındaki Ayhan Ak, şirketinin her kademesinde hala bilfiil yer alıyor. "Kardeşlerimle bir iş bölümümüz var elbette ama hepimiz her şeyle ilgileniriz. Satışa bakan sadece satış değil her şeyi bilmek zorundadır, şirketle ilgili her türlü bilgiye sahip olmalıdır" diyor.

35 yıllık Baymak Ege Bölge Bayisi Isı Üretim'i bugün 10 milyon lira cirolu büyük bir şirket haline getiren de bu kardeşler hukuku. Eş güdüm, iyi anlaşma, birbirini dinleme, açıkları kapatma... Ve tabii ki babadan gelen iş ahlakı ve prensipler... Bu değerlerle 47 yıllık mazisinde bugüne kadar hiç enflasyonun altında büyümeyen Isı Üretim bu yıl da aynı hedefle hareket ediyor. Ama 45 alt bayisi olan Isı Üretim'in asıl gündemi yeniden yapılanma. Hedef: Münhasırlık sistemini geliştirmek... "Sonuçta Baymak nasıl değişiyorsa biz de değişiyoruz. Başarılı olmak istiyorsak onun yaşadığı değişime adapte olmalıyız" diyor Ayhan Ak, "Çünkü bugüne kadar hep böyle büyüdük."

Ayhan Ak, Baymaklife'a şirketinin yeni dönemini anlattı.

**Isı Üretim'in hikayesi 1968'e kadar uzanıyor. Bu alana nasıl girdiniz?**

Kurucumuz babam Ahmet Ak. O

dönem, bugün hala varlığını sürdüren "Isı Teknik A.Ş." adıyla kurulmuşuz. Babam makine mühendisiydi dolayısıyla proje, taahhüt işleri olarak mesleğe girmiş. Önce İstanbul'da şirketi kurmuş ama bir iş vesilesiyle geldiği İzmir'i sevmiş ve buradaki ticari faaliyetin daha iyi olacağını düşünüp İzmir'e taşınmış ve ufak bir büro açarak işe başlamış. Tabii kendisi Yıldız Teknik Makine Mühendisliği Bölümü mezunu ve o dönem parmakla gösterilecek kadar az sayıda üniversiteli üstelik mühendis var. Büyük işler -resmi daireler, hastaneler, askeri tesisler- almış ve bu şekilde şirketi büyüttmüş.

**Baymak ile bu taahhüt işleri dolayısıyla mı tanıştınız?**

Tam hikayeyi babam biliyor. Ancak 1980'de bayilik almışız. Tam 35 yıl olmuş. Sanıyorum Baymak'ın en eski bayilerinden biriyiz. Ege Bölgesi'nde de ilkiz. Eskiden mazotlu kazanlar revaçtaydı, Ege Bölgesi'nde hidrofor ve mazotlu kazanlar Baymak markasıyla çok satılırdı. Babam bu ürünlerin gelişmesinde önemli roller oynadı. Mesela şimdi satılmayan pistonlu hidroforların gelişiminde emeği oldu.

**Babanızın işine ne zaman dahil oldunuz?**

Biz üç kardeş - Erhan ve Mehmet Ak. En büyükleri benim... Biz üçümüz de ortaokul yaşlarında okul tatillerinde dükkanda çalışmaya başladık. Henüz 12 yaşındaydım bir nevi çekirdekten yetiştik diyebilirim. Sonra okumak için İstanbul'a geldim. Ben İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. Kardeşim Erhan da işletme okudu. Küçük kardeşim Mehmet ise makine mühendisliğini bitirdi. Ama üçümüz de yazları çalışmaya devam ettik. Böylece ticaretin havasını küçük yaşlardan itibaren



“

100'e yakın müteahhitten oluşan bir portföyümüz var. Daha orta ölçekli müteahhitler ile çalışıyoruz. Bu risk açısından daha uygun bize. 20-30 daireli binalara hizmet veriyoruz. Özellikle Karşıyaka tarafında çok etkiniz.

”





Bugün 45 yaşında olan Ayhan Ak, 12 yaşından bu yana ticaretin içinde. Baba mesleğini iki kardeşiyle birlikte yürütmeyi başaran Ak, "işimizi hep sevdik ve severek yaptık. Bu sayede de bugünlere gelebildik" diyor.

teneffüs ettik. Bu sayede işimizi sevdik ve hep severek yaptık. Babam 12 yıl önce vefat etti. Ancak vefatından üç yıl önce, 2000 yılında -tam anlamıyla işleri üzerimize almıştık.

**Çoğu evlat hele de üniversite okuduktan sonra aile mesleğine devam etmiyor. Üçünüz birden devam etmişsiniz. Nasıl olabildi?**

Aklımızda aile işini devam ettirmek hep vardı. Galiba küçüklükten itibaren kanımıza işlemiş, ticareti sevmişiz. Çocuklarımız işimizi devam ettirir mi, yapar mı bilemiyorum. Ama biz başka bir şey düşünmedik.

**Ortaklık zor bir zanaat, hele ki kardeşler arasında. Siz nasıl başardınız, zorlukları oldu mu?**

Elbette zorlukları oldu. Kardeşlerimle iyi bir iş bölümü yaptık her şeyden önce... Satış Erhan aldı, Baymak ile olan ilişkileri küçük kardeşim üstlendi, ben de idari işlerden sorumlu oldum. Ama hepimiz her şeyle ilgilendik. Satışa bakan sadece satış bilmez, her şeyi bilmek zorundadır; şirketle ilgili her türlü bilgiye sahip olmalıdır. Ayrıca hep fikir alışverişinde bulunduk, açıklamamızı mutlaka doldurduk. Dediğiniz gibi kolay değil, farklı üç kişi ama bugüne kadar farklılıklarımızı avantaja çevirmeye çalıştık ve hala çevirmeye çalışıyoruz.

**Baymak bayiliği sonrası nasıl bir yol izlediniz, büyüme süreciniz nasıl oldu?**

İzmir'de o yıllarda çok satıcı yoktu ancak belli başlı iki üç firma faaliyet gösteriyordu. Biz de onlardan biri olmaya çalıştık. Kalorifer, güneş ve hidrofor sistemleri talep görüyordu. Termosifon ve boylerler revaçtaydı. Satış miktarlarımız her sene yüzde 100'ü geçerci. İzmir piyasası çok açtı. O zamanki satışları ancak miktar olarak kıyaslayabiliyorum, her yıl iki kat artardı. O dönemde satış ve bölge bayiliğinin yanı sıra taahhüt işlerimiz de devam ediyordu, 2003'te o işimizi kapattık. Tabii ekonomik krizler oluyordu, Baymak içi krizlerden biz de etkileniyorduk sonuçta büyük bayiydik. Ama krizlerde hep fırsatı

görmeye çalıştık. Şimdi de çok fazla riske girmeden her sene taş üzerine bir tane daha koyarak ticaretimizi devam ettirmeye çalışıyoruz.

**Bayilik ve taahhüt uzun süre yan yana gitmiş. Neden bıraktınız?**

Projeyi bırakalı 12 sene oluyor.Niye bu kararı aldık? Çünkü o dönem hem bayilik hem satış -dağıtım hem taahhüt yapıyorduk. Ege Bölgesi'nde Aydın, Denizli, Bodrum, Muğla Manisa, Kütahya, Marmaris ve Fethiye'ye kadar her yere gidiyorduk. Fakat hem ana toptancılık hem taahhüt yapınca bayilerimizle rekabet eder konumda bulduk kendimizi. Bu nedenle taahhüdü bıraktık daha doğrusu bayilerimize yönlendirmeye başladık. Onlar da memnun oldu çünkü hem bizden ürün alıp hem de para kazanmaya başladılar. İşlem hacimleri arttı. Onlar güçlendikçe bizim de işlerimiz büyümeye başladı.

**Baymak ile 35 yıl çok uzun bir süre... Büyümenizde Baymak'ın rolü ne oldu?**

Geriye dönüp hikâyemize bakarsanız Baymak ne yaşıyorsa bizim de onu yaşadığımızı ve yaşayacağımızı görürsünüz. O zorlandığında biz de zorlanıyoruz, o büyüdüğünde biz de büyütüyoruz. Nihayetinde bu, ağabeyini taklit eden kardeş ilişkisi gibi... Baymak nasıl kendini geliştiriyorsa biz de ondan esinlendik ve o yönde adımlar attık. Ortaklığımızın bu kadar uzun soluklu olmasının nedeni de budur.

**Baymak'ın her dönemini yakından biliyorsunuz. BDR Thermea satın alması sonrası Baymak'ı yorumlar mısınız?**

Değişimin özeti, benim hissiyatıma göre, tek adam yönetiminden kurumsal bir yapıya geçiş. Artık Baymak'ta profesyonel kararlar alınıyor, birtakım şeylere daha bilimsel çözümler üretiliyor. Bu sayede bayilerle şirket arasında daha yakın bir ilişki oluştu, diyalog güçlendi. Taleplerimizi, sorunlarımızı iletmede zorlanıyorduk. Şimdi ise çok çabuk çözüm bulunuyor, daha şeffaf ve açık

kararlar alabiliyoruz. Sistem hızlandı ve bu da karar almakta ve öntümüzü görmekte işimizi kolaylaştırıyor. Ayrıca ürün teknolojisi inanılmaz gelişti. Ve beş sene önce teslimler gecikirken şimdi istediğimiz şeyi çok hızlı tedarik edebiliyoruz. Bu da rekabette bize avantaj sağlıyor.

### **Isı Üretim, Baymak'ın üretmediği birçok ürünün de satışını yapıyor. Kurduğunuz iş modeli hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Baymak'ın üretmediği teknik malzemelerin de (bazı otomasyon sistemleri, termostat, sanayi malzemeleri, monometre gibi) satışını yapıyoruz. Bu açıdan farklı modelle gidiyoruz. Biz "yok demeyiz" müşteriye. Dört mevsim tüm müşterilerin ihtiyacını karşılayacak bir yapı kurmaya çalıştık. Mağazamıza gelenlerin ne talep ettiklerine baktık ve analiz ettik. Stok tutup az - çok, ucuz - pahalı demeden her türlü malzemenin elimizde olmasına gayret ettik. Teknik malzeme açısından ürün yelpazemiz çok geniştir. Şu anda 2 bin kalem ürünün stoğunu barındırıyoruz. Bu aslında Ege Bölgesi'ne özgü bir ihtiyaç. Baymak öncesinde de bu işi yapıyorduk. Baymak ile azaldı ama kapatmadık. Şu anda satışımızın yüzde 60-70'i Baymak, geriye teknik malzemeden geliyor.

### **Geçen yıl ne kadar büyüdünüz ve 2015 için beklentiniz nedir?**

Geçen sene yüzde 10 büyüdük. Genel anlamda da ciromuz yüzde 15 arttı -10 milyon liranın üzerinde. Bu cironun 6-7 milyon lirası Baymak'tan geliyor. 2015'te ise büyüme yönünde. Piyasadaki sıkıntıları ise belki söyleyerek krize dönüştürüyor. Bugün piyasada iş var ama tahsilat, nakit sıkıntısı var. Bu da herkesi frene bastırıyor. İhtiyaçlar baki ama herkes çekiniyor ve bekliyor. Kurdaki hareket ve dünyadaki kriz herkesi etkiliyor. Ama biz her sene istisnasız enflasyonun üzerinde büyüme gerçekleştirdik ve şimdiki hedefimiz de bu. Hiç eksi yönde bir büyüme olmadı bizde.

### **Büyüme konusunda çok net konuştunuz. Buradaki strateji nedir?**

Biz satış teknik destek hizmet de verebilen yetkinliğe sahip bir şirketiz. Bugün Adan Z'ye malzeme seçimini, temini sağlayıp satışını yapabiliyoruz. Yani tüm süreci yönetebiliyoruz. Örneğin bir pompa seçilecekse satıştan önce seçimini yapar, en uygun olanı çıkarırız. Bu sayede satışı daha kolay çözer ve daha karlı satabiliriz. Öte yandan biz peşin çalışırız, prensibimiz böyledir. Bu şekilde kar marjını artırabiliyoruz. Bizim avantajımız da budur. Ayrıca dağıtımında çok hızlıyız. Bayilerimizden gelen siparişi aynı gün sevkiyata veririz.

### **Isı Üretim'in şu anda kaç alt bayisi**

### **bulunuyor?**

Satıcı olarak mal verdiğimiz 45 bayi var ama münhasırimız az, beş tane. Ama bu noktada yeniden yapılanmaya giriyoruz. Yeni bir müşteri portföyü oluşturacağız. Yeni bir pazarlamacı aldık ve en önemli gündem maddemiz bayi yapılanması. Bayi ağıımızı yeniden organize ediyoruz. Münhasır, teminatlı bayi sistemine geçeceğiz. Bayi sayısını artırmak ve kurumsallaşma yolunda ilerlemek istiyoruz. Bu amaçla Baymak'ın desteğini (reklamlar), ürünlerini, servis kalitesini, güçlü stok yapımızı müşterilerimize iyi anlatmaya çalışıyoruz. Bilgi altyapımızı sağlamlaştırıyoruz. Sonuçta Baymak nasıl değişiyorsa biz de değişiyoruz. Başarılı olmak istiyorsak onun yaşadığı değişime adapte olmalıyız. İlgi yüksek seviyede şu anda...

### **Peki büyümeyi hangi alanlarda görüyorsunuz?**

Büyümeyi daha çok ısı pompasında görüyoruz. Ona daha fazla yatırım yapmalıyız. Fotovoltaik alanına ilk giren olduğumuz için pastadan daha çok pay alacağız. Gelişecek bir alan, biz de ağırlık vereceğiz. Baymak fotovoltaik işine büyük firmalar arasında giren ilk oyuncu. Didim, Kuşadası, Urla taraflarında çok soruluyor ama ilk yatırım maliyeti yüksek olduğu için beklemede kalıyor insanlar. Zamanla fiyatlar daha da gerileyecek dolayısıyla büyük potansiyel var. Kesinlikle bu işin içinde olacağız.

## **İzmir'in Piyasası da Güzel mi?**

### **Bölgedeki pazar yapısı hakkında bilgi verir misiniz?**

Burası Türkiye geneline göre farklı ve değişken bir piyasa. Daha çok su ve güneş sistemleri (hidrofor ve pompa) satılıyor. Nihayetinde yazlık bölgelerde bunlar daha çok kullanılıyor. Hidrofor ve pompada en çok satan Baymak bayilerinden biri. Adet olarak 2 bin 500 - 3 bin sirkülasyon pompası ve hidrofor sistemi satıyoruz yılda. Ayrıca ısı pompası çok revaçta. Urla, Bodrum, Kuşadası gibi yazlık yerlerde çok tutuluyor. Çünkü hem sıcak su hem de ısıtmada düşük ısıyla yüksek verim alıyorsunuz. Üstelik sessiz ve

tasarruflu bir ürün. İlk yatırım maliyeti biraz yüksek ama kısa sürede kendini amorti ediyor, çok fazla bakım maliyeti de yok. Isı pompaları yeni geldi, altı ay oldu ama geçen aralık ayında fabrikada ısı pompası kalmamıştı.

Biz de altı ayda 60 tane sattık. Yani talep inanılmaz ve miktarlar artacak. Kombi ise ılıman olduğu için daha yeni geliyor. Geçen yıl bin 500 adet sattık. İzmir'de biraz memur zihniyeti var, kalorifersiz ev çok ama yavaş yavaş artıyor. Tabii İzmir diğer büyük şehirlere göre paranın daha az döndüğü, büyük yatırımların pek yapılmadığı bir kent.





# KARDEŞLİĞİN Ressamı

İsmet Yedikardeş ünlü bir ressam, resimleri Prens Charles'ın evini bile süslüyor. Mardin ile ilgili yaptığı eserleriyle tanınıyor. Hayat hikayesi ise çok çalışmanın, sebat göstermenin ve biraz da şansın başarıyla eş anlamlı olduğunun bir kanıtı niteliğinde...



Dünyaca ünlü ressam İsmet Yedikardeş, 15 yıllık ticaret hayatının ardından 1999'da tekrar resim yapmaya başladı.



B eş yıl önce "Onu bugüne kadar tanımamak benim eşekliğim" diye yazmıştı Sabah Gazetesi yazarı Hıncal Uluç... Bahsettiği kişi 1974'ten beri dünyanın dört bir yanında sergiler açan, tanınan bir resim, heykel ve seramik sanatçısı İsmet Yedikardeş'ti. Duayen gazeteci, Yedikardeş'in Mardin resimlerinden büyülenmiş gibi söz ediyordu: "Önünden ayrılamıyorsunuz.

Mardin muhteşem bir kent... Yedikardeş onun muhteşem evladı..."

Hıncal Uluç'un bu övgüleri boşuna değil. İsmet Yedikardeş kesintilerle de olsa 40 yılı aşan sanat yaşamında bugüne kadar dünyanın farklı coğrafyalarında 28 sergi açtı hatta "Mardin'de Hoşgörü" isimli eseri İngiltere tahtının varisi Prens Charles'ın evine kadar girebildi. Eserlerinde Mardin kenti üzerinden barışın ve kardeşliğin diline vurgu yapan Yedikardeş, "Mardin farklı din, dil ve medeniyetlerin ortak bir yaşam alanı. Bu zengin medeniyetin mirasçıları olarak bize aktarılan mirası korumak ve gelecek nesillere aktarmak istiyorum" diyor.

Zaten İsmet Yedikardeş'in hayat hikayesi onun bu naifliğinin bir izdüşümü gibi. Mardin'de başlayan Almanya'ya uzanan ve yine Mardin'e dönen 68 yıllık bu öykü herşeyin ötesinde "hayallerinin peşinden koşmanın, doğru ve dürüst olmanın, sebat ederek çalışmanın" mutlaka mükafat gördüğünün de bir kanıtı aynı zamanda. Dolayısıyla ünlü ressamın Baymaklife'a verdiği mülakatı bir de bu gözle okumalısınız...

**En başa dönerek sormak istiyorum. Ressam olma hikayeniz nasıl başladı?**

Güzel sanatlar Allah vergisidir yani yetenek işidir. Babam seramikçiydi ve zaten Mardin'in seramikle uğraşan tek ailesiydik. Aslında meslek soyadımız, lakabımız diyelim Arapça "çömlekçiler"di. Cumhuriyet döneminde Yedikardeş soyadını aldık ki onun da ilginç bir hikayesi vardır. Dolayısıyla çocukluğumdan itibaren ellerimle çamurdan birşeyler üretirdim. Ama ressam olma fikrini ilkokulda bir öğretmenim verdi. İkinci sınıftaydık. Bir



İsmet Yedikardeş, Baymak'ın Antalya'daki Büyük Buluşması'nda sahnede kısa bir konuşma yapmış ve Mardin temalı eserlerinden birini BDR Thermea CEO'su Rob Van Banning'e hediye etmişti.





İsmet Yedikardeş'in "Mardin'de Hoşgörü" isimli eseri İngiltere tahtının varisi Prens Charles'ın evine kadar girebildi.

yanıp tutuşuyorum. Hatta imtihan için kursa bile gidiyorum. İmtihanda çizimden 20 üzerinden 20 aldım ama mülakatta kaybettim.

#### Ne oldu mülakatta?

Eskiden şimdiki gibi her yerde güzel sanatlar fakültesi yoktu. Sadece iki tane vardı ve her okula da yedi öğrenci alınıyordu. O günün şartları içinde bana sıra gelmesi mümkün değildi. Çoğunlukla varlıklı ailelerin çocukları girebiliyordu.

#### Ama pes etmediniz?

İnsan arzu ettiği şeyin peşinden koşarsa, doğru da olursa kısmet karşısına çıkıyor. İmtihanda bir Alman hoca vardı. Dosyama görmüş, bana "Hakettin, biliyorum ama giremedin. Almanya'da okumak ister misin?" diye sordu. Nasıl istemem ki, ölüyorum kazanamadım diye... Bana Almanya (o zamanlar Federal Almanya) Konsolosluğu'ndan birinin ismini verdi ve görüşmemi istedi. Buldum o kişiyi ama kefil gerekli olduğu söylendi. Neyse ki bir akrabam vardı, beni lisan okuluna yazdırdı ve böylece Almanya'ya gittim.

#### Okulu bıraktınız?

Arkeolojide bir buçuk sene okudum ama dediğim gibi ressam olmak istiyordum, çok da üzülüyordum. O zaman, 1971'in sonları, yeni evlenmişim ama fırsat çıkınca kaçırmak istemedim. Ağabeyimden 80 mark aldım ve gittim. Tabii bu ressam olmak için son kozum, akademiye yazılmam lazım. Stuttgart Devlet Güzel Sanatlar Akademisi'ne başvurduğum, tesadüftür ki oraya da yedi kişi alacaklar. Önce çizimlerime baktılar ve müracaatımı kabul ettiler. Sekiz ay kadar da imtihana hazırlandım.

#### Nasıl geçindiniz bu süre zarfında?

Araba yıkadım, bir grafikerin yanında çalıştım. Hatta o grafiker beni sevdi ve bir oda verdi. Sekiz ay böyle geçti. Nihayetinde imtihan zordu ama kabul edildim. Birincilikle kazandım, öyle de bitirdim. Öğrencilikte çalışma imkanı oluyor. Gazete tasnifinde, grafikerlerin yanında ve seramik atölyelerinde çalıştım. O arada ailemi getirdim. Öyle geçindik. Bir de öğrenciyken sergi açtım ve 27 resim sattım. O dönem deri üzerine resimler yapmaya başlamıştım. Konum mağara resimleridir. İlk insanların yaptığı resimler benim ilgimi çekmişti. Derinin süet kısmı üzerine boya kullandığınızda damarlar görünür ve

“

**Mardin, tarihin taş işlenmesidir; taşın, sevgiye ve estetiğe boyun eğmesidir. Dinlerin, bir şehrin kucagında, beraber, huzur içinde yaşamasıdır. İnsanların, evlerini birbirine engel olmadan, ufkunu kapatmadan yana yapabilme inceliğidir.**

”

sonbahar resmi yapıyoruz karakalemle. Hüsnüye Hanım'dı adı, yanıma geldi, resmi yapmamı teşvik etti. Bitirince de kağıdımı aldı ve elimden tutup resmi göstermek için müdürün odasına götürdü. Orada bana "sen ressam olacaksın" dedi. İlk adımı orada attım diyebilirim, aklımda kaldı o laf...

Sonra ilkokul bitti, babamın mesleği icabıyla heykeller yapmaya başladım çamurdan. O dönem gazete bile iki gün sonra gelirdi. Dolayısıyla sanatla ilgili mecmua, yayın bulmak imkansızdı. Ben de tarih kitabını karıştırır, bulduğum şeylerin heykelini, resmini yapardım. Mesela Gılgamış'ı yaptım o dönem çamurdan. Böyle böyle çevrede beni ressam olarak bilmeye başladılar. Hatta bu ressamlığımdan para bile kazandım. Sene 1962, para zor kazanılıyor, tabela yapmaya başladım. Memur maaşı 150 liraydı, ben tabelayı 150-300 liraya yazardım.

#### Ama üniversitede ressamlığı değil de arkeolojiyi seçmişsiniz?

Biz 10 kardeşiz. Babam Mardin gibi bir yerde hangi birimizi okutsun. Ama en az okuyacağımız ilkokulu bitirdi ki o yıllarda bu bile birşeydi. Neyse ki liseyi bitirdim, sonra üniversiteye gitmek istedim. O zamanlar üniversite sınavı İstanbul ve Ankara'da yapılırdı. Biz, deniz görmeyenler genelde uzak olmasına rağmen İstanbul'a gitmek isterdik. Ben de öyle yaptım, arkadaşlarla beraber İstanbul'da girdik sınava ve dediğiniz gibi İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Prehistorya ve Arkeoloji'de okumaya başladım. Ama Güzel Sanatlar Fakültesi'ne girmek için



“Ben de ticaret yaptım, hem de 15 sene. Ticareti herkes yapabilir ama güzel bir eser çıkarmak insanların ufkunu açar ve insanlar öldükten sonra eserleriyle anılır.”

çok iyi bir doku verir. Duvar resimlerinin yansıtabilecek en iyi malzeme olduğu için seçtim. Kendime ait bir teknikle yaptım. İlk sergimde zaten tamamen deri işlerim vardı. Eşim “o kadar ressam var burada, satamıyor sen nasıl satacaksın” demişti ama hepsini sattım ve 45 bin mark kazandım.

O sergi bana başka kapılar da açtı. O zaman küçük bir yerde ama varlıklı insanların kaldığı bir semtte oturuyorduk. Sergime gözleri görmeyen bir adam geldi, hanımı yanında tüm resimleri ona anlatıyordu. Dolaştı sonra da beni çağırttı. Meğer yanında 400 işçi çalıştıran ve galeri binasının sahibi zengin bir fabrikatörmüş. Bana galerinin üst katında bir ev önerdi, kirada istemedi. Ama bedavaya kabul etmedim, eski evime verdiğim kira karşılığında anlaştık ve mezun olana kadar o evde kaldım.

**Daha çok Mardin resimleriyle biliniyorsunuz ama o dönemki eserlerinize baktığımda daha çok soyut çalışmalar yaptığınızı görüyorum. Aslında soyut çalışmalar tarzınızda önemli bir yer tutuyor. Uzaklaştınız mı soyut resimden?**

Evet, öyle biliniyorum ama hala yapıyorum. Tabii öğrencilik dönemlerimde ağırlık soyut resimlerdi. Beni bu alana yönelten ise mağara resimleri oldu. İnsanın dünyaya akıllı bir varlık olarak geldiğine inanırım. Dini kitaplarda da böyledir. Dünyanın en akıllı insanı olduğunuzu varsayalım, tüm bilgilere sahip olduğunuzu düşünelim. Bir gün sizi alsak ve Amazon Ormanları'na bıraksak, ne yaparsanız? Yiyecek bulmaya, hayatta kalmaya çalışırsınız. İnsan gelişimi de böyle başlamıştır bana göre. Mağara resimleri de bunu gösteren en önemli şeylerden biridir. Bu ilk insan yapıtlarına bakarsanız onun araştırmacı gözüyle yaklaştığını görürsünüz. Rengi aramıştır, kömürü aramıştır, toprağı aramıştır, kendine tuval olarak duvarı seçmiştir. Çağdaş ressamların bugünkü eserlerinin ilk örnekleri de oradadır. Birçok ressamda bunun etkisi vardır. Empresyonistler zaten mağara resimlerine dayanır. Bu nedenle soyut resimle başlamıştım, şimdi de yapıyorum ama ağırlıklı olarak memleketimin resimlerini yapıyorum.

**Mardin resimleriniz Prens Charles'ın evine kadar girdi. Bu konuya geleceğim ama hayat hikayenize geri dönersek**







İnsanın dünyaya akıllı bir varlık olarak geldiğine inanırım. Dünyanın en akıllı insanı olduğunuzu varsayalım. Bir gün sizi alsak ve Amazon Ormanları'na bıraksak, ne yaparsanız? Yiyecek bulmaya, hayatta kalmaya çalışırsınız. İnsan gelişimi de böyle başlamıştır. Mağara resimleri de bunu gösteren en önemli şeylerden biridir."

### Almanya'da büyük bir kariyer fırsatını bırakıp Türkiye'ye dönmüşsünüz. Neden böyle bir karar aldınız?

Okul 1977'de bitti ve dediğiniz gibi akademide asistanlık önerdiler. Oturum da almıştım. Askerliği yapmak için Türkiye'ye geldim ve 1980 yılıydı, geri döndüm. Niyetim kalmaktı zaten. Hatta evi de kiralamıştım. Çocuklar ve hanım da İstanbul'da eşyaları hazırlamışlar, benden haber bekliyorlar gelmek için... Sonra bir gece oturdum ve geleceğimi düşündüm. Kızım ve oğlum dört ve beş yaşına gelmişti. Çocuklarım Almanya'da büyüyecekti, sonra geri dönmek istesem de olmayacaktı. O gece karar verdim, hanımı aradım, "evinizde kalın, geliyorum" diye...

### Bu kararınızdan ötürü hiç pişmanlık duyudunuz mu?

Kesinlikle hiç pişman olmadım. O gece Allah'a şöyle bir dilekte bulundum: "Sen her yerde insanın rızkını verirsin. Okul okumak için geldim, bana o imkanı da verdin, şükürler olsun. Bu kadar insanı yaşıyorsun da ben mi açıkta kalacağım." Zaten sınırdan girer girmez de rızkım karşıma çıktı. O dönem renkli televizyon, çamaşır, bulaşık makinesi Türkiye'de yoktu. Biriktirdiğim parayla bu eşyalardan aldım, birkaç kişiyle kamyon kiraladık ve Türkiye'ye gönderdim. Malları almak için de hanımla Edirne'ye gittik. Kaldığımız otelde tesadüf eseri Edirne Mimarlık ve Mühendislik Akademisi dekanıyla tanıştım. Ve bana tanışır tanışmaz asistanı olmayı teklif etti. Hatta o gün beni akademiye bile götürdü. Mardin sevdalısı da bir insandı ama kabul etmedim. Ülkeye yeni gelmişim, daha karar vermemişim ne yapacağıma, çok acele hareket etmek istemedim.

### Peki ne yaptınız?

Kendi işimi kurmaya karar verdim. Araba yıkarken büyük tekstil firmalarının alım müdürleriyle tanışmış, arkadaş olmuştum. Neyse bu arkadaşlarıma tekstil üzerinde çalışacağı söyleyip akreditif açmalarını istedim. Türkiye'de döviz sıkıntısı vardı. Ve bana ilkinde 472 bin sonra 1 milyon marklık akreditif açtılar. Böylece ticaret başladı ve Almanya'yla 15 sene tekstil işi yaptım.

### Tekstil işini biliyor muydunuz?

Hayır ama yeteneğim vardı, hatta şu anda üzerimdeki ceketin tasarımı da bana aittir. Ticareti de öğrendim. Deri üzerine iş yapıyorduk. Modelleri ben çizerdim ya da onlar gönderirdi, sonra da diker ve ihracat ederdik. Döndüğüm yıllarda bunu başarmak kolay değildi. Şimdiki gibi dakika başına model çıkmazdı, beş sene aynı model dikilirdi. Dolayısıyla piyasada ilk yenilikleri yapanlardan biriydim. Öyle öyle iş büyüdü, fabrika bile kurmuştuk.

### Geçmiş zaman kipiyle konuştuğunuza göre artık bu iş yok.

Evet, tamamen bıraktım. Çocuklarım da -ikisi mimar, bir doktor, biri de meteoroloji mühendisi- devam etmek istemediler.

### Peki resme bu kadar yeteneğiniz varken neden ticarete girdiniz?

Türkiye'de sanatla yaşamak zor. Genç yaşta sanat-kültür konusunda emek harcayan insanlar hep kısıtlı bir gelir sahibi olabiliyor. Kaç yaşında paranız olacak, 50-60 yaşında mı? O yaşta parayı ne yapacaksın, Türkiye'deki sanatçıların yüzde 99'u arkasında medya yoksa ya da çevresi güçlü değilse parasızlığa mahkum. Belki Almanya'da şartlar Türkiye'deki gibi olmayacaktı sanat açısından ama şimdi Almanya'daki Türkiyeli arkadaşlarıma bakıyorum, çocuklar kültüründen uzaklaşmış.

İlk giden nesil orada kayboldu. Eğer Almanya'da kalsaydım muhtemelen şimdi yakaladığım iç huzuru bulamayacaktım. Paraysa konu, Allah burada da verdi. Zaten ticareti de sanat bakış açısıyla yaptım. Güzel, farklı şeyler yaptığım için para kazandım.



## Bir müthiş sergi..

**YOLUNUZU** bu ay sonuna kadar Cemal Resit Rey'e düşürün mutlak.. Kulislerinde müthiş bir sergi var. Adını ilk defa duyduğum eserlerini ilk defa gördüğüm bir ressam..

**İsmet Yedikardeş..**

Onu bugüne kadar tanınamak benim eşekliğim.. Çünkü Yedikardeş, 1974'ten beri dünyanın dört bir yanında sergiler açan, tanınan bir resim, heykel ve seramik sanatçısı.. Los Angeles'ta iki sergi açmış mesela, geçen sene, bu sene..

Yedikardeş Mardinli.. Mardin'i resmetmiş.. Ama nasıl resmetmiş, gidip görmek gerek.

Ben bir dünya incisi kente gördüğüm gün aşık olmuştum. Bu sergideki muhteşem Mardin resimleri, aşkıma depreştirdi. Yedikardeş bir deha.. Resimleri büyütüyor insanı.. Öntünden ayrılmıyorsunuz..

Mardin muhteşem bir kent.. Yedikardeş onun muhteşem evladı..

**Türk aydınları el ele vermeli..**

**Mardin'i UNESCO Dünya Mirası içine koymalı.. Yoksa koruyamayız..**

### TEBESSÜM

Hâkim sorar:  
"Adımı merdivenden ittin mi?"  
Temel yanıtlar:  
"Sadece bir basamak ittim,  
diğerlerinden kendisi düştü.."

### SEVDİĞİM LAFLAR

"Kadınlar güçsüzdür ama  
annelerin bileğini bükemezsiniz."  
**Victor Hugo**  
(Teşekkürler Selin)

Mardin'i görenler, bilenler ne demek istediğini anlar. Bilmeyenler bu sergiye gitsinler.. Büyülenirler benim gibi..

Vay ki, vay!..

Mardin Valisi **Hasan Duruer'e** teşekkür ederim. Mardin'e ve Mardinli sanatçıya böylesine sahiplendiği, o harika İsmet Yedikardeş kitabını hazırlattığı için.. Evimin en kıymetli eserlerinden biri oldu..

“

Onu bugüne kadar tanınamak benim eşekliğim. Çünkü Yedikardeş 1974'ten beri dünyanın dört bir yanında sergiler açan bir sanatçı.

”

*Sabah Gazetesi yazarı Hincal Uluç'un 2010 yılında yayımlanan köşe yazısından alıntılanmıştır.*

## 15 senede resimle ilgilenebildiniz mi?

Ticaret yaparken resim ve seramik devam etti, sergi bile açtım ama tabii geri planda kaldı. Haliyle senede en fazla beş - altı resim yapabiliyordum, şimdi 40-50 tane.

## Ne zaman ve neden tam anlamıyla sanata geri döndünüz?

1999 sonu gibiydi. Ticarete yapacağı yapmıştım, çocuklarımı da en iyi şekilde okutmuştum. Allah bana bir lütuf vermişti ve insanlığa bir eser bırakmak istiyordum. Ticareti herkes yapabilir ama güzel bir eser çıkarmak insanların ufkunu açar ve insanlar öldükten sonra eserleriyle anılır. Kendi adıma anılmak önemli değildi ama güzel bir şeyler bırakmak çok önemliydi. O vesileyle tam mesai geri döndüm.

## Bu uzun ara sonrası Mardin temasıyla resimler yapmaya başladınız. Neden resimlerinizde Mardin'i anlatıyorsunuz?

Çok nedeni var ama en temelinde yatan dürtü doğduğum kente vefa borcumu ödemek. Mardin çok enteresan biblo gibi bir kent... Ama kimse onun farkında değil hatta içinde yaşayanlar bile. Hazinesinin üzerinde oturuyorsunuz ama bilemiyorsunuz. Ben ancak Almanya dönüşü farkına varabildim. Mardin, tarihin taşa işlenmesidir; taşın, sevgiye ve estetiğe boyun eğmesidir. Dinlerin, bir şehrin kucagında, beraber, huzur içinde yaşamasıdır. İnsanların, evlerini birbirine engel olmadan, ufkunu kapatmadan yana yapabilme inceliğidir..

Mardin farklı din, dil ve medeniyetlerin ortak bir yaşam alanı. Birlik ve bütünlük içindeki bu barışçı anlayış ortamında, çatışmaların körüklenmek istendiği günümüzde, bu zengin medeniyetin mirasçıları olarak bize aktarılan mirası korumak ve gelecek nesillere aktarmak istedim. Çocukluğuma bakıyorum, sınıf arkadaşlarımdan hepsi farklı din ve kültürdendi ama kardeşçe yaşadık. Uzlaş vardı. Şimdi de öyledir. Gene o sevgi var. Dolayısıyla dünyaya örnek olabilecek bir kent Mardin. Her dine ve inanca bir saygı var. Resimlerimde kilise, camii ve sinagog biraradadır ve Mardin'de bu gerçektir. Bunu dünyaya anlatmamak bir eksiklikti. Dolayısıyla bu güzel şehri tanıtmam lazımdı ve o nedenle son 15 senemi Mardin'e verdim.

Şükürler olsun ki bu çabamız da tüm

dünyada karşılık buldu. İlk sergim TBMM'de olmuştum. Sonra Almanya, Avusturya ve ABD'de sergiler açtım.

## Resimlerinizde Mardin dışında odaklandığınız başka alanlar var mı?

Evet, şimdilerde "Sultanlar Serisi" isimli bir proje üzerinde çalışıyorum. Atalarımızı pek güzel anmadık. Halbuki onlar yüz akımız. Turist geliyor, Sultanahmet'e, Dolmabahçe'ye

gidiyor. Yani gezilecek yerlerin hepsi Osmanlı eserleri. Ama padişahları farklı nedenlerle kötü insanlar gibi göstermişiz. Resimlerimde padişahları, yaptıkları eserler, tuğraları ve bir de fermanlarıyla çiziyorum. Örneğin Üçüncü Selim'i, Selimiye Camisi, tuğrası ve fermanları ile resmettim. Fatih Sultan Mehmet'i, Fatih Camisi, Ayasofya ile birlikte çizdim, ayrıca tuğrasının yanına insan haklarıyla ilgili fermanını koydum. Bu çok ilginçtir Avrupa'daki insan hakları bildirgesinden yüzyıllar önce Fatih Sultan Mehmet'in beyanamesi vardır. "Zapt ettiğim yerlerdeki insanların inancı, malı himayem altındadır" diye yazar bu ferman. Düşünün Avrupa'dan tam 600 sene önce... Sultanlar Serisi böyle bir şey işte... Başka bir çalışmam da ayetler üzerine.

## Son olarak Baymak'ın Antalya'daki Büyük Buluşması'nda sahnede bir konuşma yaptınız. Baymak ile tanışıklığınız nereye dayanıyor?

Baymak'ın 45 senelik bir bayisi IN-KA 2004'ün kurucusu Yunus Kalaycıoğlu Mardinlidir ve bizim MAREV isimli derneğimize de uzanan eski bir dostluğumuz var. Bir gün tesadüf eseri Yunus Bey'in ofisinde Baymak CEO'su Ender Bey ile tanıştık. Sohbet ettik, resimlerimi gördü, beğendi. Sonrasında da Baymak'ın etkinliğine davet etti. Bir şirketin sanata yakınlığı güzel bir şeydir. İnsanların biraraya gelmesi kültür paylaşımıdır. Sanat da bir kültür paylaşımıdır. O da iyi bir Genel Müdürdür ki tebrik ediyorum bizim gibi sanatçılara yer veriyor.



# DUYGUSAL Bir Oyun

Dünyanın en zengin ilk 10 futbolcusunun servetinin toplamı 3 milyar 314 milyon lira. Bu rakam onları Türkiye'nin en büyük 16'ncı sanayi kuruluşu yapabilir. En zengin futbolcu Ronaldo tek başına birçok sanayi devini geride bırakıyor.

Mayıs - Haziran 2015  
22  
baymaklife

Cristiano Ronaldo

210

milyon Euro

Lionel Messi

200

milyon Euro

adidas

Fly  
Emirates

LFP





**F**utbol günümüz toplumunun en büyük histerilerinden biri. Araştırmalara göre dünya çapında 150 milyar euro büyüklüğünde bir endüstri yaratmış durumda. Oysa kökleri 12'nci yüzyıla kadar uzanan futbol, çok değil iki yüzyıl önce İngiltere'de kuralları olmadan oynanıyordu ve hatta devlet ve Kilise'nin toplum değerlerini kötü etkilediği savıyla yasaklanmıştı. Yine de dönemin İngiltere'sinde birçok kolejde 100 yıl boyunca organize bir şekilde takımlar kurulmaya devam etti ama eller ve ayaklar birlikte kullanılarak oynanıyordu.

1857'de dünyanın ilk futbol kulübü Sheffield'in ortaya çıkması ve 1862 yılında Uppingham Koleji öğretmenlerinden John Charles Thring'in yazdığı oyunun ilk kurallarıyla organize olmaya başlayan futbolun önlenemez yükselişi, 1863'te İngiliz Futbol

Birliği'nin kurulmasıyla resmîyet kazandı. Sonraki hikayeyi biliyorsunuz, başta İngiliz kolonileri olmak üzere tüm dünyaya hızla yayıldı ve toplumların sosyal hayatlarında giderek daha fazla yer alan bir aktivite haline geldi.

Ama futbolun bugünkü gibi dev bir endüstriye dönüşmesi 1990'ların başından itibaren gerçekleşti. Uluslararası denetim şirketi Deloitte'un 2013-2014 sezonunu baz alarak hazırladığı "Futbol: Para Ligi" raporuna göre Avrupa'daki 20 kulübün 2013-2014 sezonundaki toplam geliri 6 milyar 200 milyon euro'nun üzerinde. Futbol endüstrisinin bu kadar büyüdüğü bir ortamda oyunun ana aktörlerinin yani futbolcuların servetleri de dudak uçuklatır seviyelere ulaştı.

### 10 FUTBOLCUNUN SERVETİ 3,3 MİLYAR LİRA

Öyle ki birçok dünya yıldızının futboldan kazandığı serveti, Türkiye'nin önde gelen sanayi şirketlerinin gelirini aştı. Merkezi İngiltere'de bulunan ve dünyanın en büyük dijital spor içeriği sağlayıcısı olan Perform'un hazırladığı "Dünyanın En Zengin Futbolcuları" listesi yıldız futbolcuların mal varlıklarını da gözler önüne seriyor. Türkiye dahil 26 ülkede 44 ofis ile hizmet veren ve bin 400'ün üzerinde çalışanı bulunan Perform'un araştırmasına göre dünyanın en zengin futbolcusu, bir yıl içinde servetine 62 milyon euro ekleyen Cristiano Ronaldo. Real Madridli yıldızın toplam serveti ise 210 milyon euro. Hemen belirtelim, finansal mahremiyete gösterilen özen nedeniyle araştırmadaki rakamlara futbolcuların banka hesapları dahil edilmiyor. Ancak futbolcuların sponsorluk gelirlerinden taşınır ve taşınmaz mallarına, transfer bedellerinden yıllık ücretlere kadar tüm kalemler hesaplanıyor.





Neymar Ailesi

**135**  
milyon Euro

### Ronaldo 2014'e göre kazancını 62 milyon euro artırdı

| Oyuncu<br>(Milyon Euro) | Kulübü          | 2015<br>Serveti | 2014 serveti<br>ve sıralaması |
|-------------------------|-----------------|-----------------|-------------------------------|
| 1 Cristiano Ronaldo     | Real Madrid     | 210             | 148 (1)                       |
| 2 Lionel Messi          | Barcelona       | 200             | 146 (2)                       |
| 3 Neymar Ailesi         | Barcelona       | 135             | 85 (6)                        |
| 4 Zlatan Ibrahimovic    | Paris SG        | 105             | 69 (8)                        |
| 5 Wayne Rooney          | Manchester Utd. | 103             | 84 (4)                        |
| 6 Kaka                  | Sao Paulo       | 96              | 82 (5)                        |
| 7 Samuel Eto'o          | Sampdoria       | 87              | 85 (3)                        |
| 8 Raul                  | NY Cosmos       | 85              | -                             |
| 9 Ronaldinho            | Queretaro       | 83              | 78 (7)                        |
| 10 Frank Lampard        | Manchester City | 80              | -                             |
| 11 B. Schweinsteiger    | Bayern Münih    | 75              | -                             |
| 12 Rio Ferdinand        | QPR             | 72              | -                             |
| 13 G. Buffon            | Juventus        | 68              | -                             |
| 14 Steven Gerrard       | Liverpool       | 64              | -                             |
| 15 Yaya Toure           | Manchester City | 62              | -                             |
| 16 Franck Ribery        | Bayern Münih    | 61              | -                             |
| 17 Francesco Totti      | Roma            | 60              | -                             |
| 18 Gerard Pique         | Barcelona       | 58              | -                             |
| 19 Sergio Aguero        | Manchester City | 58              | -                             |
| 20 John Terry           | Chelsea         | 56              | -                             |

Oyuncuların gelirleri ise bulundukları ülkedeki vergiler düşüldükten sonra belirleniyor. Geçen yılın ikincisi Messi ise 200 milyon euro ile ikinci sıradaki yerini korusa da, Ronaldo ile arasındaki 2 milyon euro'luk fark 10 milyona çıktı.

### TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK SANAYİ KURULUŞLARINI GEÇİYOR

Listedeki ilk 10 futbolcunun, banka hesapları hariç servetlerinin toplamı olan 3 milyar 314 milyon lira, Türkiye'nin en büyük 16'ncı sanayi kuruluşunun 2013 yılı net satışlarını aşıyor. Sadece Ronaldo ve Messi'nin kişisel varlıkları, net satışlar bazında Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşları arasına girebilecek denli büyük. İstanbul Sanayi Odası'nın en büyük sanayi kuruluşlarını gösteren listesine göre Ronaldo, TL karşılığı 588 milyon olan servetiyle 137'nci sırada kendine yer bulabilir. Messi ise 560 milyon liralık servetiyle Türkiye'nin en büyük 146'ncı sanayi kuruluşu olarak listede olabilir.

### BARÇA'NIN BREZİLYALI YILDIZI NEYMAR YÜKSELİŞTE

2015'in "En Zengin Futbolcular" listesinde geçen yıla kıyasla önemli değişiklikler görülüyor. 2014'te 85 milyon euro ile altıncı sırada bulunan Barcelona'nın Brezilyalı yıldızı Neymar ve ailesi, bu yıl 135 milyon euro'ya yükselen servetiyle üçüncülüğe yükselmiş durumda. Barcelona forması giyen Neymar yakın maddi ilişkileri nedeniyle listede ailesiyle birlikte gösteriliyor. 2014 yılı listesinde sekizinci sırada bulunan Zlatan Ibrahimovic ise 69'dan 105 milyon euro'ya çıkan servetiyle bu yıl dördüncülüğe yükselirken geçen yılın dördüncüsü Wayne Rooney, servetindeki önemli artışa karşın beşinciliğe geriledi.

### RAUL YENİDEN İLK 10'A GİRDİ

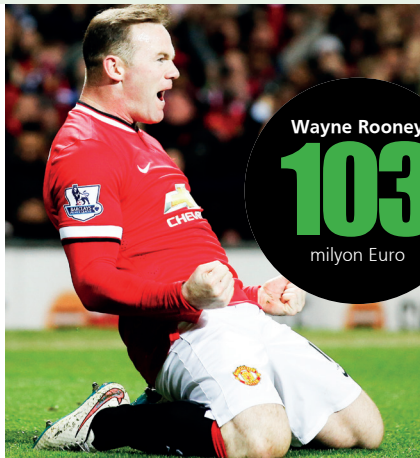
Sıralamada bir sıra gerileyen diğer bir isim de Kaka oldu. Kaka beşincilikten

Mayıs - Haziran 2015  
24  
baymaktife



Zlatan Ibrahimovic

**105**  
milyon Euro



Wayne Rooney

**103**  
milyon Euro

Chelsea'nin  
Portekizli  
Teknik  
Direktörü Jose  
Mourinho.  
İngiliz kulüpten  
yıllık aldığı  
brüt ücret 17  
milyon Euro  
seviyesinde.

altıncılığa gerilemesine karşın kişisel varlıklarının toplam tutarı 100 milyon euro'ya yaklaştı. Bir yıl içinde servetine 2 milyon euro daha ekleyen Samuel Eto'o, üçüncü sıradaki yerini kaybederek yedinciliğe düştü. Geçen yılın listesinde ilk 10'a giremeyen Raul, bu yıl 85 milyon euro'luk servetiyle kendisine sekizinci sırada yer bulurken yakın geçmişin süper yıldızı Ronaldinho, 78 milyon euro'luk servetini 83'e yükseltti ve dokuzuncu sırada yer aldı. Listenin 10'uncu sırasında ise geçen yıl sıralamaya giremeyen Frank Lampard 80 milyon euro'luk servetiyle var.

Kulüplerin bu yıl yıldız futbolcu transferine harcadığı paralardaki artış göz önüne alındığında Zenginler Listesi'ndeki futbolcuların servetlerinin daha da artması bekleniyor. Öyle ki, Avrupa'nın dev kulüplerinin bu sezon yaptığı en pahalı 10 transferin altısının toplam maliyeti 130 milyon euro'nun üzerinde. Dudak uçuklatan transfer maliyetlerinde ilk sırada Liverpool'dan Barcelona'ya transferi büyük ses getiren Luis Suarez yer alıyor. 253 milyon euro'ya yaklaşan toplam transfer bedeli ile futbol tarihinin en pahalısı olmayı başaran Uruguaylı yıldızı, İspanya'dan İngiltere'ye giden ve listede ikinci sırada bulunan Angel Di Maria izliyor. Real Madrid'den alınan yıldız futbolcunun Manchester United'a toplam maliyeti 240 milyon euro olarak hesaplanıyor. Monaco'dan Real Madrid'e transfer olan Kolombiyalı yıldız James Rodriguez'in toplam maliyeti ise 169 milyon euro.

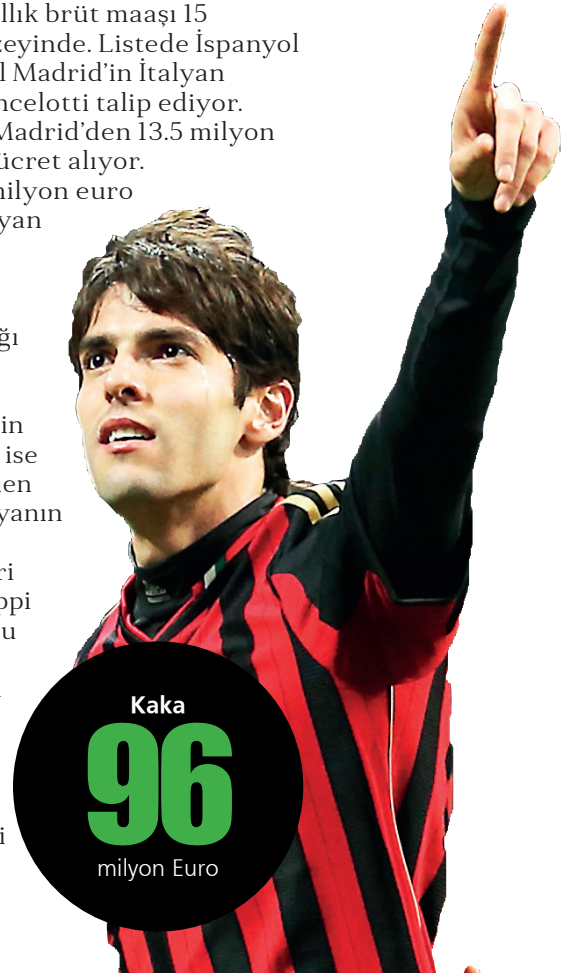
### EN ÇOK KAZANAN HOCALAR LİSTESİNE İTALYAN DAMGASI

Dünyanın en çok kazanan futbolcuları listesinde durum böyle. Peki ya teknik direktörler de en çok kazananlar kim? Bu klasmanda elbette ki liste başı Chelsea'nin Portekizli Teknik Direktörü Jose Mourinho. Portekizli teknik adamın İngiliz kulübünden yıllık aldığı brüt ücret 17 milyon Euro seviyesinde. Mourinho'nun sponsorlarından ve



reklamlardan kazandığını da katınca bu rakam daha da yukarıya çıkıyor. Listesinin ikinci sırasında ise bir Barcelona efsanesi yer alıyor. Bayern Münih'in İspanyol çalıştırıcısı Pep Guardiola'nın yıllık brüt maaşı 15 milyon euro düzeyinde. Listede İspanyol çalıştırıcısı, Real Madrid'in İtalyan Hocası, Carlo Ancelotti talip ediyor. Ancelotti, Real Madrid'den 13.5 milyon euro yıllık brüt ücret alıyor. Ancelotti'yi 12 milyon euro ile bir başka İtalyan efsane izliyor.

Fabio Capello, Rusya Milli Takımı'ndan aldığı ücret ile listede dördüncü sırada yer alıyor. Listenin beşinci sırasında ise uzaklardan Çin'den bir isim var. Dünyanın en ünlü teknik adamlarından biri olan Marcello Lippi Çin'in Guangzhou Evergrande takımından yıllık 12 milyon euro maaş alıyor ve en çok kazanan teknik adamlar listesinde beşinci sırada yer alıyor.



Kaka  
**96**  
milyon Euro





# Baymak'ın EN HIZLISI

**Henüz ilk yılında Baymak'ın "En Başarılı Yapı Malzemeci Bayisi" olmak herkesin harcı olmasa gerek. Erzurum merkezli Her-İş İnşaat Pazarlama'nın kurucusu Murat Akpınar başarılarının sırrını anlatıyor.**



Antalya'daki Büyük Buluşma'da 2014 yılındaki performansların değerlendirilmesi sonucu verilen ödül töreninde sahneye çıkan bayilerden biri, diğerlerinden biraz farklıydı. Onu farklı kılsa Baymak bayisi olalı henüz bir yıl olmasıydı. Ama Erzurum merkezli Her-İş İnşaat Pazarlama daha ilk yılında "En Başarılı Yapı Malzemeci Bayi" olmayı başardı. Her-İş İnşaat Pazarlama'nın sahibi Murat Akpınar, Baymak ile ilk çalışma yılında yakaladıkları bu başarıyı "İnandığımız bir firmayla kendini kanıtlamış olan şirketimizin

çok güzel yollar kat edeceğine daha ilk baştan inanmıştık" diye yorumluyor ve ekliyor: "Bu inançla devraldığımız bayrağı başarıyla taşımanın haklı gururunu ve sevincini yaşıyoruz."

Murat Akpınar henüz 18 yaşında, dayısının yanında iş hayatına adım atmış. "25 yıldır dayımla birlikte inşaat sektörünün içindeyiz" diyor. Bugüne kadar boya ve plastik sektöründeki birçok firmayla çalışmışlar. 2014 başında da yollar Baymak ile kesişmiş. 2014'te yakaladıkları başarıyı 2015'te de

Akpınar ve ekip arkadaşları 2015 yılında da satış hedeflerini aşacaklarını söylüyor.

devam ettirmek istediklerini anlatan Akpınar yılın ilk üç ayında hedeflerinin altına düşmediklerini, 2015 sonunda ise hedeflerinin çok üstünde bir performansla bu yıla da damga vuracaklarına inanıyor.

### **Baymak ile çalışmaya nasıl başladınız?**

Aslında genel olarak 25 yıldır inşaat sektörünün içinde yer alıyoruz. Ama Baymak, mevcut ürün portföyümüz içinde farklı bir kalem olarak hayatımızda güzel bir noktaya oturdu. İnandığımız bir firmayla, kendini kanıtlamış şirketimizin çok güzel yollar kat edeceğine daha ilk baştan inanmıştık.

### **Hollandalı BDR ortaklığının bayiler üzerindeki yansımaları ne oldu?**

Parçası olduğumuz bu büyük firmanın içinde yaşanan değişikliklerin ve kat ettiği yolların elbette Her-İş İnşaat'a da bir geri dönüşü oluyor. Daha iyi, daha güçlü ve daha emin atılan her adım bize de olumlu yansıyor, bölgemizde Baymak'ın desteğiyle hep daha iyi işlere imza atıyoruz.

### **Baymak'ın ürün portföyüne katılan yeni teknolojili ürünlerin işlerinize nasıl bir katkısı oldu?**

Estetik ve yüksek teknolojili ürünler satışta güven, satış sonrasında da müşteri memnuniyeti olarak yansıyor kuşkusuz. Özellikle idee, Magnus ve Lectus ürünleri müşteriler tarafından çok beğeniliyor ve tercih ediliyor. Bu ürünler sözden çok icraat ile konuşmamızın simgeleri... Öte yandan enerji tasarruflu ürünler büyük ilgi görüyor, çünkü hem kullanıcının bütçesine olumlu yansıyor hem de tüketiciler bu ürünleri kullanarak doğal kaynakları israf etmediğini bilerek sosyal sorumluluğunu yerine getirmiş hissediyor. Dolayısıyla yeni ürünler markamızın değerine değer katıyor.

### **Baymak'ın yeni yönetiminin bayileriyle kurduğu iletişimi nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Herşeyden önce Baymak yönetimi her türlü sorumuza,

sorunumuza anında ve hızlı cevap veriyor. Bu iş süreçlerimizi inanılmaz olumlu etkiliyor. Hızlı, dürüst ve çalışkan bir yönetim yine aynı meziyetlerdeki çalışma arkadaşlarıyla bir bütün olarak bayi çalışma düzenini de otomatik olarak iyileştiriyor. Zaten son dönemde müşteri memnuniyetinin çok üst düzeye çıkması da bunun bir göstergesi.

### **Baymak'ın yeni yüzüyle karşılaşan nihai tüketiciden aldığınız tepkiler nasıl?**

Ürün kalitesiyle ilgili kesinlikle olumlu düşünen ve hemfikir olan bir müşteri var artık karşımızda. Dolayısıyla ürün kalitesine güvenen bayi, müşterisine malzemesini sunmaktan kaçınmaz ve güvenilir uzun soluklu işlere imza atar. Bu açıdan Baymak ile çalışmak yılların verdiği esnaf anlayışımıza tam uyuyor. Baymak günü kurtarmak mantığıyla değil, uzun soluklu ticaret anlayışımıza tam destek veriyor.

### **2014 yılı sizin için nasıl geçti? 2015'deki beklentileriniz nelerdir? Yılın ilk üç ayında satış hedeflerinize ulaştınız mı?**

Firmamız 2014'te Baymak ile iyi bir çıkış yakaladı. Bu başarı bizi 2015 için de cesaretlendirdi ve zaten yüksek beklentiler içindeyiz. 2015'in ilk üç ayında hedeflerimizin altına düşmedik. Bu da Erzurum'da sektörümüzün dördüncü aydan sonra satışlarının ivmelendiği göz önünde tutulacak olunursa, hedeflerimizin çok üstünde bir performansla bu yıla da damgamızı vuracağımızın adeta müjdecisi.

## **İnşaat büyümeyi tetikliyor**

### **Erzurum ve bölgede ağırlıklı olarak hangi ürünler tercih ediliyor?**

Erzurum'un hava şartları göz önüne alındığında kuşkusuz "ısı grubu" altında tüm ürünler ihtiyaç ve tercih sıralamasında ilk sırada yer alıyor. Tabii diğer taraftan işlerimizin büyümesini tetikleyen en önemli unsur, Erzurum'da sürekli gelişen inşaat sektörü. Özellikle son yıllar da çok büyük bir hareketlilik var. Mevsim gereği kışın birkaç ayı "ölü sezon" olsa da yılın geri kalanında işler çok hızlanıyor. Ayrıca Erzurum'un önemli ölçüde ısınmaya bütçe ayırması, sektörümüz açısından iklim şartlarının olumlu bir getirisi. Bölgemizde bu sektör ekonomik olarak hem kazançlı hem de devamlılık arz eden oldukça uzun bir yol tanımlaması yapılabilir.



Akpınar, aralıkta Antalya'da düzenlenen 'Baymak Ailesi'nin Büyük Buluşması'nda 'En Başarılı Yapı Malzemeci Bayi' ve ödülünü BDR CEO'su Rob van Banning ve Baymak CEO'su Ender Çolak'tan almıştı.

İnandığımız bir firmayla kendini kanıtlamış olan şirketimizin çok güzel yollar kat edeceğine daha ilk baştan inanmıştık. Bu inançla devraldığımız bayrağı başarıyla taşımanın haklı gururunu yaşıyoruz.



# Gözden Uzak Bir Cennet

# ERZURUM

Doğu'nun eğitim ve sağlık merkezi Erzurum meşhur soğuk havasıyla biliniyor. Ama yolunuz düşerse bu 5 bin yıllık kentte beklemediğiniz sürprizler sizleri bekliyor olacak.







Baymaklıfe'nin beşinci sayısındaki durağımız, Erzurum bayimiz Her-İş İnşaat Pazarlama vesilesiyle "Dadaşlar Diyarı". Tarihi Milattan Önce (M.Ö.) 3 bin yılına dayanan Erzurum, kültürel zenginliği, coğrafyası ve doğal güzellikleriyle adeta Anadolu'nun bir önsözü gibidir. Coğrafi konumu, Dadaşlar Diyarı'nı Anadolu'nun giriş kapısı yapar ve bu nedenledir ki tarih boyunca önemini korumuştur. Zaten kent, Yontma Taş Devri'nden itibaren iskan görmeye başlar. M.Ö. 3 bin yılından sonra sırasıyla Hurri, Ayaşa, Urartu, Asur, Kimmer, İskit, Med ve Pers medeniyetleri hüküm sürer. M.Ö. 4'üncü yüzyılda önce Büyük İskender'in yönetimine giren kent, 300 yıl sonra da Roma İmparatorluğu'na ev sahipliği yapar. 395 yılında ise Bizans'a bağlanan Erzurum, İpek Yolu üzerinde bulunması nedeniyle giderek önemini artırır.

Cumhuriyet tarihi için ise başka bir anlamı vardır Erzurum'un... Mustafa Kemal Atatürk'ün, 3 Temmuz 1919'da kente gelmesi ve arkadaşlarıyla birlikte 52 gün kalması nedeniyle Milli Mücadele'nin mihenk taşlarından birine dönüşür. Erzurum bugün Modern Türkiye'nin Doğu'daki merkezi konumunda. Bölgenin eğitim ve sağlık başkenti olmasının yanı sıra kış turizmiyle de yıldızı hızla yükseliyor.

#### YAPMADAN DÖNME:

- Palandöken'de kayak yapmadan,
- Çifte Minareli ile Yakutiye medreselerini, Erzurum Kalesi'ni görmeden,
- İspir'de rafting yapmadan,
- Tortum Şelalesi'ni ve Tortum Gölü'nü görmeden,
- Çağ kebabı, su böreği, ayran çorbası, kadayıf dolması yemeden sakın ama sakın dönmeyin.

#### NE YENİR?

Çağ kebabı, su böreği, ekşili dolma, kesme çorbası, ayran aşı (yayla çorbası) çiriş, şalgam dolması, yumurta pilavı, den çorbası, cevizli kadayıf dolması Erzurum'un geleneksel mutfağını oluşturuyor.

#### NE ALINIR?

Erzurum oltu taşı işçiliğiyle çok meşhur. Oltu taşından yapılan tespihler, ağızlıklar, bilezikler, gerdanlıklar, broş, küpe, saç tokası yörenin önemli hediyelik eşyaları.



Kar kalitesi yüksek pistleri, Palandöken, Konaklı ve Kandilli gibi önemli kayak merkezleri ile Erzurum misafirlerine altı ay boyunca kayak yapmaya imkanı veriyor.



Çoruh Nehri, rafting ve kano için dünyanın en heyecan verici yerlerinden biri olarak kabul ediliyor. Ayrıca bölge trekking ve dağcılık için de önemli bir destinasyon.



Tortum Şelalesi ve Tortum Gölü eşsiz bir doğal güzellik sunuyor.



Erzurum, Türkiye'de yöresel mutfağı en zengin kentlerden biri. Mutfağında çağ kebabı, kadayıf dolması ve çayın ayrı bir yeri var.



Erzurum oltu taşı işçiliğiyle çok meşhur. Oltu taşından yapılan tespihler, ağızlıklar, bilezikler, gerdanlıklar, broş, küpe, saç tokası yörenin önemli hediyelik eşyaları.





En büyük hedefinin Erzurum'u diplomasinin başkenti Davos gibi Dünya'nın tanınır ve ünlü bir kenti yapmak olduğunu vurgulayan Mehmet Sekmen, bunun için kısa, orta ve uzun vadeli planları olduğunu söylüyor.

# Gelişen Kent: Erzurum

**Erzurum Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen, "Erzurum Büyükşehir Belediyesi olarak kentteki inşaat sektörünün temsilcilerine farklı kolaylıklar sunup daha güzel bir Erzurum için hep birlikte yoğun mesai harcıyoruz" diyor.**

Mayıs - Haziran 2015  
30  
baymaklife

**E**rzurum bayimiz Her-İş İnşaat Pazarlama vesilesiyle bu sayıdaki durağımız 'Dadaş Diyarı' olunca, Erzurum Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen de bizleri kırmayarak Baymaklife'a konuk oluyor. Erzurum ekonomisi ve şehrin gelişimi hakkında bilgiler veren Sekmen, özellikle inşaat sektöründe şehirde son 13 yılda önemli değişimler yaşandığını vurguluyor. Modern mimari tekniklerini uygulayan inşaat firmalarının, Batı kentlerindeki tasarım ve modelleri, Erzurum'a uygulayarak kent estetiğine katkıda bulunduğunu belirten Mehmet Sekmen, "Erzurum Büyükşehir Belediyesi olarak kentteki inşaat sektörünün temsilcilerine farklı kolaylıklar sunup, daha güzel bir Erzurum için hep birlikte yoğun mesai harcıyoruz" diyor. Erzurum'da gayrimenkul alımında yılın belirli aylarında artış ve azalma yaşandığına değinen Sekmen, Büyükşehir Belediyesi olarak sektörel destek noktasında Avrupa, Kafkaslar ve Balkan ülkelerine yaptığı gezilerde, kış mevsiminde özellikle inşaat sektöründe kullanılan malzeme

ve uygulanan teknikleri yakından müşahade ettiğini belirtiyor.

## İNŞAAT SEZONUNA ÖZEL PROJELER

"Malumunuz Türkiye'de iklim nedeniyle en kısa inşaat sezonu şehrimizde yaşanıyor" diyen Başkan Sekmen, bu yüzden kış mevsiminde de inşaat sezonunun işlevsel olması için bir dizi proje hazırlamış. Bu konuyla ilgili Ar-Ge çalışmaları olduğunun altını çizen Sekmen şöyle devam ediyor: "Konuyla ilgili mühendislerimiz de akademik araştırmalar yapıyor. İlimizde, kentsel dönüşüm, toplu konut ve sosyal konut yapmak üzere Toplu Konut İdaresi (TOKİ) Başkanı Mehmet Ergün Turan ile sürekli istişare yapıyorum. TOKİ, Erzurum'da Aziziye ilçesi ve Eski Mal Meydanı'nda konut ihalesi yaptı. Erzurum'da birinci etapta 300 konut Aziziye'de, 600 konut da Eski Mal Meydanı'nda olmak üzere takribi olarak bin konut yapılacak. İkinci etapta ise 600 konut için ihaleye çıkılacak. Bundan sonra ise vatandaşlarımızın talepleri görülerek gerekli adımlar atılacak."



Mehmetçik ile ailelerinin özlemi bitsin diye,

# Askercell

# Türkiye'nin hizmetinde!

Artık kahraman Mehmetçiklerimiz sevdikleriyle rahat rahat konuşacak, doya doya mesajlaşacak. Sayılı günler daha da çabuk geçecek.



Birlikte, her gün daha iyiye...

# TURKCELL

20 Nisan 2015 tarihinden itibaren Askercell servisine bireysel faturasız Turkcell aboneleri, Turkcell İletişim Merkezleri'nden/Yetkili Turkcell Satış Noktaları'ndan abone olabilirler. Abone/kullanıcı yalnızca seçtiği (5 mobil, 2 sabit olmak üzere en fazla 7) numaralarla konuşup mesajlaşabilir, hafta içi 08:00 - 18:00 arasında sesli görüşme yapamaz. Askercell aboneleri, satın aldıkları data içeren tarife, servis, paket, kampanyalara abone olsa dahi kullanamaz, bunların ücretlendirilmesi, otomatik yenilenmesi iptal edilmediği sürece devam eder, servisten ancak bayi kanalıyla çıkılabilir. Bilgilerde bir yanlışlık olması durumunda Turkcell bayilerinden servis iptal edilebilir. Turkcell, bu özelliklerde değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Detaylar [www.turkcell.com.tr](http://www.turkcell.com.tr) de.





Baymak Güneş Enerjisi Danışmanı Harun Girgin, yakında uygulamalı eğitimlere başlanacağını söyleyerek "Piyasada olmayan bir model ve stratejiyle geliyoruz. İlk olmanın avantajıyla çok büyük bir oyuncu olacağız" diyor.



# GÜNEŞ'E Koşuyoruz

**Baymak altı yıldır ince ince ördüğü güneş enerjisi sistemleri alanındaki stratejisini gün yüzüne çıkartıyor. Piyasada olmayan bir model ve bunu destekleyen güçlü finansman ayağıyla Baymak bayilerine yepyeni ve çok karlı bir iş imkanı sunuyor. 2017'de bu alanın en büyük oyuncusu olma hedefiyle hep birlikte güneşe koşuyoruz.**

**B**aymaklife'in ikinci sayısına konuk olan Başaran Isı'nın kurucusu Zekeriya Başaran, Ankara, Ostim'deki 2 bin 300 metrekarelik plazalarının elektriğini güneşten elde ettiklerini anlatmıştı. Baymak'ın fotovoltaik sistemini 35 bin liraya kurduklarını söyleyen Başaran, "Baktık, bir yılda 10 bin lirasını geri almışız. Üç - beş senede yatırımı amorti edeceğiz" diyordu.

Başaran Isı, Baymak'ın güneş enerjisi alanında gerçekleştirdiği ilk somut projelerden biri olması açısından önem taşıyor. Aslında Baymak güneş enerjisine 2009 sonunda yatırım yapmaya başladı. Ama o dönem beklenen yasa ve yönetmelik çıkmadı dolayısıyla pazarda beş senelik bir geçiş süreci yaşandı. Şimdi ise yasal altyapı hazır ve Türkiye genelinde güneş enerjisi yatırımı yapmak isteyenler için lisanslar dağıtılıyor. Geçen ayın sonunda ilk etapta hedeflenen 600 MW'lık lisans dağıtıldı. Ayrıca düzenlenen yönetmelikle 1 MW altı yatırımlar da lisans dışına çıkarıldı. Ve bu alanda da çok yoğun bir kurulum var. Zaten bütün Çin'li panel üreticileri Türkiye'de pozisyon almış durumda. Baymak'ın güneş enerjisi danışmanı Harun Girgin, yedi sene öncesine göre fotovoltaik panel maliyetlerinin inanılmaz düşmesinin, dünya genelinde özellikle Almanya'daki başarılı örneklerin güneş enerjisi yatırımlarını hızlandırdığını vurguluyor. "Enerji büyük bir iş" diyor, "Hep söylerim, Dünya Savaşları'nın ilki kömür, ikincisi petrol içindir. Tabii bu kadar

büyük bir sektör içinde güneş küçük bir alan. Bugüne kadar devlet teşviği gerektirdiğinden kenarda tutuldu. Ama artık teşvik gerektirmeksizin ayakta kalabilecek durumda ve bu nedenle diğer teknolojilerin güneş karşısında çok büyük bir şans yok."

Baymak da güneş yatırımlarının ivme kazandığı bu döneme, altı senenin birikimiyle çok güçlü bir şekilde ve farklı bir stratejiyle giriyor. Baymak öncelik olarak 1 MW altı lisanssız pazarı hedefliyor. Ancak asıl hedef pazar; villalar, oteller, alışveriş merkezleri ve KOBİ'ler... Bu amaçla 3 ila 30 kW arasında yedi farklı paket oluşturuldu ve kurulum yapacak bayilerin müşterilerine çok kolaylıkla teklif verebileceği bir yazılım altyapısı oluşturuldu. Bu modeli desteklemek üzere de bir finansman modeli geliştirildi. Baymak bayilerinin müşteriye giderken elini kuvvetlendirecek bu finansman modeliyle yatırımcılar elektrik parasını normalde dağıtım şirketine öderken şimdi bankaya ödeyecek, üstelik taksitle...

Baymak'ın güneş koşusunun ve stratejisinin detaylarını Türkiye'nin güneş enerjisi alanındaki sayılı uzmanlarından Harun Girgin'e sorduk. Girgin, Baymak'ın güneş alanında stratejisine rehberlik ediyor ve danışmanlığını üstleniyor. Bulabildiği her fırsatta da Baymak bayilerine bu işin önemini ve yaratacağı fırsatları anlatıyor. Örneğin Antalya'daki Büyük Buluşma'da yaptığı sunum en çok izleyici çeken oturumlardan biriydi.





Güneşte avantajımız yakıt girdisi yok ve bakım maliyeti çok düşük. Şu anda konvansiyonel enerjiye göre avantajlı nihayetinde evinize bir kömür santrali kuramazsınız ama çatınızda bir güneş santrali olabilir.

### Şirketler ya da bireyler neden güneş enerjisi sistemi kurmalı? Bu yatırımdan ne gibi bir avantaj sağlayacaklar?

Güneş enerjisi evet, çevreci, teşvik veriliyor, kurulum sistemleri estetik, sessiz çalışıyor vs... Ancak elektrik işinde bakılan tek bir şey vardır: İster güneş ister diğer enerji

sistemleri kurmak için bir numaralı etken birim maliyettir. Basit hesabı şöyledir: Bu sistem kaç yıl çalışacak, yıl içinde kaç saat çalışacak, bakım maliyeti nedir... Tüm bunlar yazılır ve hesap çıkar. Güneş enerjisinde üç - dört yıl önce birim maliyetler bugüne göre iki - üç kat pahalıydı. Bugün ise güneşten elektrik üretmenin maliyeti şebeke fiyatının bile altında. Verilen teşvikle birlikte güneşten elde edilen elektriğe kilovat saat başına 13,3 dolar sentlik bir alım fiyatı belirlendi. Daha açık bir ifadeyle sadece beş altı panellik bir kurulumdan elde edilecek 1 kilovatlık elektriği 30-40 kuruşa devlete satmak mümkün. Örneğin sanayi abonesiysem ve normal şebekeden elektriği 21 kuruşa alıyorsam, güneş santrali kurarak devlete satmak oldukça karlı bir iş olabilir. Ya da hiç satmazsınız, ürettiğinizi mekanınızda kullanır, çok az bir fatura ödersiniz -o da mevsimsel olarak...

### Yani bu işten para kazanmak ve/veya elektrik faturası ödememek mümkün mü?

İlkinde cevap vereyim: Yasayla birlikte bugün 1 MW'a kadar lisans bedeli ödmeden güneş santrali kurulabiliyor. Örneğin bir KOBİ, çatısına, bahçesine 1 MW'lık bir güneş santrali kurdu. Ürettiği elektriğin bir kısmını kendi ihtiyacı için kullanır, tüketmediği zaman da satabilir. Bu büyük bir avantaj özellikle KOBİ'ler için. Rahatlıkla çatılarında ihtiyaçlarından fazla elektrik üretilip para kazanabilirler ki bu bir iş modelidir aynı zamanda.

Elektrik faturası ödememek ise elbette mümkün. Eğer tüketiminden fazlasını kurarsa, ödemez hatta satabilir. Baymak olarak biz içerideki tüketime benzer bir yapı kurmayı öneriyoruz. Yani aylık tüketimin tepe noktasına benzer bir sistemi kuruyoruz. Neden? Çünkü kışın güneşin olmadığı saatlerde tüketim yapıldığında, kuşkusuz elektrik üretimi yetmez ve ekside kalınır. Aksi de söz konusu, üretim tüketimden fazla olabilir. Ay sonunda artı ve eksi toplanacak ve fatura öyle hesaplanacak. Dolayısıyla kış aylarında fatura ödenebilir ama bu çok düşük olacaktır.

## Baymak 7 farklı paket sunuyor

### 3 kW (PAKET 1)

- 10 Adet 260 Wp Polikristal Güneş Paneli
- 1 Adet 3 kW Monofaz/ Trifaz Inverter
- 1 Set Konstrüksiyon (Kurulum Yerine Bağlı Olarak Opsiyonel)
- 1 Adet AC Pano

### 5 kW (PAKET 2)

- 18 Adet 260 Wp Polikristal Güneş Paneli
- 1 Adet 5 kW Monofaz/ Trifaz Inverter
- 1 Set Konstrüksiyon (Kurulum Yerine Bağlı Olarak Opsiyonel)
- 1 Adet AC Pano

### 10 kW (PAKET 3)

- 38 Adet 260 Wp Polikristal Güneş Paneli
- 1 Adet 10 kW Trifaz Inverter
- 1 Set Konstrüksiyon (Kurulum Yerine Bağlı Olarak Opsiyonel)
- 1 Adet AC Pano

### 15 kW (PAKET 4)

- 58 Adet 260 Wp Polikristal Güneş Paneli
- 1 Adet 15 kW Trifaz Inverter

- 1 Set Konstrüksiyon (Kurulum Yerine Bağlı Olarak Opsiyonel)
- 1 Adet AC Pano

### 20 kW (PAKET 5)

- 76 Adet 260 Wp Polikristal Güneş Paneli
- 1 Adet 20 kW Trifaz Inverter
- 1 Set Konstrüksiyon (Kurulum Yerine Bağlı Olarak Opsiyonel)
- 1 Adet AC Pano

### 25 kW (PAKET 6)

- 96 Adet 260 Wp Polikristal Güneş Paneli
- 1 Adet 25 kW Trifaz Inverter
- 1 Set Konstrüksiyon (Kurulum Yerine Bağlı Olarak Opsiyonel)
- 1 Adet AC Pano

### 30 kW (PAKET 7)

- 114 Adet 260 Wp Polikristal Güneş Paneli
- 1 Adet 30 kW veya 2 Adet 15 kW Trifaz Inverter
- 1 Set Konstrüksiyon (Kurulum Yerine Bağlı Olarak Opsiyonel)
- 1 Adet AC Pano

Baymaklife'in kendisiyle görüşmesi öncesinde yine bir bayiyle, yapacağı yatırım üzerine mesai yapıyordu. "Baymak olarak onlara yepyeni bir alan açıyor, daha sürdürülebilir bir iş modeli sunuyoruz" diyor Girgin, "Hedefimiz Baymak'ın kazanması değil, bayilerimizin büyümesi..."

**Çok temel bir soruyla başlamak istiyoruz. Bireysel kullanıcı, KOBİ, AVM ya da otel...**



# Şimdi Fotovoltaik'in Zamanı

Öte yandan yaz aylarında ise artı üretim için (şahıs gider pusulasıyla şirkete faturayla) bu kez dağıtım şirketi ödeme yapacak.

**Kullanıcı tükettiğinden fazla elektrik ürettiğini nasıl anlayacak? Şebeke ya da daha doğru bir ifadeyle dağıtım şirketi, üretilen elektriğin kaynağını bilebiliyor mu?**

Bunu jeneratör benzeri bir sistem olarak düşünebilirsiniz basit anlamda. Yani sistem paraleldir dolayısıyla eğer iç tüketiminizi güneş karşılayacak seviyedeysen güneşten çeker. Havuz problemi gibi düşünün. Havuzun dibinde bir gider var ve 30lt/sn debisiyle çalışıyor. Yukarıda da iki musluk. Birini güneş diğerini şebeke gibi kabul edelim. Eğer bir musluk (güneş) gideri karşılayabilirse diğer musluk hiç açılmayacak. Ama güneşten 20 geliyorsa 10'unu şebekeden karşılayacak. Kısacası şebeke aradaki farkı anlayabiliyor.

Baymak henüz başlangıç aşamasındaki bu alana neden özel önem atfediyor?

Öncelikle şunu iyi anlamak gerekiyor: Güneş enerjisi Baymak'a başka bir kimlik getiriyor. Güneş kolektörü, ısı pompası... Şimdi yenilenebilir enerjinin başka bir ayağı sisteme ekleniyor. Çünkü pazar bunu talep ediyor. Sonuçta finansal gücünüz ve marka bilinirliğiniz varsa bu ihtiyaca cevap vermelisiniz. Baymak olarak bu ihtiyaca da çok doğru bir stratejiyle yaklaşıyoruz.

Bu işi Almanya'da yapan firmalar 2006-2007'de çok hızlı büyüdü. Örneğin bir firma 2008'deki 2 milyon euro'luk cirosunu 2011'de 300 milyon euro'ya çıkardı ama 2012'de battı. Çünkü bu sektörde hep büyük projelerin (5, 20, 30 MW) peşinden koşullar ama büyük işlerde büyüme ve küçülme çok hızlı olabiliyor. Ama Baymak'ın da odaklandığı şekilde daha küçük ölçekli 'çatı projeleri' durmaz.

**Peki bu hedefler doğrultusunda nasıl bir strateji çizildi?**

Bir kere Baymak bu işin lisans

Güneş enerjisi aslında dünya genelinde yeni bir enerji elde etme yöntemi değil. Ama bugün tüm geleneksel enerji elde etme yöntemlerini al aşağı edecek bir güçle geliyor. Peki neden şimdi?

Fotovoltaik aslında 1974 yılındaki petrol krizi sonrası bir enerji kaynağı olarak düşünölmeye başladı. Öncesinde sadece uzay istasyonlarında ya da çiftlik evlerinde kullanılan ama maliyeti çok yüksek bir teknolojiydi. Ama işin miladı 2000'lerin başına tekabül ediyor. Bu dönemde kendi enerji kaynağı olmayan ölkeler -özellikle Avrupa Birliği- enerji bağımsızlığı konusunda adım atmaya karar verdi. Bunu da fotovoltaik üzerinden teknoloji geliştirilerek yapma yolu seçildi.

## NEDEN FOTOVOLTAİK?

Fotovoltaik'in (PV) geçmişteki rakibi Concentrated Solar Power (CSP) denilen Türkçesi "yoğunlaştırılmış güneş enerjisi sistemleri" olan bir teknoloji. 90'lı yılların başında özellikle ABD'de bazı bölgelerde kullanıldı. CSP, 100-150 dönüm gerektiren çok büyük sistemler. Çalışması için sıcak su gerektiren ve belli koşullarda çok iyi çalışan bir sistem ama bulutlu havalarda çok düşük performanslı çalışıyor. Üstelik bir çatıya kurulum yapılamıyor.

Fotovoltaik ise modüler, küçük boyutlu sistemlerde de kullanılabilir olması ve her yere kurulabilmesi nedeniyle öne çıkıyor. Ayrıca CSP'nin aksine daha geniş spektrumda tüm ışık tayflarını tarayabiliyor, kutuplarda dahi üretim yapabiliyor. Dolayısıyla PV'ye yatırımlar yöneliyor.

## NEDEN ŞİMDİ?

Ama işin patlaması 2010 sonrasına

denk düşüyor. Çünkü 2000 ile 2010 ve hatta bugün arasında maliyet açısından uçurum var. Bunun sebebi şu: 2000 başına kadar yarı iletken teknolojisi daha çok bilgisayarlar ve tv'lerde kullanılıyordu. Diğer sektörler içinse pahalı bir teknolojiydi. Çünkü bir tv'ye 100 gram yarı iletken yeterken bir güneş paneline neredeyse 2 kilogram gerekiyor. Ayrıca dünya üzerinde silikon üreten tesis sayısı da çok azdı. 2000 sonrasında bu tesislerin sayısı arttı.

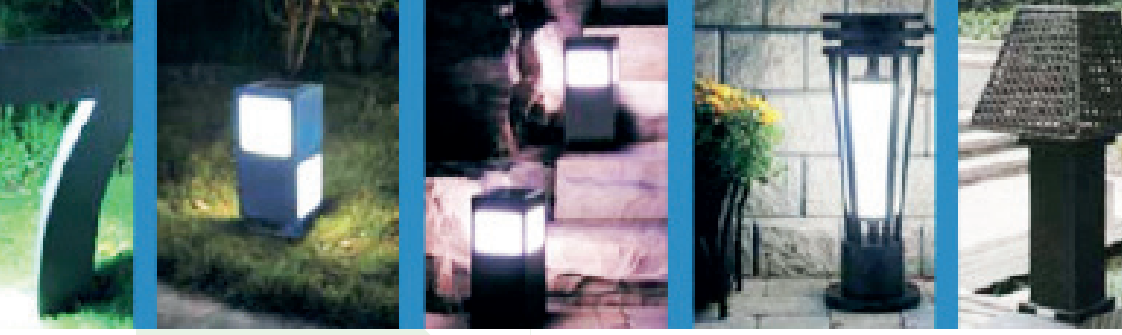
Diğer etken ise Almanya'nın "Bin Çatı Projesi"ni başlatması oldu. Normalde elektrik birim fiyatı Türk lirasına çevirirsek 35 kuruşken Almanya kW/s başına 1 lira teşvik verdi. Yani evinizde 35 kuruşa elektrik tüketirken çatınıza bahçenize kurduğunuz sistemle ürettiğiniz elektriği 1 liraya satabiliyordunuz. Bu muazzam bir tetikleyici oldu. Uzun süreli satın alma garantileri de verilince süreç hızlandı. 2004-2005'te tabii hemen patlama yapmadı. Ama yönetmeliğin oluşması ve 2006 sonrasında çok hızlı iş büyüdü.

"Bin Çatı Projesi" ilk etapta "belli bir çatı miktarına sistemi kurup o bölgeyi şebekeden bağımsız çalıştırabilir miyiz" denemesiydi. Ve Almanya gibi güneşin düşük olduğu bir ülkede bile iyi performans yakalandı. Peşi sıra sistem kurulumları arttı. Talep artınca arz da arttı dolayısıyla fiyatlar düşmeye başladı. 2007-2008 ile birlikte fiyatlarda aşağı yönlü hareket başladı. 2010'da Çin Hükümeti'nin sektörü destekleme kararıyla beraber dörtte bir maliyetine geldi. Örneğin 2007'de 100 Watt'lık bir paneli 400 euro'ya alabilirken bugün 50 euro'ya alabiliyoruz. Dolayısıyla bu dramatik düşüş PV'yi merkeze yerleştirdi.

gerekirmeyen pazarına odaklanıyor. Yani 1 MW gücün altındaki her sistem bizim hedefimiz. Gözünüzde canlanması açısından 1 MW'lık bir sistem yaklaşık 1 - 1,1 milyon euro'ya mal oluyor ve yaklaşık dört bin panel demek... Ama Baymak olarak esas yoğunlaştığımız alan burası değil.

Burada bir parantez açmak gerekiyor çünkü şu anda 1 MW (1000 kW) tesisin de 1 kW kurulumun da proje onayı aynı detayda. Yani evinizin çatısına dört tane panel koydurmak için TEDAŞ'a





## Yeni bir iş: aydınlatma aksesuarları

Baymak bu ay ile birlikte ürün yelpazesine solar aydınlatma ünitelerini de ekliyor. Villa, bahçe aydınlatması gibi ürünlerden oluşan yeni ürün ailesi Baymak'ın her zamanki yüksek teknolojisini barındırıyor. "Tak çalıştır" şeklindeki ürünler izne gerek duymuyor. Harun Girgin, bu ürünlerin bayiler adına hızla nakde dönüşebilecek bir iş alanı olduğunu söylüyor. "Bir mekana elektrik tesisatı çekilmek istenmiyor ya da maliyeti yüksek geldi. Kendi LED lambası olan dört vidayla yere takılabilir dekoratif bu ürünler rahatça kurulabilir. Yapı marketlerde satılan plastik bahçe aksesuarlarının aksine çok yüksek kaliteli ve estetik olanlarını sunuyoruz" diyor Girgin ve ekliyor: "Bunların güneş enerjisi konusundaki farkındalığı artıracağını ve insanları alıştıracığını düşünüyorum."

gidip 300 sayfalık dosya hazırlıyorsunuz. Bunu kimse yapmaz. Ama şimdi yeni bir yönetmelik taslağı gündemde... Artık 30 kW'a kadar sistemlerde, nasıl kombi bağlatıldığında bir makine mühendisi gelip bir sayfalık projeye imza atıyorsa, güneşte de elektrik mühendisi gelip imza atacak ve devreye alınacak. 10 ila 30 bin euro'luk bütçelerle güneş sistemi kurmak isteyen bir yatırımcı (KOBİ, otel, AVM) dönüp dolaşıp proje onayına takılıyordu. Şimdi ise yeni yönetmelik işleri çok hızlandıracak. Dolayısıyla Baymak olarak 30 kW bariyeri bizim asıl odak noktamız olacak.

### 30 kW'lık bir güç denildiğinde kimleri kapsamış oluyoruz?

Fikir vermesi açısından Türkiye'de dört kişilik bir ailenin tüketimi aylık 2,5 - 3 kW arasında değişiyor. Dolayısıyla biz 3 ila 30 kW arasında yedi farklı paket tasarladık. Şu anda 3 kW seviyesine yani tek bir sayaç kullanan konutlarda çok fazla talep olacağını düşünmüyoruz. Bu iş ilerde kesinlikle çatılara

dönecek ama şimdi asıl talep orta büyüklükteki işletmelerden geliyor -otel, AVM ve Baymak'ın bayileri gibi KOBİ'ler...

### Apartmanlar bu kapsama girmez mi?

Kağıt üzerinde 10 dairelik bir apartmana 30 kW'lık bir sistem kurabilir. Ama şöyle bir sıkıntı var. Evlerde zaten 5 kW üzeri kullanamazsınız çünkü altyapı bu kapasiteye göre tasarlanmıştır. Dolayısıyla çatıya 30 kW kuracağım dersiniz tüm elektrik sistemini de değiştirmek gerekecektir. Yapılabilir, teknik olarak sorun yok aslında. 30 kW sistem iki - üç günde kurulur ama evrak işi fazla olur. Çünkü TEDAŞ kurulum için sayaç numarası istiyor. Ancak komşunuzla tüketiminiz de sayacınız da farklı dolayısıyla her bir dairenin tek tek başvurması lazım. Yani süreç biraz zorlu. Ama apartmanın ortak alanları için yapılabilir. Nihayetinde büyük sitelerin ortak alan masrafları da hayli yüksek.

Tabii hemen vurgulayayım; toplu konutlar inşaat aşamasındayken kurulum için ideal.

### Baymak bu pazara nasıl bir modelle giriyor?

Baymak olarak paketlerimize ek olarak özel bir finansman programı hazırladık. Bakın, güneş sistemleri KOBİ segmenti açısından çok avantajlı. Bu da çevreci vs. olmasından kaynaklanmıyor. Bu sistemler 30 senenin üzerinde çalışıyor. Baymak olarak kurguladığımız modelle yatırımcıların elektrik faturası öder gibi bu sisteme sahip olmalarını sağlayacağız. Ve böylece yatırdığı parayı yedi - sekiz senede amorti edecek.

### Baymak'ın sunduğu finansman modelini biraz daha detaylandırır mısınız?

Normalde güneş enerjisi kurmak karlı ama bizim modelimizin sağlayacağı finansman. 30 kW'lık bir sistem örneğin 40 bin dolara mal oluyorsa Baymak müşterileri bunu peşin olarak vermeyecek. Bunun yerine örneğin 96 ay bankaya ödeme yapacaklar. Leasing şirketleri aracılığıyla bayilerimize bunu sunacağız. Bu operasyonel bir kiralama modeli. Yatırımcı elektrik parasını normalde dağıtım şirketine öderken şimdi bankaya ödeyecek. Altı - sekiz yıl sonrasında sistem kendini amorti ediyor ve sonrasında ya hiç elektrik faturası ödemiyorsunuz ya da belli aylarda düşük ödemeler yapıyorsunuz.

Baymak'ın sunduğu bu model daha büyük bir sistem kurmak isteyen küçük yatırımcı için de işleri kolaylaştırıyor. Şimdiye kadar enerji belli bir büyüklüğün üzerindeki sermayenin tekelindeydi. Oysa artık milyon lira sermayeniz ya da teminat olarak gösterebilecek bir yapınız varsa santral sahibi olabilirsiniz. 1 milyon lirayı geçin, 50 bin liranız oluğunda çatınızda bunu yapabilirsiniz.

### Baymak'ın bu noktada bayilerinden beklentisi nedir?

Net ifade edeyim: Güneş enerjisi -özellikle 30 kW ve üstü- yatırımcılarına Baymak bayileri aracılığıyla ulaşmak istiyoruz. Ortada önemli bir pazar var. Güneş çok hızlı ciro yapacakları bir iş. İlk başta belki büyük karlar olmayacak ama en küçük kuracakları sistemde bile 50-60 kombi satmaktan daha fazla ciro yapacaklar. Şimdi talep daha çok 500 kW - 1 MW bandında gidiyor. Dolayısıyla bayilerimiz tek seferde ciddi paralar kazanabiliyor. Örneğin 1 MW kurup



# Sistem nasıl çalışıyor?

Baymak'ın fotovoltaik sistemi iki – üç günde kurulabilen ve birkaç temel parçadan oluşan bir yapıya sahip. Baymaklife olarak bir ev üzerinden bu teknolojinin detaylarını inceledik.

100 bin lira kar edilebiliyor. Ama bu iş Avrupa'da da böyle başladı sonra çatıya döndü. Burada da öyle olacaktır. Ama nihayetinde Baymak olarak onlara yepyeni bir alan açıyor, daha sürdürülebilir bir iş modeli sunuyoruz. Hedefimiz Baymak'ın kazanması değil, bayilerimizin büyümesi.

Ancak bu sahada yapılabilecek bir iş. Müşteriye uzun süre anlatmaları ve ikna etmeleri gerekiyor çünkü zorunluluğu olan birşey değil. Kombiyi niye alırsın, ısınmak için. Mecbursundur. Ama güneş öyle değil. Güneş uzun vadeli para kazanma yöntemi. Tişört üretiyorsunuz, iyi fiyatınız da var, dünyanın en iyi ürünü de olsa satışınız garanti değildir. Ama enerjide garanti. Dolayısıyla bu işi öğrenmeleri lazım.

## Peki Baymak'ın bu alanda bayilerine desteği ne olacak?

Her zaman olduğu gibi bu işi de Baymak güvencesi altında yapacaklar. Öncelikle paketler şeklinde yaptığımız kurguyla bayilerin sistemi tasarlamasına gerek olmayacak. Üstelik süreci hızlandıracak bir yazılım altyapısı kuruyoruz. Baymak bayisi, kentini ve müşterisinin elektrik faturasını girecek ve yazılım ona hangi paketi kurması gerektiğini söyleyecek. Çok basit olacak. Sonrasında çatının resmi gönderilecek merkeze, konstrüksiyonla ilgili detay belirlenecek ve tüm ekipman paket halinde gönderilecek. Kurulumu ise bayiler yapacak. Bu ay eğitimler başlıyor. Şimdiye kadar teorik eğitimlerle gidiliyordu şimdi uygulama eğitimlerine geçiyoruz.

Öte yandan bayilerimiz şunu bilmeli ki piyasada bu paket ve finansman modelini sunan başka bir oyuncu yok. Büyük projelerde başka oyuncular elbette var ama Baymak kendi bayi altyapısını kullanarak farklı bir model sunuyor. İlklerin hep bir zorluğu var ama aynı zamanda avantajları da... Bayilerimiz bu işin her aşamasında Baymak'ın desteğini görecekler.

### DAYANIKLILIK:

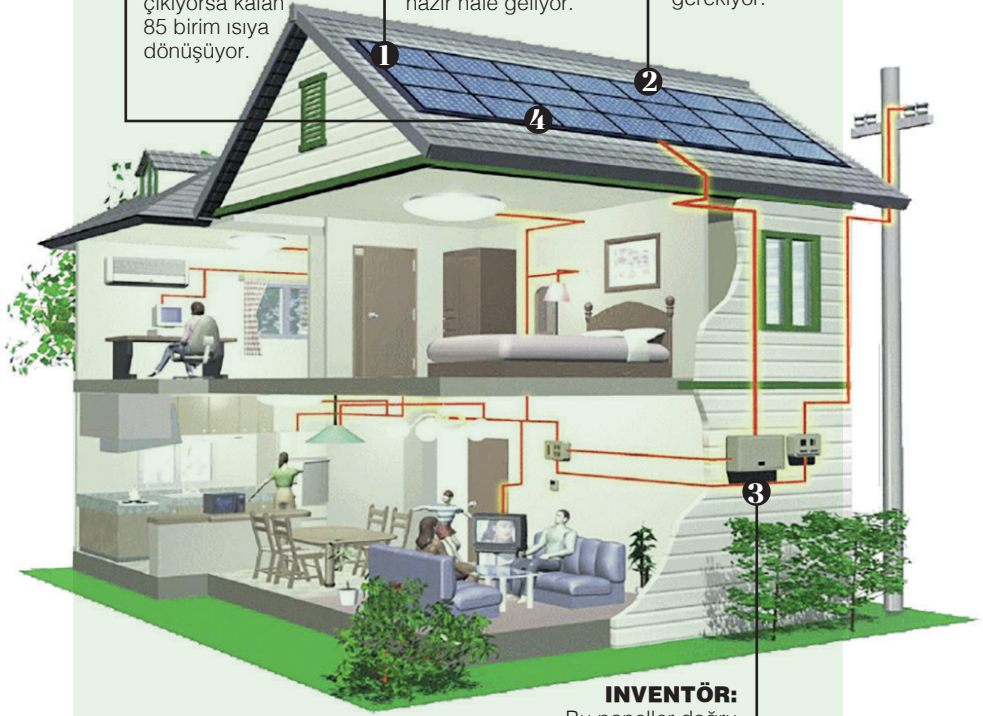
Paneller yağmur ve kardan etkileniyor, güneş ışığı olduğu sürece çalışıyor. Üzeri karla kaplansa da güneş ışığını gördüğü anda karı eritiyor ve çalışmaya devam ediyor. Yani üzerine 100 birimlik ışın düşüyorsa ve 15 birimlik elektrik çıkıyorsa kalan 85 birim ısıya dönüşüyor.

### GÜNEŞ PANELLERİ:

Güneş hücrelerinden oluşuyor ve silisyum tabanlı bir malzemeden üretiliyor. Ardından vakumlanıyor ve korunaklı hale getiriliyor. Sonra bu malzeme camın üzerine yatırılıyor Etrafına çerçeve ve arkasına birleştirici takıldıktan sonra hazır hale geliyor.

### GÜCÜ:

Üzerine güneş ışını düşen hücreler elektrik üretmeye başlıyor. Lehim kanalları var üzerinde. Tek bir panel yaklaşık olarak 250 -260 watt üretiyor. Bir evin ihtiyacı için bu panellerden 10 tane gerekiyor.



6

### DiĞER EKİPMANLAR:

Baymak bu sistemi bir paket olarak sunuyor. Paketin içinde kurulum için gerekli her şey bulunuyor. Kablo, panelin altında kullanılan çelik konstrüksiyon, pano, kurulum ayakları...

6

### KURULUM:

Kurulumu çok zor değil. Projeye göre iki ila yedi gün.

### İNVENTÖR:

Bu paneller doğru akım üretir. Oysa elektrik şebekesi alternatif akımdır. Dolayısıyla panellerin şebekeye bağlaması için invertör (çevirici) denilen bir cihaz kullanılır.

# Her Yerde BAYMAK

Baymak'ın üstlendiği kurumsal projeler, bayilerinin de desteğiyle hızla tüm Türkiye'ye yayılıyor. Öyle ki Lectus'lar ve Baymak'ın diğer ısıtma ve soğutma sistemleri Anadolu'nun her kentindeki yıldız inşaat projelerinin bir numaralı tercihi haline geliyor. Ayrıca dev projelerin arasına binlerce öğrenciye hizmet veren üniversiteler ve belediyeler de giriyor.

## GÜRALLAR İNŞAAT / Lapis Han



## Ödüllü Projeye Yakışan Teknoloji

İstanbul başta olmak üzere büyük şehirlerimizin çoğu her geçen gün artan oranda fark edilebilir olma kaygısıyla dikey olarak inşa edilmiş yüksek plazalarla donatılıyor. Ama bu donanım biçimi şehrin ahengini daha da karmaşıktırılan bir estetik kirlilik meydana getiriyor; hem fonksiyonel olarak hem de sürdürülebilirlik açısından yalıtılmış ve yalnızlaştırılmış yaşam ve iş ortamlarıyla bireyler ortaya çıkarıyor. İşte Gürallar İnşaat'a İstanbul, Kartal'da inşa ettiği Lapis Han'ın yüksekliğini, genişliğini, içyapısını ve çevresel düzenlemelerini tasarlariken ilham veren nokta, tam da bu 'sorun' oldu. Bodrum katlarıyla birlikte 12 kat olması kararlaştırılan projenin konsept tasarımı, kullanışlılık, farklı büyüklüklerde bölünebilirlik, özel ve kamusal alanların birarada ve birbirini destekler nitelikte olabilmesi, verimlilik, gün ışığının kullanılması, iklimsel verilerden faydalanılması, kendi dünyasını

kurabilmesi ve bulunduğu çevreye artı değer katabilmesi gibi ana temalar üzerine geliştirildi.

Bu özellikleriyle son bir yıl içinde düzenlenen International, European ve Europe Property Awards (Gayrimenkul Ödülleri) yarışmalarında "En İyi Ofis Geliştirme" projesi seçilen Lapis Han'ın da tercihi Lectus oldu. Dünyanın alanında en önde gelen 70 gayrimenkul profesyonelinin değerlendirmesi sonucunda sahiplerini bulan ve dünyanın en prestijli ödülllerinden biri olarak kabul edilen International Property Awards'ta birincilik ödülü alan Lapis Han projesinde 15 adet Lectus kullanılacak.





## Lüks Hayat

Avva İnşaat'ın "bayrak" projesi Asfor Ataşehir, İstanbul'un yükselen yıldızı Ataşehir'de merkezi konumu, mimarisi ve sosyal yaşam alanlarıyla dikkat çekiyor. Emlak siteleri editörleri tarafından "ideal bir yatırım aracı" olarak tanımlanan projenin ısıtma sistemini ise Baymak kuracak. Üç adet Magnus yer tipi yoğunlaşmalı kazana yer verilecek. Asfor Ataşehir projesi zemin + beş katlı iki bloktan ve 103 daireden oluşuyor. Ayrıca projenin giriş katında dükkanlar yer alıyor. Magnus'larla ısıtılacak bu prestijli projenin radyatörleri de yine Baymak tarafından sağlanacak.



## Dev Kampüs Lectus'la Isınıyor

Adını 17'nci yüzyılda yaşamış Osmanlı bilim insanı Katip Çelebi'den alan İzmir'in dördüncü devlet üniversitesi, kuşkusuz Baymak'ın son dönemde gerçekleştirdiği en büyük Lectus projelerden biri. Son dönemde sosyal medyada dış hekimi öğrencilerinin milletvekili olmak için dekanlıktan ayrılan hocalarına çektiği klipe gündeme gelen üniversite 2010'da İzmir, Çiğli'de kuruldu. 15'e yakın fakültesi bulunan üniversitenin ısıtma sisteminin kurulumunu üstlenen Baymak bu dev projede 70 adet Lectus kullandı.

## KİL-PA VE MET-SA İNŞAAT / Boztepe Modern Residence



## Trabzon'un Gözdesi Lectus'lu

Merkezi sistem ısıtmanın lideri Lectus, sadece üç büyük şehirde değil Türkiye'nin genelinde de büyük ilgi görüyor. Bunun son örneği Trabzon'un yıldız projesi "Boztepe Modern Residence" oldu. Rezidans yaşantısını Trabzon'a getiren proje Kil-Pa ve Met-Sa şirketlerinin

yatırımı ile KM Mimarlık/ Müşavirlik tarafından 94 bin metrekare alan üzerine kurulu ve 15 blokta toplam 374 daire, dört villa, iki mağazadan oluşuyor.

Panoramik manzarasıyla beğeni toplayan projenin 80 bin metrekaresi yeşil alanlara ayrıldı. Bu kapsamlı projenin

tüm ısıtma sistemi Lectus üzerinden yükseliyor.

Ancak Baymak diğer projelerden farklı olarak Boztepe Modern Residence'in soğutma sistemini de kuracak. Her bir daireye Baymak'ın son teknoloji klimaları kuruldu ayrıca projede beş adet Lectus kullanıldı.



# Sembolizm



Hayatımda çok büyük keyif aldığım konulardan birini paylaşacağım bu ay sizlerle... İnsanla birlikte başlayan tarihin günümüze kadar olan sürecinde hep kullanılagelen bir kadim lisan vardır. Bir şeyleri uzun uzadıya anlatmak yerine kullanılan, bilene ve o bilgiye sahip olana işaret vermek adına başvurulan, bazen önemli sırları saklamak bazen de avam-ı beşerden gizlemek için ortaya konan semboller. Bu yöntemi en çok kullananlar sanatkâr ile zanaatkârlardır çünkü onlar yaratının yaratıcı vasfını kullanarak yüksek bir bilinç ve şuurla eserlerinde yücelerin yüceni hem kutsallar hem de birbirleriyle hasbihâl ederler. Bu lisana sahip olmak için illa da yetenek sahibi olmanız gerekmez. Öğrendiğinizde, etrafınıza daha dikkatli bakmaya ve hatta hayatınıza tatbik etmeye başladığınızda bu hazine kapılarını sizlere kendiliğinden açacaktır. Güzel Yunus'unuz ne der; "Bizi bilmeyen ne bilsin, bilenlere selam olsun."

Hayata olan bakışınızda gözleriniz ile hariç olan arasındaki perde aralanır ve zevkle temaşa edersiniz dünyayı. Bu yöntem aslında görünenlerden yola çıkarak görünmeyen âlemi ortaya koymaktır. Büyük Sinan'ın Süleymaniye Camii'nde kubbe âlemini 66 arşın kadar yüksek inşa etmesi, mabedin görünüş silüetlerini de 92 arşın olarak düzenlemesi gibi... "Ustalık eserim" dediği Edirne'deki Selimiye Camii'nin orta sütununda bulunan ters lalenin, camii arazisini daha önceden lale bahçesi olarak kullanan ters huylu bir adamdan bin bir zorlukla alabildiğini simgelemesi gibi... Orijinal adı croissant (Fransızca hilal) olan çok hoş ve lezzetli pastane mamulü kruvasanın, İkinci Viyana kuşatması esnasında Türklere karşı elde edilen zaferin nişanesi olarak bulunması gibi.

Bazen de bazı sembollere uluslararası diplomatik hadiselerde rastlarız ki bu da bizlere hem tarihin kesintisiz bir biçimde devamını hem de bu meselenin ne denli ciddiye alınarak insanlar tarafından hayatlarıyla özdeşleştirdiklerini gösterir.

Çocukluğundan beri başucundan eksik etmediği Homeros'un İlyada'sını okuyarak büyüyen Fatih Sultan Mehmet'in Konstantinopolis'i fethetmesinin ardından "Truvalı Hector'un intikamını aldım" deyişi ve yakınında bulunmuş kişilerin hatıratlarından anlayabildiğimiz kadarıyla kendisini zaman zaman Fatih ile kıyasladığı veya özdeşleştirdiği Atatürk'ün, yine aynı deyişi Yunanlılara karşı elde ettiği zaferden sonra kullandığını görmekteyiz.

Farkında olmadan kendi hayatımız içinde de semboller kullanırız. Mesela, kültürümüze Batı'dan gelerek yerleşmiş nikâh akdinin sembolü olan yüzüğün, dördüncü parmakta (yüzük parmağı) bulunmasının kalbe dolaysız olarak giden damarının oradan geçmesinin iddia edildiği gibi. Kimilerinin de bunu İsa Mesih'in ikonalarında da görüldüğü üzere baş parmakla yüzük parmağını birleştirerek "kalbimi sizin için kapadım" mesajından yola çıkarak çiftlerin kalplerini birbirleri için kapatmaları şeklinde yorumlamasıdır.

Öte yandan eski dönemlere ait özel notlar ve ticari ilişkilerde de Sembolizme rastlarız. Örneğin 100 akçe alacağı olan bir tüccarın içinde sadece eski yazıyla "ka" harfinin yazılı olduğu bir kâğıdı aracıyla borçluya gönderdiğinde, borçlunun o harfin 100'e karşılık geldiğini anlaması gibi. Bu durumda alacaklı ile borçlu arasında gizli bir şifreleme olur ve aracı bu durumdan habersizdir.

Devletlerin kadim geleneklerinden beslenerek sembollerleriyle diğer kültürlerle mesaj vermesi de bu dilin bir parçasıdır. Hemen aklıma en çarpıcı örnek olarak Vatikan Devleti'nin ambleminde bulunan iki anahtardan birinin dünyayı diğerinin de ahireti temsil etmesi geliyor. Türk bayrağı üzerindeki hilal ve yıldızın gerçekte neyi sembolize ettiğini de siz okurlara bırakıyorum.

Dünyaya mal olmuş büyük insanların yaptıklarının ve söylediklerinin mutlaka bir sebebi hikmeti vardır, tıpkı Konfüçyüs'ün dediği gibi; "Dünyayı kanunlar ve sözler değil, semboller ve işaretler yönetir."



# 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 şöfbeni ile banyo keyfiniz artık her zamankinden daha uzun ve keyifli...

www.baymak.com.tr  
444 0 235

 **baymak**  
BDR THERMEA GROUP

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

## Bonus'a özel peşin fiyatına 9 taksit

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

 **bonus**  
bonus.com.tr f /bonuscard



# Alexandra Stan

baymaklife  
42  
Mayıs - Haziran 2015



Türkiye'de büyük hayran kitlesine sahip olan Stan, Türkiye'de şarkı söylemeyi gerçekten çok sevdiğini vurgulayarak, "Pillerimi Türkiye'de şarj ediyorum" diyor.



# Türkiye’de ŞARJ OLUYORUM

Tüm dünyada Rihanna’nın rakibesi olarak gösterilen Alexandra Stan’ın kalbinde Türkiye’nin yeri bambaşka. Öyle ki Türkiye’ye yerleşebileceğini bile söyleyen Stan, ülkemizde şarkı söylemekten büyük keyif aldığını anlatıyor.

**i**lk olarak Romanya’nın en popüler tatil yerlerinden biri olan Köstence’nin kuzeydoğusunda yer alan Mamaia Festivali’nde söylediği çeşitli şarkılarla dikkat çeken Alexandra Stan, 2009 yılında çıkardığı “Lollipop” isimli şarkısıyla tanınmaya başladı. 2010 yılında çıkardığı “Mr. Saxobeat” adlı şarkısıyla Rusya, Ukrayna, İtalya, Fransa, Romanya, Türkiye, Litvanya, Almanya başta olmak üzere birçok ülkede yedi hafta boyunca bir numara olan Stan, böylece dünyaca ünlü bir pop star haline geldi. Öyle ki, “Mr Saxobeat” şarkısının klipi kısa zamanda Youtube da 300 milyon izlenmeyi geçerek rekor sayılabilecek bir sayıya ulaştı.

Tüm dünyada Rihanna’nın rakibesi olarak gösterilen Alexandra Stan’ın kalbinde Türkiye’nin yeri ise bambaşka. Öyle ki, geçen yıl yaptığı bir röportajında Türkiye’ye yerleşebileceğini itiraf etmesi bu sevginin ne denli büyük olduğunu bir göstergesi. Sık sık Türkiye’ye konser için gelen Alexandra Stan Türkiye sevgisini Baymaki’ye şöyle anlatıyor: “Türk insanını seviyorum. Onlar o kadar sıcak ve nazik ki, insana iyi hissettirmesini biliyorlar.”

Türkiye’de büyük hayran kitlesine sahip olan Stan, Türkiye’de şarkı söylemeyi gerçekten çok sevdiğini vurgulayarak, “Pillerimi Türkiye’de şarj ediyorum” diyor. Güzelliği ve yeteneği ile göz dolduran yıldız sanatçı ile müzik kariyeri, hayalleri ve Türkiye ve Türk müziği hakkında keyifli bir söyleşi yaptık...

**Romanya’da doğup büyüdüünüz, çocukluğunuz nasıl geçti?**

Güzel bir çocukluk geçirdiğim için çok şanslıyım. Deniz kenarında bir şehri olan Constanta’da doğmuş olmam, bir çocuk olarak günlerimi daha keyifli geçirmemi sağladı. Gerek ailem ve gerekse arkadaşlarımla bütün bir yaz tatilimi plajda geçirirdim. O günleri hiçbir şeye değişmem.

**Müzik hayatınız ne zaman başladı. Bu alanda kariyer yapmaya nasıl karar verdiniz?**

Müziğe olan tutkumu, bütün şarkıların sözlerini öğrenip söylemeye başladığım üç yaşında keşfettim. Gün boyu şarkı söylediğim için insanları neredeyse çıldırtıyordum. Fakat sonra bir gün kız kardeşim beni çocuklar arasında düzenlenen ulusal bir müzik yarışmasına katılmam için ikna etti. Bu yarışma için sahneye çıktığım ilk an bunun dünyadaki en harika şey olduğunu düşünmüştüm. İşte o an şarkıcı olmaya karar verdiğim andır. O günden itibaren herşeyi müzik için yaptım.

**İlk albümünüzdeki “Mr. Saxobeat” şarkınızı tüm dünya biliyor. Bu şarkının bu kadar başarılı olacağını tahmin etmiş miydiniz?**

Kabul etmeliyim ki en başından beri bu şarkının başarısı hakkında iyi şeyler hissetmiştim. Fakat halkın ilgisi tahmin ettiklerimin de ötesindeydi. Yine Mr. Saxobeat’in başarısı, azimli olduğun ve çalıştığın zaman güzel şeyler olacağını bir kanıtıydı benim için.

“

Türkler her zaman beni ve müziğimi kucakladılar. Türk insanını seviyorum. Onlar o kadar sıcak ve nazik ki, insanı iyi hissettirmesini biliyorlar.

”

### Ünlü olmak hayatınızda neyi değiştirdi?

Ünlü olmak hayatınızı yüzde 100 değiştirse bile önemli olan sizin değişmemeniz. Özellikle özel ve profesyonel hayatımı dengede tutmaya çalışıyorum. Özellikle bu endüstrinin bir parçası olarak büyüyen bir sanatçı olarak sadece kariyer odaklı olmak çok geçici... Fakat zamanı geldiğinde boş zamanlarımızı kendimize ve sevdiğimizlere harcamamız gerektiğini öğrenmeliyiz. Bende zamanla bunu öğrendiğimi söyleyebilirim.

### Müzik dünyasına adım attığınızdan beri Rihanna'ya rakip olarak gösteriliyorsunuz. Bu kıyaslamaya katılıyor musunuz?

Kendimi başka bir sanatçı ile kıyaslamaktan hoşlanmıyorum. Biz aynı sahnelerde kariyer yapan ama farklı stilleri olan kişileriz. Ben her sanatçıya saygı duyarım. Çünkü o yolda neler çektiğini bilirim. Uykusuz geceler, fedakarlıklar ve daha neler neler... Buralara kolay gelinmiyor.

### "Parlamak için seksapeli şart" demişsiniz, Neden şart?

Gördüğümüz gibi ben genellikle gece kulüplerinde ve eğlence yerlerinde müzik yapıyorum. İnsanlar sahnede sahip olması mümkün olmayan şeyleri görmek istiyorlar. Seksi olmak bu bulmacanın sadece bir ögesi. Sanatçının başarısı, becerikli ve çekici olmasının dışında birazda şansa bağlı.

### Rüyalarınızı gerçekleştirdiniz mi? Hayal ettiklerinize ulaştınız mı?

Rüyalarımı zaten yaşıyorum! Hayalim bir şarkıcı olmaktı ve şu an her saniyesinden zevk alıyorum. Bunun ötesinde insanları mutlu etmek istiyorum ve eminim ki arkamda bir değer bırakıyorum. İnsanları aydınlatıp iyi hissetmelerini sağlayabilirim. Müziğimi kullanarak başkalarına pozitif değerler yaymak isterim.

### "Dünyanın değişik yerlerinden değişik insanları gözlemlerim" demişsiniz. Gezdiğiniz hangi ülkeyi kendinize daha yakın hissettiniz?

Benim için, beni sevenlerin

olduğu her ülke benim ikinci evimdir. Tabii ki Türkiye coğrafi olarak daha yakın olmasının yanında, kültürel ve yaşantı bakımında da kendimi oldukça iyi hissettiğim bir ülke. Türk dinleyicilerimi her zaman çok takdir ediyorum. Özellikle de şarkılarımı radyolarında liste başı olarak dinlediğim zaman.

### Dünya ile eş zamanlı olarak geçen yıl aralık ayında çıkan ikinci albümünüz "Unlocked"u nasıl nitelendiriyorsunuz?

"Unlocked" şu anki hayatımın otantik bir sunumu. Umarım dinleyenlerim pop-dance dünyasına özel bir yolculuk yapar ve dans ve kulüp müziğiyle onların hayatına sesimle dokunabilirim.

### Türkiye ve Türk müziği hakkındaki düşünceleriniz neler?

Türk müziği çok özel. Aynı Türk insanı gibi. Duygulu, ahenkli, akıllı, romantik ve güzel ritimlerle dolu...

### Daha önce Türkiye'ye geldiniz. Türklerin sizde nasıl bir izdüşümü oldu?

Her zaman beni ve müziğimi kucakladılar. Türk insanını seviyorum. Onlar o kadar sıcak ve nazik ki, insanı iyi hissettirmesini biliyorlar.

### Türk kadını ve erkeğini bir kelime ile ifade ederseniz bunlar hangi kelimeler olur?

Ruh, dürüstlük ve saygı...

### Türk mutfağı çok zengin ve içinde çok çeşit barındırıyor. Ziyaretiniz sırasında özellikle tatmak istediğiniz bir lezzet olmuş muydu?

Evet, Akdeniz mutfağını seviyorum. Örneğin kuzu eti, çorba, sarma, güveç gibi birçok yemeğiniz çok müthiş lezzetli. Bir de unutmadan mercimek çorbasını eklemek istiyorum. Çok seviyorum.

### İstanbul'dan ayrılırken hatıra olarak yanınıza aldığınız birşey var mıydı?

Türkiye'de şarkı söylemeyi gerçekten çok seviyorum. Çünkü oradan döndüğümde modum çok pozitif oluyor. Bu çok güzel bir his, pillerimi Türkiye'de şarj ediyorum diyebilirim. Türkiye'deki konserlerim benim için kısa tatiller gibi.







## Alexandra Stan Kimdir?

Alexandra Stan, 1989 yılında Romanya'nın Köstence kentinde dünyaya geldi. Lise eğitiminin ardından günümüzde de eğitim gördüğü doğduğu kent Köstence'de bulunan Andrei Saguna Üniversitesi İşletme Bölümü'nde okudu. Çok küçük yaşlarda müziğe karşı büyük ve özel bir ilgisi olan Alexandra Stan popüler melodileri seslendirmekten, kendi melodilerini ve şarkılarını ortaya çıkarmaktan her zaman hoşlandı. 2009 yılındaki "Mamaia Müzik Festivali" gibi yarışmalarda önemli başarılar elde etti ve müzik otoritelerinin dikkatini çekmeyi başardı. Alexandra Stan'ı başta ülkesi Romanya olmak üzere dünya genelinde tanınmaya başlamasını sağlayan ilk parça 2009'da seslendirdiği "Lollipop" oldu. Romanya radyolarında ve televizyon programlarında sıklıkla görünen Stan ikinci single parçası "Mr. Saxobeat" ile uzun süre Romanya müzik listesinde ilk sırada kaldı. "Mr. Saxobeat" uluslararası alanda da önemli bir başarı yakaladı ve dünyanın saygın müzik listelerinde ilk sıraya yükselip birkaç hafta yerini korumayı başardı. Klibi kısa zamanda Youtube da 300 milyonu geçen izlenme sayısına ulaştı.



# Yine Yeni Yeniden MACBOOK

**900 gram ağırlığı yanında yeni pili sayesinde gün boyu gerçek anlamda mobil olma imkanı sunan yeni MacBook, tasarımı ve özellikleri ile prestijli bir ürün isteyenleri bekliyor.**



Apple geçtiğimiz günlerde ABD'de düzenlediği bir etkinlikte şimdiye kadarki en ince ve en hafif Mac olan yeni MacBook'u tanıttı. Yeni MacBook 0,9 kg ağırlığı ve 13,1 mm inceliği ile ilk bakışta kullanıcıların beğenisini kazanıyor. Bu hali ile yeni MacBook tasarımı, 11 inç MacBook Air'den de yüzde 24 daha ince. 12 inçlik Retina ekran ile gelen yeni dizüstü bilgisayarda tam boyutlu bir klavye yanında bir Force Touch trackpad ve USB-C bağlantı noktası bulunuyor. Altın, gümüş ve uzay grisi olmak üzere üç renge sahip olan yeni model, yine oldukça şık bir görünüm ile kullanıcıların karşısına çıkıyor.

Yüzde 34 daha ince olan yeni klavyede Apple tasarımı kelebek mekanizması kullanılmış ve tuşun parmağı kavrama hassasiyeti artırılmış. 12 inç Retina ve 16:10 en/boy oranına sahip ekran yalnızca 0,88 mm inceliğiyle de dikkat çekiyor. Ayrıca mevcutlarına göre yüzde 30 daha az enerji harcarken, aynı parlaklık düzeyini sunuyor. 2304 x 1440 çözünürlüğü sayesinde, metinler,

fotoğraflar ve filmler olağanüstü netlikte görünüyor.

MacBook'ta ayrıca, Mac'e yeni bir etkileşim boyutu getiren yepyeni Force Touch trackpad bulunuyor. Yeni trackpad'de, herhangi bir yere tıklamanıza olanak sağlayan yerleşik güç sensörleri, duyarlılık ve tek parça olma hissi veren dokunsal geri besleme bulunuyor. Hatta, her tıklamayı kaydetmek için gereken basınç miktarını değiştirerek trackpad'i özelleştirebiliyorsunuz. Force Touch trackpad ayrıca, Force Click olarak adlandırılan yeni bir harekete de imkan veriyor; bu, bir tıklamayı takip eden güçlü bir basma ile bir sözcüğün anlamını almak, çabucak bir haritaya bakmak veya bir dosyanın öngörünümüne hızlıca göz atmak gibi işlerin yapılmasına olanak sağlıyor.

iPhone ve iPad'de kullanılan minyatürleştirme tekniklerini uygulayan MacBook şimdiye kadar bir Mac'te bulunan en kompakt ana karta sahip. Merak edenler için de hemen belirtelim yeni modeller KDV dahil 4,299 ve 5,299 TL'den satışa sunulacak.







## Samsung Beklenen S6 görücüye çıktı

Samsung, nihayet Galaxy S6 ve Galaxy S6 edge modellerini görücüye çıkardı. Galaxy S5'e kıyasla çok daha güçlü bir donanımla birlikte gelen Galaxy S6 ve Galaxy S6 edge, performanslarıyla da göz dolduruyor. 6,8 mm kalınlığa ve 138 gram ağırlığa sahip olan Galaxy S6'da yer alan çift işlemciden 2,1 GHz'lik dört çekirdek Cortex-A57 işlemcisi performans gerektiren işlerde kullanılıyor.



## Drone Quadcopter Drone ve Go Pro bir arada

Son yılların en eğlenceli ve güzel teknolojik oyuncakları olan dronelar ile ilgili hemen hemen her ay yeni bir model piyasaya sunuluyor. 960 dolar gibi oldukça pahalı bir fiyattan satışa çıkan DJI Phantom 2 Drone Quadcopter ve H3-3D ise drone ile GoPro'yu bir araya getiriyor. Siz de adrenalin dolu bir anı ölümsüzleştirmek isterseniz bir seferde 22 dakikaya kadar uçabilen bu yeni ürüne göz atmanızda fayda var.

## Apple İşte Apple Watch

Akıllı saatler çıktıktan sonra sektördeki hemen hemen herkesin gözü Apple'a kaydı. Ha bugün çıkaracak ha yarın çıkaracak derken geçtiğimiz günlerde Apple da ilk akıllı saatini tanıttı. 24 Nisan'da satışa sunulacak olan yeni Apple Watch, su geçirmez özelliği yanında akıllı bilekliklerde olduğu gibi sağlık uygulamaları ile öne çıkıyor. Üç farklı modeli bulunan saatin sporcular için tasarlanmış olan plastik versiyonu 349 dolardan, paslanmak çelik versiyonu 549 dolardan ve son olarak altın sürümü olan Apple Watch Edition ise 10.000 dolardan başlayan fiyatlarla satışa sunulacak.



## Rapide Lite 200XL Üç boyutlu baskı dönemi

3D yazıcılar yavaş yavaş hayatımıza girmeye başlarken 999 dolardan satışa sunulan Rapide Lite 200XL Desktop Plus 3D adlı ürün de dikkat çekmeyi başarıyor. 40 cm yükseklikte ve 16 bin cm<sup>3</sup>'lük cisimleri basabildiğimiz bu yeni yazıcıda 2.8 inçlik renkli bir ekran da yer alıyor.



## Sony Akıllı gözlük

Akıllı gözlük pazarında ben de varım diyen Sony, yeni ürünü SED-E1 SmartEyeglass'ı ABD, Japonya ve Almanya'da satışa çıkardı. 840 dolar fiyat ile piyasaya sunulan akıllı gözlük Android 4.4 sistemli telefonlara bağlanabiliyor. 3 MP kameraya sahip olan yeni gözlüğün pili ise 150 dakika kullanmaya elverişli.

# Gözler Üzerinizde

Amerikan ordusunun baş tacı olan Jeep İtalyan ruhu mu taşıyor? Renegade, gerçek bir Jeep gibi görünen ama kalbini İtalyan'a çaldıran bir Amerikalı.







Göstergelerin ortasındaki büyük ekran eğlenceli grafiklerle donatılmış. "Since 1941" yazan orta konsola yerleştirilmiş dokunmatik ekran ise aracın eğlenceli tarafına vurgu yapıyor.



### Jeep Renegade 1.6 Multijet

|                          |                 |
|--------------------------|-----------------|
| Motor Hacmi:             | 1598 CC         |
| Motor Gücü:              | 120 Hp 3750 d/d |
| Maksimum Tork:           | 320 Nm 1750 d/d |
| Şanzıman:                | 6 ileri manuel  |
| Ortalama Yakıt Tüketimi: | 4.6 lt/100 km   |
| 0-100 km/s:              | 10.2 sn         |
| Bagaj Hacmi:             | 351 lt          |
| Fiyat:                   | 87.500 TL       |

Jeep'in yıllar önce yaptığı yol testlerinden birinde şöyle bir sahne vardı: Emniyet kemeri yok, bir kaya kadar sert süspansiyonlar ve miğferini giymiş iki asker... Aracın dayanıklılığını ölçmek için dağlık yollarda küçük motorlu aracı tam gaz sürüyorlar. İlkel ama o zamanlar askeri bir aracı başka nasıl test edebilirlerdi ki? Bu soruyla Renegade'i almaya gidiyorum. Renegade'i gördüğümde "evet görünüm hala eskisi gibi keskin ama artık daha çekici" diye düşündüm. Yıldız yapışkanları ve dikkat çekici turuncu rengiyle "emredin komutanım" diye bağırıyordu. Yuvarlak farlar, yıllardır devam eden parçalı ızgara ve benzin deposuna benzer stopları da retro görüntüsünü hala koruduğunu gösteriyordu. Renegade atasının genlerini taşıyan bir İtalyan. Yerden yüksek ve büyük görünen yapısı kocaman SUV'un içinde gibi hissettiriyor ama boyutları itibarıyla küçük sayılabilir. Nissan Juke ile neredeyse aynı olan uzunluğuna rağmen sanki bir Qashqai'ye biniyorsunuz hissi veriyor.

Sadece bagajı açtığınızda küçüklüğünü anlayabiliyorsunuz. Bir de arka koltukta bacaklarınız sığmayabiliyor. Dolayısıyla Renegade görüldüğünden daha küçük. 1.6 lt Multijet motorun tatsız sesiyle yola koyuldum. Günümüz şartlarına uyarlanmış orta sertlikteki süspansiyonu Renegade'in en sevdiğim özelliği oldu. Hızlandıkça sertleşen direksiyon yapay bir sertlik veriyor. İstanbul'un çoğu zaman sıkışık olan Boğaz trafiğine girdiğimde ise bakışların bende olduğunu fark ettim ama zaten mutluydum. Trafikte uzun zaman geçirince "neden otomatik değilsin ki" diye söylenmeye başladım kendi kendime. Süspansiyonları gibi orta sertlikte olan debriyajı ayağımın uyuşmasına neden oldu. Trafikten kurtulduğumda ise 1.6 lt 120 Hp gücündeki motorun tadını tam anlamıyla almaya başlamıştım. Yüksek devirlerde cansızlaşan yapısı can sıkıcı olsa da alt devirlerde saldırmaya hazır.

### GÜVENLİK ÖN PLANDA

Limited donanım versiyonuna sahip olan araçta çarpışma önleme, şerit takip asistanı gibi sistemler bulunuyor. Kontrolsüz şekilde şeritten çıktığınız zaman sizi tekrar şeride sokan sistemin kafası, ülkemizin kirli yollarında karışabiliyor. Çarpışma önleme sistemi ise görevini tam anlamıyla yapıyor. Renegade, gerçek bir Jeep gibi görünen ama kalbini İtalyan'a çaldıran bir Amerikalı. 87 bin 500 bin liralık fiyatıysa Amerikan olmasının bedeli.



# Çek ve Senet Anlama Kılavuzu

**B**u sayki yazımızda çalışma hayatında çok sık kullanılan ödeme araçları olması nedeniyle çek ve senetlerde bulunması gerekli koşullar, bu evrakların tahsil güçleri ve sık karşılaşılan bir durum olan sahte çek konularına değineceğiz.

Hukuk mevzuatımızda çek ve senet gibi evraklara bilindiğı üzere kambiyo evrakları denir. Şekil şartları ve ibraz edilme biçimleri Türk Ticaret Kanunu'nda düzenlenmiştir. Buna göre senet (hukuki adı ile poliçe) düzenlenirken; senedin ödeme vadesi, senet bedeli (ilgili bölümlere rakam ve yazıyla yazılmalı), senedin mal veya para karşılığı verilmiş olmasına göre metin içine malen veya nakden ifadeleri, muhatabın açık unvanı, tanzim tarihi ile ihtilaf halinde yetkili kılınmış mahkemeler mutlaka yazılmış olmalı. Ayrıca senedi tanzim eden kişinin unvan, vergi veya TC kimlik numarasına borçlu hanesinde yer verilmeli. Varsa kefil bölümü yine adres bilgisi de dahil olacak şekilde doldurulmalı. Senet tanziminde sık yapılan bir hata keşidecinin (senet düzenleyenin) imza yerile ilgilidir. Burada senedin sol alt tarafında unvanın yazılı olduğu bölümdeki kaşenin üzeri değil, sağ alt tarafa basılacak kaşe üzerine boşa bir imza şeklinde alınmalı. Çek koçanları ilgili banka tarafından matbu olarak basılır. Buna göre çek tanzim edilirken ödeme vadesi, kent adı olmak ve kısaltmaksızın yazılmak kaydıyla keşide yeri, bedel ve çekin verildiğı muhatabın unvanı yazılmalı. Çek keşidecisi bir şirketse, şirket adına imza yetkisine haiz olan kişi imzasının yanına adını ve soyadını da eklemeli.

## ÇİRODA NEYE DİKKAT EDİLMELİ

Kambiyo evraklarının piyasada bir ödeme aracı olarak kullanılması sebebiyle çek ve senetler kişiler arasında "ciro" yoluyla el değıştirir. Özellikle ciro; kambiyo evrakını elinde bulunduran yetkili kişinin şirket kaşesi ve imzasını atması veya gerçek kişi ise salt imzasıyla ilgili evrakı üçüncü bir kişiye vermesini (alacağını devretmesini) ifade eder. Burada titizlikle dikkat edilmesi gereken, çek veya senet üzerinde mevcut cirolar arasında kopukluk veya çelişkili bir durum olmamasıdır. "Ciro silsilesinde (sıralamasında) kopukluk" olarak ifade edilen bu hususta hata olması, alacak hakkınızın tehlikeye düşmesine ve elinizdeki kambiyo evrakının tahsil kabiliyetinin zayıflamasına neden

olabilir. Bu noktada özellikle nama yazılı (verildiğı işletmenin unvanının yazılı olduğu tanzim biçimidir) kambiyo evraklarında, evrakın arka yüzünde mutlaka ilk cironun nama tanzim edilmiş işletmeye ait olması gerekir. Yine mevcut cirolar arasında "nama ciro" denilen bir ciro varsa bunu takip eden cironun da yine namı yazılı işletme tarafından atılmış olmalı. Örneğın mevcut cironun "Yılmaz Ltd. Şti.'ye ödeyiniz" şeklinde atılmış bir ciro olması halinde takip eden cironun Yılmaz Ltd. Şti. tarafından atılmış olması gerekir.

## AVAL NEDİR?

"Aval"çeklerde sık karşılaşılan bir diğer uygulama. Aval, bir kişinin ilgili çekte istinaden keşidecinin mevcut ödeme yükümlülüğüne kefil olması anlamına gelir. Senetlerde kefil hanesi bulunur ama çek yapraklarında böyle bir bölüm yoktur. Çekin ödeme gücünü güçlendirmek isteyen herhangi bir kişi, çekin ön yüzüne "Avalımdır. İsim-soyisim" yazıp imza atarak aval verebilir. Aval verilmesine dair bahsedilen işlemlerin 'şekil şartları' çok nettir. Bu nedenle eksiklik halinde hukuki ihtilaf konusu olabilir.

Uygulamada "çek ve senedin tahsil gücü ve ödeme avantajı" da sık karşılaşılan bir konu. Hukuki anlamda her iki evrak da, "kambiyo evrakı" niteliğinde. Dolayısıyla yasal işlem başlatılacağı noktada "kambiyo evraklarına özgü ilamsız icra takibi" yolu izlenir. Bununla birlikte çek istihbaratının yapılabilmesi ve bu kapsamda firmanın çek ödemelerindeki ortalama tutarların takip edilebilirliğı, karşılıksız kalan çekin Merkez Bankası'na bildirilmesi ilgili çek keşidecisine dair hamile bir ön değerlendirme imkanı verir. Öte yandan senette bu yönde bir denetim ve bilgi edinme imkanı bulunmaz. Bu nedenle özellikle ilk kez çalışılacak firmalardan alınacak ödeme evraklarında çekin tercih edilmesi muhtemel riskin değerlendirilmesinde faydalı olacaktır. Ancak genel itibarıyla gerek mevcut yasal düzenlemeler gerekse ödenmemesi halinde başvurulacak icra takip yolunun aynı olması geçmiş yıllara oranla çek ve senet arasındaki tahsil gücü ayrımını neredeyse ortadan kaldırdı.

Önümüzdeki sayı yine kambiyo evraklarıyla devam edeceğiz. Sorularınız varsa paylaşmaktan çekinmeyin. Görüşmek üzere...

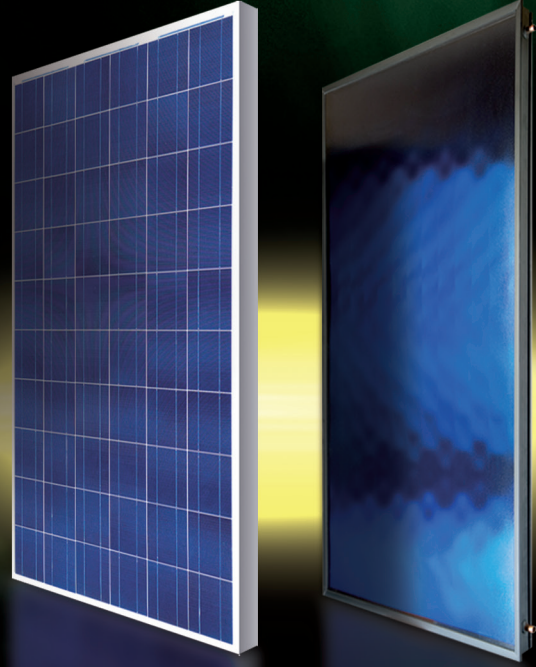
Sorularınız için: baymaklifehukuk@baymak.com.tr



# Siz de enerjinizi kendiniz üretin

Evinizde ve işyerinizde baymak fotovoltaiik güneş panelleri ile kendi elektriğinizi veya termal güneş kolektörü ile sıcak suyunuzu yıllarca güvenli sağlayabilirsiniz.

Siz de, yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanın, gelecek nesillere tertemiz bir çevre bırakın.



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

**baymak**  
BDR THERMEA GROUP

Tel: 0216 581 65 00

[www.baymak.com.tr](http://www.baymak.com.tr)

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

## Bonus'a özel peşin fiyatına 9 taksit

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

**I ♥ bonus**  
Garanti  
[bonus.com.tr](http://bonus.com.tr) [f](#) [t](#) /bonuscard



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

vepyeni



## BAYMAK ELEGANT KLİMA



- \*Yeni sezonsal verimlilik standartlarına göre soğutmada A+ enerji seviyesi
- \*\*R410A gazlı yeni nesil inverter

• İyonizer teknolojisiyle ferahlatıcı hava sirkülasyonu • Mekanada bulunduğunuz yerde hissetmek istediğiniz sıcaklığa erişim imkanı sunan 'I feel Teknolojisi'  
• Ortam sıcaklığını okuyabilen LCD uzaktan kumanda • Akıllı Temizleme Fonksiyonu'yla klimanın iç ünitesini olası tozlanma ve kokudan arındırma imkanı  
• Gümüş İyon ve Aktif Karbon filtreleme sistemi • Favori Kullanım ve Turbo Mod gibi istediğiniz konfor şartlarına kolay ulaşmak için tasarlanmış kısayol tuşları

444 0 235 

7x24 çağrı merkezi  
hizmetimiz bulunmaktadır.

[www.baymak.com.tr](http://www.baymak.com.tr)

 **baymak**  
BDR THERMEA GROUP