BAŞAK
Çatı & Cephe Sistemleri

MAGAZİN

Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin ücretsiz yayınıdır.

Sayı: 07 Yıl: 2007

KÜNYE / İNDEX

MAGAZİN

BAŞAK Çatı & Cephe Sistemleri

www.basakkiremit.com.tr

BAŞAK MAGAZİN,
BAŞAK ÇATI VE CEPHE SİSTEMLERİ A.Ş. TARAFINDAN HAZIRLANMIŞTIR.
YILDA BİR KEZ YAYIMLANIR. AYRICA PARA İLE SATILMAZ.

01 İŞ YAŞAMINDA AİLE BİRLİKTELİĞİ VE GÜVEN UNSURU YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ RIZA KARIK
02 KALİTE TRENDİNİ YAKALAMAK GENEL MÜDÜR FÜRUZ KARIK
03 ŞİRKETLERİN VAZGEÇİLMEZİ PAZARLAMA
04 DUBAİ OFİSİMİZİ AÇTIK...
06 DUBAİ'DEN SONRA ŞİMDİ AMERİKA'DAYIZ...
07 CE MARKASI (İŞARETİ) KALİTE SİSTEM YÖNETİCİSİ - MAKİNE MÜHENDİSİ İLKER DEMİR
07 TÜRKİYE'DE KİREMİT VE TUĞLA SEKTÖRÜNÜN ÖNÜNDE ÇOK UZUN BİR YOL VAR SATIŞ MÜDÜRÜ GÜROL ŞİMŞEK
08 BAŞAK AİLESİ SOĞUK İLKİYI ISITTI...
10 BAŞAK ÇALIŞANLARI...
11 HASBETON
12 2006 YILI SPONSORLUK FAALİYETLERİMİZ
14 BASINDA BAŞAK...
15 BAYİLERİMİZDEN GÖRÜŞ VE DÜŞÜNCELER...
16 BAŞAK KONUT SUN HILL PROJESİ
17 BAŞAK TÜRKİYE İÇİN YURDUN HER BİR TARAFINDA TEORİ VE UYGULAMACILARLA KENETLENDİ...
18 ÜYE OLDUĞUMUZ DERNEKLER...
19 İHTİSAS FUARLARININ İLGİ ODAĞI YİNE BAŞAK OLDU...
20 2007'DE TAYLAND'DA BULUŞUYORUZ...
21 CEPHEDE BÜYÜYORUZ...
22 TÜRKİYE'NİN PRESTİJLİ PROJELERİNDE BAŞAK TERCİH EDİLİYOR...
23 TAMAMLAYICI ÜRÜN GRUPLARINDA BÜYÜYORUZ... ÜRÜN YÖNETİCİSİ İSMAİL KÖSEMEN
24 EN SON HANGİ KİTABI OKUDUNUZ ?

02

21

20

03

22

BAŞAK ÇATI VE CEPHE SİSTEMLERİ A.Ş. ADINA

İMTİYAZ SAHİBİ: FÜRUZ KARIK
GENEL YAYIN YÖNETMENİ: VUSLAT ÇATIRLAR
YAYIN KURULU: MAHMUT Z. KIZILKAYA

TASARIM: CHESS MARKA DANIŞMANLIK
BASKI: FURKAN OFSET

GENEL MÜDÜRLÜK FABRİKA:
BURSA YOLU 3. KM. 26301 PK 33 ESKİŞEHİR
TEL : (0222) 315 07 00 (PBX) FAX: (0222) 315 07 06
WEB : www.basakkiremit.com.tr EMAIL: vuslat@basakkiremit.com.tr

Ali Rıza KARIK
Başak Çatı ve Cephe Sistemleri
Yönetim Kurulu Başkanı

İŞ YAŞAMINDA AİLE BİRLİKTELİĞİ VE GÜVEN UNSURU

Aile; duygu, ilişkiler, birlik, beraberlik, destek demektir. İşletmelerde ise; duygunun yerini akıl, ilişkilerin yerini sonuçlar, birlik beraberliğin yerini ise rekabet alır. işletme ve aile, zıt unsurlardır. Bu iki zıt unsur ise aile işletmelerinde biraraya gelir.

Aile şirketlerinde kurumsallaşma ve üçüncü hatta dördüncü kuşaklara geçmesi çok zordur. Fakat her aile şirketinin temelde uyması gereken prensipler vardır. Bu prensipler çiğnenmezse şirketler çok uzun yıllar yaşar hem de aile birlikteliği ve çalışanlara güven unsurunu oluşturur.

Yılların deneyimi ile bu yılki dergimizde sizlere aile şirketlerinin vazgeçilmezlerini paylaşmak istedim; Aile üyelerinin farklı düşünebilme özgürlükleri saklı kalmak şartıyla, en yüksek uyumu sağlayacak şekilde, ailenin çıkarları ve şirketimizin/şirketlerimizin bekası için çalışmaya kendimizi adamış olmalıyız, aileye yüksek bir yaşam standardı sağlayan şirketlerimiz için önem verilmesinin gerekliliğinin farkındayız. Bu açıdan şirketlerimizin çıkarlarının, ailenin çıkarlarının önünde tutulması da aynı zamanda uzun vadede ailenin çıkarlarının da güvence altında olmasını sağlayacaktır.
Aile üyelerinin kendi aralarında ve çalışanlarla olan ilişkilerinde; hakkaniyet, profesyonel çalışma ilkeleri, yenilikçilik ve fırsat eşitliğinin sağlanması, temel aile değerleri arasında yer almalıdır. Aile şirketleri, aile üyelerinin aynı hedefler doğrultusunda birlikte çalışmaları, ailenin bütünlüğünün ve saadetinin devamı için elverişli bir ortam yaratmaktadır. Bununla birlikte, aile üyeleri kendi özel yaşamlarıyla şirket işlerinin yürütülmesi arasında bir denge kurmalıdır. Dolayısıyla aile fertlerinin özel işleriyle şirket işlerinin birbirine karıştırmaması gerekir. Ailevi sorunlarının işyerine, şirket sorunlarının ise aile ortamına taşınmaması, aile üyelerinin aralarındaki ilişkilerin daha sağlıklı bir şekilde sürmesine ve şirket yönetiminin sürekliliğine katkı sağlayacaktır.

Ayrıca şirket faaliyetlerinin yönetiminde ve yürütülmesinde profesyonellik ön planda tutulmalıdır. Profesyonellikten kastım, objektif ölçütlerin, somut verilerin, bilgi ve deneyimin karar almada temel yol göstericisi olmasıdır. Başarılı bir şirket yönetimi için aile içi dengelerin gözetilmesinden ziyade iş yaşamında genel kabul görmüş kural ve yöntemlere uygun hareket edilmelidir. Aile üyeleri ve diğer çalışanlarıyla iş ilişkilerinde ise şeffaflık, doğruluk, güven, saygı ve hakkaniyet ön planda tutulmalıdır. Profesyonellik ilkesi gereğince, aile üyesi personelin seçimi, atanması, yükseltilmesi, ödüllendirilmesi, gelecek kuşakların şirket yönetiminde görev alması kararları, bilgi, deneyim, eğitim, performans ve liyakat ölçütlerine göre yapılmalıdır.

Kısaca özetlemek gerekirse;
Aile şirketleri ülke ekonomisinin hem zayıf hem güçlü yanını, hem tehditleri, hem olanakları temsil eder.

Ekonomideki aile şirketlerine dikkat edilmez, iyi yönetilmezse bir bomba kadar tehlikeli olabilirler.
Buna karşılık bilinçli yönetilen, geleceği ve değişimi planlayan aile şirketleri, ekonominin itici gücünü, dinamik yapısını oluşturacaklardır.

Füruz KARIK
Başak Çatı ve Cephe Sistemleri
Genel Müdürü

KALİTE TRENDİNİ YAKALAMAK...

Sevgili Dostlarım, bu yıl ki sayımızda sizlerle kalite trendi hakkındaki bilgileri ve düşünce yapımızı paylaşmak istedim. Çünkü kalite çok geniş ve içerikli bir kavram olduğundan genel bir tanım yapmak oldukça zordur. Ancak bakış açılarına göre pek çok tanım yapılmaktadır. Bununla birlikte kalite kurumların iç işleyişleri açısından bir bütünlüğü ifade ettiği gibi, dünyadaki her alanda gelişimi açısından da bir işbirliği ve bütünlüğünü de ortaya koymaktadır.

Kalite deyince Başak olarak bizim düşüncemiz, klasik tanımında yer alan standartlara uygunluk ilkesini korumakla birlikte, müşteri isteklerinin tatmini, operasyon performansının iyileştirilmesi, maliyetlerin düşürülmesi, eğitim ve en önemlisi değişim (uyum) kavramlarıdır.

İnsanoğlunun sahip olduğu değişim dürtüsü, tarihin her devresinde sahip olduklarının insana yeterli olmadığını hissettirmiş ve insanı sürekli bir arayışın içine itmiştir.

Bu arayış, özellikle endüstri devrimini takiben, teknolojinin hayatın her alanında ve özellikle üretimde kendisini egemen güç ve başarıda en etkili unsur kılması ile gitgide artan bir hızla yayılmıştır.

Günümüz dünyasında değişimi sorgulamak, değişimin yarattığı rüzgarı arkamıza alıp almamak değildir tartışılması gereken. Bu süreç içerisinde kurumda çalışanlar, en yukarıdan en alt birime kadar tüm bireyler bir zincirin halkalarını oluştururlar. Halkalardan birinin kırılması tüm zincirin çökmesi anlamına gelir. Onun içindir ki tüm bireylerin bu durumun farkına varması ve mükemmel bir eserin bir parçası olacaklarına inanmaları gerekir. Çalışanlara işleri ve kuruluşları ile ilgili bilgiler zamanında ve tam olarak iletilmelidir. İşlerin mevcut plan, program, prosedür ve standartlara uygun yapılmasını sağlayıcı bilgilerin yanı sıra sürekli iyileştirme, sorun analizi, problem çözme ve yaratıcılıklarını ortaya koymak için gerekli yeni ve ilave bilgileri de sağlamalıdır. Kurumun her kademesinde sürekli eğitim ve geliştirme programları uygulanmalıdır. Çünkü kalite verimliliktir, yeterli ve eğitimli bir personel ile elde edilir.

Görüldüğü üzere başarılı olmak isteyen firmalarda uygulanan bir yönetim felsefesi ve yaşam tarzıdır. Bu felsefeyi benimsemiş İşletmelerde işletmelerin pazar payını, verimliliğini, rekabet ve kârlılık düzeyini artırır.

Onun için sürekli değişim ve gelişim içerisinde olan müşterilerimize de, ancak bu düşünce yapısını yaşam tarzı olarak benimsediğimizi hissettirerek kalite trendi yakalamış ve beraberinde müşteri memnuniyetini sağlamış oluruz.

Unutulmamalıdır ki;
Kalitesizliğin maliyeti
Kalitenin maliyetinden fazladır.

Vuslat ÇATIRLAR
Başak Çatı ve Cephe Sistemleri
Halkla İlişkiler Danışmanı

Evet bir yıl daha geçti. Başak Magazin Dergimizi bu yıl 28 sayfaya çıkarttık. Başak Magazin'i ilk çıkarttığımız yıl 12 sayfaydı. Hani insan evladının büyüdüğünü gözlemlemeye başladığında insanın içini inanılmaz bir gurur ve haz duygusu kaplar ya işte şimdi bende bu duyguyu hissediyorum.

ŞİRKETLERİN VAZGEÇİLMEZİ PAZARLAMA

Sektörümüzdeki pazar payımızın artması, şirketimizin kurumsallaşması, yatırımlarımız, ithalat ve ihracatlarımız, ürün yelpazesindeki çeşitliği ve iş birlikteliklerimiz gibi konuları sizlere aktarma heyecanı ile bu yıl ki sayımızı hazırladık.

Biraz önce bahsetmiş olduğum faaliyetlerin hepsinde önemli yeri olan şirketlerin olmazsa olmazı pazarlama konusunu da bu sayımızda sizlerle paylaşmak istedim. Hepimizin bildiği gibi 21. yy.'ın firmaları, pazar payı elde etmek için oldukça acımasız bir rekabet ortamındalar. İşletmeler rekabetle başa çıkabilmek ve değişen pazar koşullarına ayak uydurabilmek için uzun vadeli stratejik pazarlama planlaması yapmak zorundadırlar.

Bu plan aynı zamanda pazar koşullarında nelerin olduğunu ve işletmenin bundan nasıl etkileneceğini önceden belirlemede de yardımcı olabilecektir. Stratejik pazarlama planı yapılırken sürekli ölçme, değerlendirme ve güncelleştirme işlemlerini gerçekleştirmek kaçınılmazdır.

Neredeyiz, nereye varmak istiyoruz, nasıl ulaşabiliriz, ileriye dönük neler yapmalıyız, ne zaman ve kiminle yapmalıyız, performansımız nasıl, gelişme faaliyetlerini nasıl ölçeceğiz, nerelerde değişiklik yapacağız sorularına cevaplar bulup pazarlama amaçlarımızı ve stratejimizi belirleyerek pazarlama eylem programlarını hazırlamalıyız. Bütün bunların yanı sıra rekabetçi gücün değerlendirilmesi de yine o derece önemlidir. Rakiplerinizin iş durumları nasıl, durgun mu, azalıyor mu, artıyor mu, rekabet düzeyi nedir, rekabetin neresinde bulunabilirsiniz, rakiplerin ürün ve hizmetin sizinkine göre nasıl, rakiplerin güçlü ve zayıf yönleri nelerdir, rakiplerin gelecekte, olası eylemleri nelerdir, rekabet avantaj sağlamak için, şimdi neleri yapabilirsiniz, şirket şimdi sahip olduğu rekabet gücünü ne kadar koruyabilir, şimdiki strateji devam ederse, şirket mevcut durumunu sürdürebilecek ya da geliştirebilecek mi, rekabetçi gücü oluşturan değişkenler değerlendirildiğinde, şirketin rakiplerine göre durumu nasıldır, şirketin, açık ve net rekabet avantajları nelerdir, şirketin rekabetçi durumunu, sektördeki ve rakiplerdeki değişmelere göre koruyabilme yeteneği ne durumdadır? İşte tüm bu soruların cevapları iyi bir stratejik pazarlama planı hazırlamada kullanılması gerekli verilerdir.

Hazırlanan stratejik pazarlama planlaması uygulanırken en önemli nokta da müşterinin zihinde yaratılan marka imajıdır. Ürüne kişilik kazandırma olarak bilinen ve ürünü müşterilerin zihninde rakiplerinden ayıran özelliklerin algılanması olarak tanımlanan "konumlandırma" pazarlamanın diğer önemli bir noktasıdır.

Pazarlama faaliyetinin önemli taşlarından biri de satış sorumlularıdır. Çünkü dünyanın en iyi pazarlama stratejileri profesyonel satış ekibiyle desteklenmedikçe, başarısız kalır. Günümüzde profesyonel satış ekibinde görev alacak kişilerde aranılan başlıca özellikleri ise;

- Ekonomiden dünya olaylarına kadar çeşitli konularda konuşabilecek bilgi birikimine sahip
- Kendini müşterisinin yerine koyabilen, satış yapmak konusunda şiddetli arzulu ve yüksek enerji sahibi,
- Kendine güvenen, araştırmacı, çalışkan ve sabırlı,
- Değişik çalışma koşullarına uyum sağlayabilen,
- Yaratıcı , sorunları tanımlayıcı ve sorun çözücü olmalıdır.

Sonuç olarak: Ürününüzün kalitesi, imajı ,doğru strateji ile planlamanın yapılması ve profesyonel satış ekibi ile pazara sunulması ile pazarlamada başarı yakalanır ve pazarda kalıcı olunur.

DUBAİ OFİSİMİZİ AÇTIK...

Tam bir Palmiye görünümünde olan "The Palm City" projesine dahil olmak isteyen, ürünlerini ve firmalarını tanıtmak için kıyasıya rekabet eden pek çok uluslararası firma arasından seçilen Başak, şimdi 4 ayrı Dubai projesine daha imza attı.

Hepinizin hatırlayacağı gibi Ortadoğu'nun en çok dikkat çeken şehirlerinden biri olan Dubai'de yapımı devam eden **"The Palm City"** projesinde yer almanın haklı gururunu sizlerle paylaşmıştık. Şöyle bir hafızamızı tazelersek **Dünyanın 8. Harikası olarak** nitelendirilen bu dev proje, uzaydan bakıldığı zaman görünen palmiye ağacı şekli özelliği ile daha yapımına başlanmadan dikkatleri üzerine çekmişti. Denizin üzerine inşa edilen palmiye şeklindeki adada; evler, sosyal tesisler, yat limanları, barlar ve kafeteryalar bulunuyor.

Tam bir Palmiye ağacı görünümünde olan "The Palm City" projesine dahil olmak isteyen pek çok uluslararası firma arasında, ürünlerini ve firmalarını tanıtmak için kıyasıya rekabet yaşanmıştı. Birçok firmadan numuneler istenerek referanslar incelenmiş, ürünler üzerinde testler yapılmış ve 6 aylık titiz bir çalışma sonucunda Başak Çatı & Cephe Sistemleri olarak ürünlerimiz 'Palm City'nin inşa edilmesinde kullanılmak üzere tercih edilmişti.
İşte bu muhteşem projenin tamamlanma aşamasına gelinmesinin akabinde tarafımıza sunulan " The Palm City" projesinde yer almamız ile birlikte Başak Çatı & Cephe ürünlerimiz ihraç oranımızı da arttırdı.

"The Palm City" ile yaptığımız çalışma, Dubai'de dikkat çekti ve 2006 yılı için 4 ayrı projeye daha imzamızı sağladı. **Dubai Jabel Ali'de yapımına başlanan Discovery Garden, International City, Jumeriah Island ve The Palm City adlı 4 ayrı dev proje için ihracata başladık.**
Ürün kataloglarımızda dahi bulunmayan Marsilya ve İzoporto adlı özel çatı kaplamaları ve aksesuarlarımız Dubai'deki bu 4 ayrı projenin inşaasında kullanılmaya başlandı. Bu özel ürünlerimizin her birinin eğimleri birbirinden farklı tasarlandı.

Böylesine güzel ve prestijli olduğu kadar, sorumluluğunun da büyük olduğu bu projeler ile Başak Çatı & Cephe Sistemleri olarak Dubai Ofisimizi kurduk. Bu dev projede yer almak ve Türkiye ekonomisine de önemli ölçüde katkıda bulunmak bizler için ayrı bir manevi haz veriyor.

DUBAI PROJELERİMİZ: THE PALM JUMERIAH JUMERIAH ISLAND INTERNATIONAL CITY DISCOVERY GARDEN

DUBAİ'DEN SONRA ŞİMDİ AMERİKA'DAYIZ...

Başak Çatı ve Cephe Sistemleri olarak 2006 yılı için ise hedeflerimizi her zaman olduğu gibi daha üst seviyelere çıkarttık. Gerçekleştirdiğimiz ve gerçekleştirmekte olduğumuz uluslararası projelerimizden de güç alarak benzeri yeni projelere imza atmak ve ihracat rakamlarımızı daha da arttırmak bu hedeflerin başında geliyor.

2006 ilk aylarında başlayan Amerika pazarı çalışmaları doğrultusunda, Miami-Dade County tarafından yapılan testlerden sonra "olur" belgesi almıştır. Hemen ardından Ağustos ayında Amerika'ya ihracatta büyük önemi olan "NOA – Notice of Acceptance" belgesini alan ilk Türk kiremit üreticisi olarak da kalitesini tescil ettiren Başak, ilk gönderimlerini Kasım 2006 da yaparak Amerika pazarına ihracat yapmaya başlamıştır.

CE MARKASI (İŞARETİ)

İlker DEMİR
Kalite Sistem Yöneticisi
Makine Mühendisi

CE dedi geldi! Ve nedir "CE"?

"CE" İşareti, başlangıçta Fransızca'da "Avrupa normlarına uygunluk" anlamına gelen "Conformite Européenne" sözcüklerinin baş harflerinden oluşmakta iken 1995 yılından itibaren "Community Europe" ifadesinin baş harfleri olarak kullanılmaya başlanmıştır.Türkçe ifadesi ile Avrupa'ya uygunluktur."CE" markası ürün standartlarına uyumu sağlamak için bir araçtır, kısaca ürünün pasaportu olarak tanımlanabilir.

"CE" İşareti Neden Önemlidir?

"CE" işareti tüketiciye ürünün Avrupa Birliği ve Avrupa Komisyonu'nun istediği sağlık, güvenlik ve çevre şartlarını yerine getirdiğini gösterir. Bu durumda "CE" markasının kalite ile tek ilişkisi kalitenin başladığı seviyeyi tespit etmesi, bu seviyenin altındaki mamülleri emniyetsiz olarak nitelendirmesi ve piyasaya arzını önlemesidir. Dolayısıyla hiçbir üretici "CE" markası koyduğu ürünlerinin kalitesiz olma riskini üzerine almak istemez.

"CE" Nerede ?

Şu an itibariyle Avrupa Birliğine üye ülkeler "CE" markasını bir zorunluluk olarak uygulamaktadır.Türkiye'nin de içinde bulunduğu ve Avrupa Birliği'ne giriş arifesindeki ülkeler ise mevzuatlara uygunluk için bir geçiş aşamasındadır.
Ülkemizde Bayındırlık ve İskan Bakanlığı'nca hazırlanan Yapı Malzemeleri Yönetmeliği (89/106/EEC) ve TS EN 771 – 1 standardı çerçevesi dahilinde tüm üreticilerden gerekli çalışmaları yaparak ilgili tüm ürünlerine "CE" markası koyma zorunluluğu getirilmiştir. Diğer taraftan yönetmelik kapsamında olup "CE" işareti taşıması mecburi olmayan Yapı Malzemeleri için geliştirilen ulusal düzenlemeler hakkındaki tebliği 06.Aralık.2006 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Tebliğ kapsamında aranacak G uygunluk belgesi ve "G" işareti taşıma zorunluluğu 01.Ocak.2008 tarihinde başlayacaktır.

TÜRKİYE'DE KİREMİT VE TUĞLA SEKTÖRÜNÜN ÖNÜNDE ÇOK UZUN BİR YOL VAR

Gürol ŞİMŞEK
Satış Müdürü

Sevgili Dostlar,
2000-2004 yılları arasında Başak Kiremit Tuğla San.ve Tic.A.Ş.'de yapmış olduğum Satış Müdürlüğü görevimden ayrıldıktan sonra; yurt dışında ve farklı sektördeki maceradan sonra tekrar kürkçü dükkanına geri döndüm. Bu ayrılık süresinde Başak ile olan bağım kopmadığı gibi sektördeki hızlı gelişmeleri takip etmek daha kolay oldu.

Türkiye'de kiremit ve tuğla sektörünün önünde çok uzun bir yol var. Zaman zaman moda gibi muadil ürünler pazarda yer alma gayreti gösterse de kısa bir süre sonra eskiye dönüş, doğal ve orjinal ürüne geri dönüş süreci yaşanmıştır. Bunu yurt dışında yaşadığım sürede daha rahat gözleme fırsatım oldu.

Türkiye'nin teknolojik yatırım olarak dünyanın gerisinde olduğu doğrudur. Bu konuda biz üreticilere çok fazla iş düşmektedir. Bu bakış açısına sahip olan Başak'da yakın tarihte başlatacağı yatırım ile sektördeki lider pozisyonunu güçlendirecektir.

Günümüzde her şeyin çok hızlı geliştiği ve rekabetin baş döndürücü hızı ile mücadele etmeye çalışırken diğer taraftan düşük kar marjları ile işimizi sürdürmeye çalışmaktayız. Artık sermaye yapısından çok bilgi ve deneyimin önemi ortaya çıkmıştır. Bu gelişim süreci sadece üreticilerin gelişmesi değil aynı zamanda müşteriye hizmet veren ve aracı durumunda olan sizlerin, yani bayilerin de kendi içinde bu gelişmelere paralel yapılanmalarını gerektirmektedir. Hatta bu değişim ticari faaliyetlerini sürdürmek için zorunluluk haline gelmiştir.

Bu değişim, içinde çalıştıkları üreticinin seçilmesi, satışını yaptığı ürünler hakkında uzmanlaşması, satış ekibini ve hatta uygulama ekibini oluşturma kararına kadar uzanan bir süreçtir. Bu işlerin sonucu da düşük kar marjlarının olduğu bir sektörde yatırımlara devam edebilmek ve yeni pazarlar bulmaktır.

Başak olarak biz de bu soruları kendi içimizde sürekli sorguluyor ve her yıl bir öncekine göre daha ileriye götürecek hedeflere odaklanıyoruz. Bu hedeflerimiz de; pazara yeni ürünler sunmak, çatı sistemlerini geliştirmek ve yurt dışı pazarlara açılmaktır.
Bu yıl şirket içindeki desturumuz "Aynası iştir kişinin, lafa bakılmaz" deyimidir. Bu felsefeyle; işimizi her yıl daha iyi yapmak için çalışmalarımızı hız kesmeden devam ettireceğimiz kesindir.
Bu yazım ile tekrar merhaba diyerek, 2007 yılının hepimiz için hayırlı olması; dünyada savaş ve felaketin olmadığı bir yıl temenisindeyim. En kısa zamanda aranızda olmaktan ve bir bardak çayınızı içmekten memnuniyet duyacağımı belirterek, hayırlı ve sağlıklı bir yaşam diliyorum.

BAŞAK AİLESİ SOĞUK ÜLKEYİ ISITTI...

St. Petersburg için "Dünyanın en güzel şehirlerinden biri" derler, havası için mi, tarihi için mi, insanları için mi, binaları için mi söylenir bilinmez; ama Dünya'nın en güzel şehirlerinden biridir St. Petersburg, ya da eski adıyla Leningrad... İşte biz oradaydık; Sovyet Rusya'nın belki de gerçek başkentinde...

Sokaklar-Meydanlar gördük, hep sanata dair bir şeyler saklayan, neredeyse her sokağında birer heykel, her meydanında birer anıt olan bir şehirdi Leningrad. Sadece müzelerde kilitli kalmamış, her cafede, her restoranda bir parçasını bırakmış bir sanattı bu. Sadece organizasyon boyunca gittiğimiz değil, boş günümüzde sokak aralarında rasgele seçip girdiğimiz restoranlarda bile dekorasyonlarından kıyafetlerine aynı estetiği gördük.

Bir milyondan fazla tablo barındıran, her birine 10 saniye baksanız bile, tamamını gezmenin aylar aldığı **Hermitage**, şimdiye kadar gördüğümüz en büyük müzeydi. Ne tabloların ne de sergilenen diğer eserlerin üçte birine bile tamamen bakamadık.
Hermitage'nin önündeki geniş meydan ise; Rus askerlerinin ülkenin sembolü olan ayılarla güreştiği, gece yarıları birkaç ruble için buz gibi havada toplanmış saksafon sanatçılarıyla, nostalji yaşatan at arabalarıyla, şimdiye kadar gördüğümüz en büyük meydandı.

Ortodoksluğun bütün renklerini ve desenlerini cömertçe sergileyen kiliseler ve katedraller, dış yapısındaki gösterişli işçiliği ile, heybetiyle, içeri girdiğimizde büyülü havası ve mum ışıklarının dansları ile adeta insanı etkisi altına alıyorlardı. Fakat hemen hemen hepimizin aklına gelen tek şey camilerimizdeki o sıcacık havanın olmayışıydı.

St. Petersburg'u gezdikçe bizler de barındırdığı tarihi ve sanatı doyasıya özümsemek arzusu oluştu. Avrora'yı gördük, devrim sırasında Komünist'lerin kontrolünde olan savaş gemisi Avrora. Aslında geriye sadece adının kaldığı, kendisi orijinal olmasa da pek çok kimsenin orijinalmiş gibi benimseyip gezdiği Avrora'... Kasasının bile farklı olduğunu öğrendiğimizde oldukça şaşırmıştık. Ama sonuçta adı Avrora'ydı (ya da Kiril Alfabesinde yazıldığı üzere Abpopa),

ismi bile onlarca kişinin gemiye akın akın gelmesi için yeterliydi.

Rus ülkesine gidilirde bayanlar gözden kaçar mı ... Sanırım biz bayanlar baylardan daha çok hemcinslerimizi inceleriz... Kadınlar gördüm, nedense otuzuna kadar hiçbiri gözüme çirkin görünmeyen, otuzundan sonra ise birden tam tersine dönen kadınlar. Çok güzel kadınlar gördüm ama eksik olan bir şeyler vardı hep. Ne alıştığım gibi göz süzebiliyorlardı, ne de alıştığım gibi gülüyorlardı. Nasıl birdenbire bu kadar yakın olabilip, nasıl bu kadar uzak kalabildiklerini anlayamadığım kadınlardı onlar. Gerçekten çok güzel olduklarını itiraf etmem gerekse bile soğuklukları güzelliklerinin bile önüne geçiyordu. Bunu düşünürken Rusya'ya gitmeden önce bir hocamın söylediği, "sanırım biz göz süzen, gözlerini kaçıran, gerçekten güldüğünde yüreğiyle gülen, sevgiye de, kendine de değer veren kadınlar görmeyi bekliyoruz". dediği geldi aklıma....

Korunmak için kafalarımızda kalpakla dolaştığımız bir soğuk gördük... rüzgar estiğinde burnumuzu mosmor yapan bir soğuktu. Sadece havada olan, insanların yüreklerine inmeyen bir soğuktu. Ama o soğuğa rağmen tüm ekip hiç oyun bozanlık yapmadan, tam kadro gezdik, eğlendik... Bir bütün olduğumuzu ve sıcaklığımızı hiç bir şeyin engelleyemeyeceğini, çünkü bir BAŞAK AİLESİ olduğumuzu St. Petersburg Şehri' ne de gösterdik.

Catherina'nın Sarayı'nı ve görkemli bahçesini gezdikten sonra, Russky Dome Kasabası'nda yemek molası verdik. Burada organize ettiğimiz yöresel dans şovları da programımıza ayrı bir renk kattı .

İçinde yaşayacağımızı asla düşünmesek de herkesin en az bir kez görmesi gerektiğine inandığımız, binalarından caddelerine, kiliselerinden katedrallerine, kadınlarından sanatına, soğuğundan eski rejimine, her köşesiyle kesinlikle "dünyanın en güzel şehirlerinden biri" olmayı hak eden St. Petersburg'tu. Sayılı günler su gibi geçmiş ayrılık zamanı gelmişti... Tüm bayilerimizle İstanbul Havaalanı'nda tek tek kucaklaşıp teşekkürlerimizi ve önümüzdeki yılı iple çektiğimizi belirterek vedalaşırken dönüş uçağında doldurulan anket sonuçlarından da % 100 müşteri memnuniyeti çıktığı için bir kez daha şahsım ve yöneticilerim adına tüm katılımcılarımıza buradan sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Her şey, her yer sizlerle güzel...

BAŞAK ÇALIŞANLARI OLARAK KİŞİSEL BAŞARILARIMIZLA DEĞİL; ŞİRKETİMİZİN YÜKSELİŞ GRAFİĞİ İLE MOTİVE OLUYORUZ...

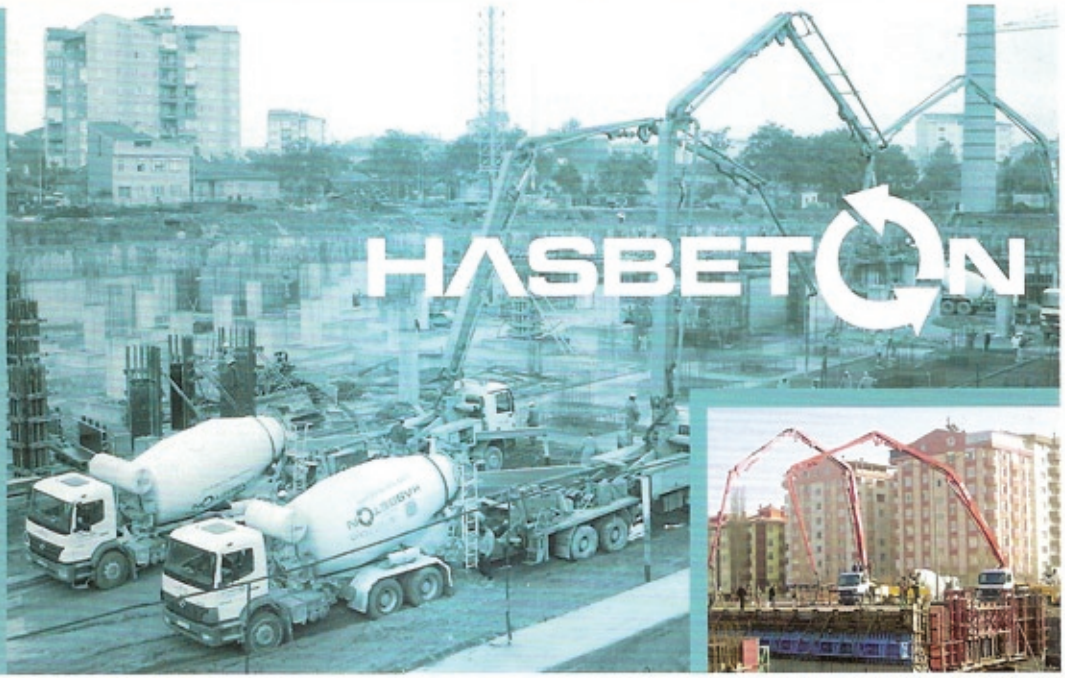
Başarı grafiği yükselen şirketleri incelediğimizde ekip çalışmalarının yerinin önemli ve güçlü bir yönetim aracı haline geldiği görülür. Bir çok şirket ekip çalışmasını tercih etmektedir. Çünkü ekipler, değişik deneyimleri ve uzmanlıkları olan bireylerden oluştukları, yaratıcılık gerektiren görevlerde tek bir bireyin yapabileceğinden çok daha başarılı olmaktadırlar.

Ekiplerdeki üye sayısının çokluğu ile orantılı olarak ortaya çıkan daha fazla bilgi alışverişi, yenilikçi önerilerin artıp daha iyi kararlar alınmasına yardımcı olmaktadır. Yataylaşan ve yalınlaşan organizasyon şemalarının daha yaygın hale geldiği düşünülürse; şirketlerin bu yapılar içerisinde çalışanlarına daha huzurlu bir ortam hazırlamanın yollarını buldukları da kesinlik kazanmış duruma gelmektedir. Bu nedenle ekip, işlerin yükseliş ivmesini kazandırmakta iken, aynı zamanda çalışanların motivasyonunun artmasında da önemli rol oynamaktadır. Çünkü çalışanlar kendilerine karar verme yetkisi verilip sorunların çözümünde söz sahibi oldukları müddetçe, işlerine daha çok bağlanarak daha kaliteli işler yapar. Verimliliklerini ve üretkenliklerini arttırlar. Fakat, ekibin kurulması kolay bir süreç değildir. Ekip üyelerinin işbirliğine yatkınlıkları, ekip üyelerinin birbirlerine uyumu, dinamikleri çok önemlidir. Aynı zamanda geçmişte kişisel başarıların ödüllendirildiği bir sistemden toplu başarıların önemsendiği ve ödüllendirildiği bir sisteme geçiş söz konusudur. Kişilere bu değişimi anlatmak ve öğretmek gerekmektedir.

Onun için ekip kurulmadan konunun uzmanlarından eğitimler almak gereklidir. Bizler uzmanlık alanlarımızda her ne kadar profesyonel kişiler de olsak Başak çalışanları olarak, iyi ekipler oluşturabilmek için Hizmet İçi Eğitim Seminerlerimizde, üst düzey yöneticilerimizden, emek işçilerimize kadar her departmandaki çalışanlarımızın iyi ekipler oluşturulabilmeleri için eğitimler aldık ve kendimizi yenilemek için almaya da devam ediyoruz.

Çünkü bizler **Sn. Füruz KARIK**'dan yaptığımız işlerde **"Ya tam yapalım ya da hiç yapmayalım"** zihniyeti ile çalışmayı öğrendik.

Bu sayımızda Başak Şirketler Grubu'nun önemli bir halkasını oluşturan HAS BETON A.Ş.'ye ver vermek istedik. 2004 Ocak ayında Eskişehir Muttalip Sanayi Bölgesi'nde faaliyete geçen Has Beton A.Ş.'nin yönetim kademesi; ekip çalışmasına önem veren, sektörde söz sahibi profesyonel kişilerden oluşmuştur.



Yönetim kademesi başarılı projelere atılan imzaların kişisel değil, ekip çalışması ile başardıklarının altını çizerek, bunun sırrının ürün ve hizmet kalitesinde gizli olduğunu ve bunun hazzını da tüm ekip arkadaşlarıyla paylaştıklarını dile getirerek, imza atılan prestijli projelerden birkaç tane örnek verdiler.

Has Beton A.Ş. ilk olarak 2005 sonlarında Kanatlı Gayri Menkul A.Ş. ve bir çok alışveriş merkezi inşaatına beton vererek başlamış, 2006 başlarında ise Eskişehir Neo Alışveriş Merkezi (Carrefour) inşaatını Türkiye'nin bilinen inşaat firmalarından Yapı Kredi Koray üstlenmiştir. Projenin Mart 2007'de bitirilmesi planlanmaktadır. Bu dev projenin betonu Has Beton tarafından karşılanmaktadır. Şehrimizde çeşitli taahhüt işlerini üstlenen Dağ Yapı İnşaat'ın hemen hemen tüm projelerinde kullandıkları hazır beton HAS BETON A.Ş. tarafından verilmektedir. Bunlarda birkaç tane örnek ise; Anadolu Yurt ve Hizmet Binası İnşaatı, Anadolu Üniversitesi 2 Eylül Kampüsü, Kapalı Spor Salonu İnşaatı, Organize Sanayi Bölgesi'nde Dağ Yapı Prefabrik bünyesinde bulunan çeşitli büyüklüklerde fabrika inşaatları, Osman Gazi Üniversitesi Mimarlık Mühendislik Fakültesi ilk aklımıza gelen inşaatlardır.

Ayrıca 2006 yılında yine Eskişehir'imizde başlanılan önemli projelerden Ece-Türk çok katlı Alışveriş Merkezi İnşaatının yapımını Türkiye'nin büyük inşaat firmalarından Mesa Mesken Sanayi A.Ş. üstlenmiştir. Bu projede kullanılacak betonların %50'sini vermeyi Has Beton A.Ş. taahhüt etmiştir.

Porsuk Çayı'nın İslahı Projesi Kurtoğlu İnşaat tarafından yapılmaktadır. Bu projedeki betonların bir bölümünü Has Beton A.Ş. üstlenmiş olup, projenin 2008 yılında bitirilmesi planlanmaktadır.

TOKİ'nin yürüttüğü Kentsel Dönüşüm Projeleri kapsamında Ayhan Demirci İnşaat'ın üstlendiği konut ve alış veriş merkezi yapımı için gerekli betonların bir bölümü tarafımızdan verilecektir.

Neo Alışveriş Merkezi Projesi'nin bağlantılı olarak Köprülü Kavşak ve Üst Geçit İnşaatlarını MNL İNŞAAT üstlenmiştir. 2006 ortalarında Simtaş A.Ş. Tepebaşı Belediyesi Hizmet Binası İnşaat'ına başlamıştır. Bu projede de Has Beton tercih edilmiştir.

2006 yılında bu projeler kapsamının haricinde de Has Beton A.Ş.'yi tercih eden tüm müşterilerimize dergimizin aracılığıyla bir kez daha teşekkür ederiz.

2006 YILI SPONSORLUK FAALİYETLERİMİZ

Dünyada rüştünü ispat eden bu tanıtım modeli, Reklam ve Halkla İlişkilerin içerisinde yer alan marka bilinirliğinde önemli rol oynayan pazarlama iletişimi kavramı olarak ele alınmaktadır. Başak olarak bizler yıllık Reklam ve PR faaliyetlerimizi planlarken özellikle Sponsorluk konusunda sosyal sorumluluk projelerinde yer almayı ve firmamıza yakışan emek verilmiş fakat maddi zorluklar nedeni ile hayata geçirilemeyen projelere destek vermeyi tercih ediyoruz.

ANADOLU ÜNİVERSİTESİ ANADOLU KULÜBÜ EĞİTİM SEMİNERİ SPONSORLUĞU

Anadolu Üniversitesi, 2005-2006 öğretim yılı içerisinde "üyelerin aktif bir şekilde keyifle çalışabileceği Marketing Anadolu Kulübü kurmuştur. Kulüp içerisinde oluşan arkadaşlık ortamında geliştirdikleri projeleri hayata geçirdikçe gençlerimizin tecrübeleri artmış, aynı zamanda Marketing alanında isim yapmış bizlerin duayenlerinden kendi deneyimlerini seminerler aracılığı ile de dinleme fırsatı yakalamışlardır.

Başak olarak bizler de böylesine güzel çalışmalarda bulunan öğrencilerimize destek vermek amacı ile Pazarlamayla ilgilenen öğrencilerimizin bilgilerini arttırmak için alanında uzman kişilerden oluşan Sn Güven Borça Markam A.Ş. Yeni Dünya Düzeninde Markalaşma Fırsatları, Sn. Ali Saydam Sabah Gazetesi Yazarı Algılama Yönetimi, Sn. Zülal Erşan Markavizyon Ortağı Şehir Markalaşması, Sn.Ayla Şenel Unilever Kategori Müdürü Duygusal Zeka ve Pazarlama, Sn.Ercan Kaşıkçı Unilever Beden Dili ve Pazarlama gibi konularının yer aldığı 29-30 Nisan 2006 Tarihinde Ana Sponsor olarak Eğitim Semineri düzenledik.

AŞKTAN KAÇ...

Show TV'de yayınlanan "Aşktan Kaç" dizisi Avşar yapımın işbirliği ile sponsorluğunu üstlenmiş olduğumuz dizilerden bir tanesidir. Kırık Kanatlar Kurtuluş Savaşı ve sonrası yaşanan o zor ve çetin günleri sinema tekniğinden yararlanarak özgün bir senaryo ile biz sevenlerine resmen o tarihi yaşatarak anlatıyor. Biz geçmişimize, Kırık Kanatlar dizisiyle tarihimize sahip çıkıyoruz ve o müthiş tarihin anlatılmasına tali sponsor olarak platformunu kuruyoruz.

KIRIK KANATLAR

ÇATIDER FUTBOL TURNUVASI

ÇATIDER; her yıl geleneksel hale getirdiği güzel bir sosyal dayanışma örneği olan Bahar Futbol Turnuvaları'nın bu yıl da 4. üncüsünü gerçekleştirdi.

Sizlerin de bildiği gibi spor yapmak yalnızca bedensel uğraş olmayıp aynı zamanda bir sosyalleşme, topluma veya gruba uyma sürecidir. Ayrıca takıma uyma özelliklerini gerektirir, takım sporları; işbirliği yapmayı öğretir, özgürlük ve paylaşma ilişkilerini geliştirerek kişinin sosyalleşme sürecini kolaylaştırır.

Bu tür turnuvalar cesareti ve dayanıklılığı geliştirir, insanların saldırganlık dürtülerini, doğal yolla ve sosyal kurallara uygun olarak boşaltmayı öğretir. Bu öğretilerle kişi takım arkadaşları ile uyum içinde, ortak etkileşimle başarıya koşar. Yoğun ve stresli iş ortamından uzaklaşmak için düzenlenen bu turnuvaların diğer bir amacı da şirketleri ve çalışanları birbirleriyle kaynaştırmak, omuz omuza yarıştırmak yarıştırırken de beraberinde takım ruhunun getirisi olan güzellikleri katılımcılarına vermektir.

Çünkü hepimiz biliyoruz ki takım ruhu olan her birey aynı zaman başarılı bir çalışma arkadaşlığına da adaydır. Üyelerinin ve kardeş sivil toplum örgütlerinin arasında birlik, beraberlik ve dostluğun güçlendirilmesi amacıyla bu futbol turnuvaları organize eden **ÇATIDER Yönetim Kurulu Bşk. Sayın Levent Pelesen, Bşk.Yrd. Sayın Daniş Navaro, Yönetim Kurulu üyesi ve Futbol turnuva komitesi üyeleri Sayın Levent Ünüvar ve Sayın Kemal Çolakoğlu'nu Başak Çatı & Cephe Sistemleri** olarak tüm içtenliğimizle kutlar, böylesine güzel çalışmalarda her zaman destek vereceğimizi de belirmek isteriz.

BAŞAK RAMAZAN'DA İFTARINI BAYİLERİ İLE AÇTI...

Şirket anlayışımızdan biri olan aile kavramı Başak bünyesinde görev alan kişilerden, Türkiye geneline yayılmış tüm bayilerimize kadar geniş bir aile olduğumuzu ve bu bilinçle her zaman, her yerde bizleri birlik ve beraberlik duygusu içerisinde hareket etmeye yöneltmiştir.

Her geçen sene biraz daha büyüyen ailemizle tüm fırsatları değerlendirerek ve hatta fırsatlar yaratıp bir araya gelmeye çalışmaktayız. Bu fırsatlardan biri de tüm Ramazan boyunca bölge bölge dolaşarak bayilerimizle birlikte iftar yemeklerinde bir araya gelmek olmuştur.

Bilindiği gibi en güzel duygular ve paylaşımlar insanın sevdiği ve değer verdiği kişiler arasında yaşanır.

Başak ailesi olarak tüm Ramazan ayı boyunca, bir araya gelmenin mutluluğunun yanı sıra karşılıklı görüş alışverişlerinde bulunulmuş, istekler, düşünceler ve öneriler paylaşılmıştır.

VOLKSWAGEN ŞENLİKLERİ

2005 Yılında ilkini gerçekleştirdiğimiz Doğuş Otomotiv & Başak Çatı Cephe Sistemleri işbirliği ile Eskişehir'de düzenlenen Volkswagen Şenlikleri kalabalık katılımcı kitlesi ile gerçekleştirilmiştir.
Sponsorluğunu yapmış olduğumuz organizasyonda , fabrikamızın bahçesinde düzenlenen eğlenceli yarışmalar, oyunlar, canlı müzik dinletileri ile hep birlikte yediğimiz öğle yemeğinden sonra şehir turuna çıkılmıştır.

KANAL 26 ANA HABER BÜLTENİ SPONSORLUĞU

Kanal 26, Eskişehir basınında çok kısa bir zamanda bilinçli, çağdaş, akılcı yayıncılık politikasıyla Eskişehir'in en büyük ve en etkili medya kuruluşu olma başarısını gösterdi.

26 Eskişehir'in haber kanalı olan Kanal 26 en hızlı, en son dakika haberleri doğru, tarafsız ve objektif yayınlanarak Eskişehir'in inandığı gözü kulağı olmuştur. Güncel, ekonomi, politika, spor, eğitim, sanat, bilim, sağlık, belgesel vb. programlarıyla geniş kitlelerin beğenisini kazanıp Eskişehir de yayın yapan tüm ulusal ve yerel kanallar arasında en çok izlenilen ilk 4 kanal arasında yerini almıştır. Bu yüzden YEREL ve ULUSAL REKLAM veren kuruluşların Eskişehir' deki tek tercihi olmuştur. Bizlerde BAŞAK olarak, Tarafsız, ilkeli habercilik anlayışıyla çalışan Kanal 26 Haber programımızın her gün saat 20.30 ana haber bültenine Ana Sponsor olarak destek vermek istedik.

ÇATILAR KİTABIMIZ

Çatıder işbirliği ile hazırlanan kitabımızın 2. Baskısı tükenmek üzere... Çatılar kitabı, mimarlık öğrencileri ve meslek adamlarına çatı tasarımında karşılaşılan temel sorunlara ilişkin sistematik bilgi aktarmayı amaçlıyor.
Çatı strüktürünün taşınması ve bina taşıyıcı sistemi ile ilişkilendirilmesiyle, "taşıyıcılık"; ısı, ışık, ses ve su gibi iç ve dış ortam fiziksel koşullarının kontrolleri amacıyla "yalıtım"; yapının tasarım Consepti ve bütünselliği içinde "mimari" parametreleri dahilinde, geleneksel ve çağdaş çatı sistemleri hakkında genel bilgiler içeriyor. Zengin fotoğraf ve çizimlerle çatı tipleri ve uygulamalar konusunda sayısız detay sunuyor.

BASINDA BAŞAK...

5 Mart tarihli Hürriyet Gazetesi ekonomi sayfasında, **"2 bin dolarlık kiremite 18 bin dolar navlun ödedi Dubai Palmiyesi'ne girdi"** başlığı altında yayımlanan haberde, Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin Saint Petersburg'da gerçekleştirilen bayi toplantısı çerçevesinde yatırımları, projeleri ve hedefleri değerlendirildi. Genel Müdür Füruz Karık'ın açıklamalarına da yer verilen haberde Dubai'ye yapılan ve planlanan ihracatlar ve Başak Konut SunHill ile ilgili bilgilendirmeler yer aldı. Haberde Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin başarı hikayesi de vurgulandı.

8 Mart tarihli Milliyet Emlak Eki'nde 'Hiç bir başarı rastlantı değildir.' başlığı ile marka olmanın ve insanlara ulaşmanın yolunun emek yürek ve zamanla mümkün olduğu vurgulandı.

5-11 Mart tarihli Yenipara Dergisi'nde, "Dubai Şeyhi'ne Kiremit Satıyor" başlığı altında Dubaililerin ünlü yapay adası "The Palm City" de Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin nasıl yer aldığı anlatıldı. Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin ihracatının sürekli arttığı yönünde bilgilendirmelerin yapıldığı haberde, Eskişehir'de gerçekleştirilecek Başak Konut SunHill projesine de yer verildi.

5-11 Mart tarihli Ekonomist Dergisi'nde, "Dubai'yi Kiremitle Donatıyor" başlığı altında Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin Dubai Şeyhi El Maktum'un başında bulunduğu Nakheel Grubu'na bağlı GETEC adlı şirket ile yaptığı anlaşmaya yer verildi. The Palm City projesi için Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin kiremit ve tuğla ihraç ettiği vurgulanırken, Başak'ın dahil olacağı 4 yeni proje de belirtildi.

10 Mart tarihli Türkiye Gazetesi ekonomi sayfasında, **"Palm City'e Başak imzası"** başlığı ile Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin Orta Doğu'nun en büyük projesine sattığı ürünlerle dahil olduğu belirtildi. Haberde Dev projenin özellikleri ve Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin haklı gururu vurgulandı.

7 Mart tarihli Cumhuriyet Gazetesi ekonomi sayfasında, **"Palm " Başak Çatı Dubai'de"** 7 Mart başlığı ile yayımlanan haberde, "Başak Çatı &Cephe'nin, Dubai'de yapımı devam eden "The Palm City" projesinde yer aldığı anlatıldı.
Hürriyet Gazetesi kaynaklı habere internet sitelerinde de yer verilmiştir.

22 Mart tarihli Referans Gazetesi'nde, "Eskişehir yeni bir yaşam alanına kavuşuyor" başlığı altında yayımlanan haberde, The Palm City projesi için kiremit ve tuğla üreten Başak Çatı& Cephe Sistemleri A.Ş. Eskişehir'e yeni bir yaşam alanı kazandıracak denildi. Haberde Başak Konut SunHill projesinin detayları verildi

23 Mart tarihinde Expo Channel'da, "CNRR Expo Fuar Çatı & Cephe Sistemleri Fuarı" katılan Başak Çatı & Cephe Sistemleri A.Ş. Genel Müdürü Füruz Karık'ın röportajına yer verildi.

26 Mart tarihli Milliyet Gazetesi Çatı ekinde, "Çatı & Cephe Sistemleri" nin anlatıldığı bu özel sayıda Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin hizmetlerine de yer verildi.
Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin sektördeki yerini vurgulayan haberde, çatı sistemleri detayları anlatıldı.

17 Mayıs tarihli Dünya Gazetesi'nde, "Başak Kiremit Dışa Açılma Sürecini Yaşıyor" 35 yıllık bir geçmişi olan Başak Kiremit'in uluslararası arenada dev projelere imza attığı vurgulandı.
Haberde, Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin uluslararası birlikteliklerinden, Agrob Buchtal ve Dubai'deki The Palm City projesi için anlaştıkları GETEC şirketi de anlatıldı. Ayrıca Başak'ın ihracat yaptığı ülkeler oranları ile belirtildi.

18 Mayıs tarihli Hürriyet Gazetesi emlak ekinde, "Başak Çatı Bayilerini Rusya'da topluyor" başlığı altında yayımlanan haberde, Dubai'de Jumeriah Island, Discovery Garden, Palm Jumeriah gibi projelere imza atan Başak Çatı ve Cephe Sistemleri'nin bayiileriyle St. Petersburg'da buluştuğu anlatıldı. Haberde Başak Çatı & Cephe Genel Müdürü Füruz Karık'ın görüşlerine de yer verilerek, "Türkiye'nin 2006 yılında da büyüme trendine devam edeceğini söyleyen Başak Çatı ve Cephe Sistemleri Genel Müdürü Füruz Karık: "Biz de büyüme stratejimize uygun olarak bayilerimizle birlikte girişimlerimizi sürdüreceğiz." açıklaması ifade edildi.

01 Haziran tarihli Forbes Dergisi'nde, "Şeyh'in Referansıyla" başlığı altında yayımlanan haberde, "Aile şirketi Başak Kiremit'i kısa zamanda büyüten Füruz Karık, bugün Dubai'deki dev projelere ürün satıyor." ifadesi yer aldı. Haberde Başak Çatı & Cephe Sistemleri'nin Kazakistan'dan Karayipler'e kadar uzanan taleplere cevap vermeye çalıştığı anlatıldı. Ayrıca Başak'ın 400 civarında bayii ağı ve gelecek yatırım planları da belirtildi.

İnşaat Yatırım Dergisi Temmuz sayısında, Füruz Karık'la inşaat sektörü hakkında genel bir değerlendirme yapıldı...

BAYİLERİMİZDEN GÖRÜŞ VE DÜŞÜNCELER

ÇAYIRLI TİCARET

Firmamız, ÇAYIRLI TİCARET adı altında 1979 yılında kurulmuştur. Tüm inşaat malzemeleri alım satımı ile iştigal etmiştir.1997 yılında aynı unvanla kurumsallaşarak ÇAYIRLI İNŞ. TAAH. YAPI MALZ. SAN. TİC.LTD. ŞTİ. adını almıştır. Şirketimiz üç ortaklı bir aile şirketidir.2004 yılında BAŞAK KİREMİT VE TUĞLA SAN. TİC.A. Ş. ile sürekli çalışma takvimini başlatmış bulunmaktayız. Bu tarih bizim için bir dönüm ve değişim noktası oldu. Zira BAŞAK ailesi ile çalışmamız bize en başta samimi, seviyeli, saygın ve işini seven ve sevdiren kişilikteki insanlarla tanışma ve kaynaşma ortamını oluşturdu. Ayrıca zengin ve geniş ürün yelpazesini oluşturan bir firma yapısıyla bütünleşmemizi ve ürünlerini ön plana çıkarmamızı sağladı. Kaliteli ürün ve uygun fiyat anlayışı; daha çok muhatabı olduğumuz İstanbul'daki yetkili arkadaşların işini severek takip etmeleri bizleri hep memnun etmiştir. Bu memnuniyetin yıllarca devam edeceğinden Hiç şüphem olmadı ve de olmayacak.

Bu temennilerle tüm BAŞAK ailesine nice başarılara imza atmasını samimi duygularımla arzu ediyor; sağlıklı ve mutlu yarınlar diliyorum.

İshak YÜKSEL

cayirliticaret.com.tr iletisim@cayirliticaret.com.tr

EKŞİLER İNŞAAT

Ekşiler İnşaat Ltd. Şti. bir aile şirketi olarak 1995 yılında karasu/Sakarya'da kuruldu. Ana faaliyet alanını kaba inşaat malzemeleri, harfiyat ve müteahhitlik hizmetleri oluşturmaktadır.

Başak ailesi ile 2001 yılında tanıştık ve kısa bir süre içerisinde Başak ürünlerini bölgemizde 1 numara yaptık. Başak aranan, tercih edilen bir marka oldu. Bu güveni ve talebi tabi ki Başak Çatı Cephe Sistemlerinin bize vermiş olduğu sınırsız desteğiyle başardık. Bu başarımızda Başak Çatı Cephe Sistemlerinin kalitesinden ödün vermemesi en önemli etkendir. Müşteri memnuniyeti Başak kalitesiyle kendini göstermiştir.

Değişime ayak uyduran, yeniliklere açık, her geçen gün genişleyen ürün yelpazesiyle Başak Çatı ve Cephe Sistemlerinin bir parçası olmaktan gurur ve mutluluk duymaktayız.

Ahmet EKŞİ

ENTA A.Ş.

1990 yılında ENTA A.Ş. TİCARET ünvanı ile başlayan işyerimiz 1994 yılında hem adını hem de kimliğini değişmiştir. YÜCELTEN İNŞ. YAPI MALZ LTD. ŞTİ. ünvanı ile 1995 yılında BAŞAK KİREMİT ve TUĞLA A.Ş.'ye bayilik için müracaat ettik ve bundan daha sonra BAŞAK ailesine dahil olduk. Bu tarihten itibaren de firma bünyemizde bulunan diğer pek çok ünlü markanın yanında da BAŞAK KİREMİT ve TUĞLA ailesinin bireyi olarak ürünlerini dinamik kadromuzla pazarlamasına ve satışına başlanmıştır. O tarihlerde Türkiye genelinde inşaat sektöründeki durgunluktan ve kriz ortamından BAŞAK KİREMİT ve TUĞLA ailesiyle beraber karşılıklı dayanışma ve özveri ile çalışmaya devam edeceğimizi bilmekte ayrıca bize güç ve motivasyon sağlamaktadır. Bu başarımızn temelinde babamız Faruk YÜCEL'den aldığımız ticari ve etik ahlakıdır. Faruk Bey'in uzun yıllar profesyonel olarak çalıştığı tuğla ve kiremit sektöründeki deneyimlerini iş hayatımıza da aktarmaya çalışıyoruz.

Faruk-Tarık-Engin YÜCEL

GERÇEK TİCARET

Merhaba Saygıdeğer Başak Ailesi;

Çalışma sistemi örnek olan Başak Toprak Sanayinin kuruluşundan bugünlere kadar taşıyan emek veren tüm yöneticilerine ve çalışanlarına teşekkür eder saygılarımı sunarım. Başarılarının ve yeniliklerinin artarak devam edeceğine inanıyorum. Bu bağlamda böyle bir topluluğun içinde bulunmak bize güven, gurur, samimiyet ve zorlukları aşma gücü vermektedir. Hep birlikte güzel günlerimiz olmasını ve tüm emek veren insanların başarılarının artarak devam etmesi dileğiyle, bütün çalışmalarınızda kolaylıklar dilerim...

Osman GERÇEK

TEKNİKELLER LTD. ŞTİ.

20 yıldır Antalya'da toptan inşaat malzemeleri ticareti ile uğraşmaktayım. Şuan da başta Teknikeller Ltd. Şti olmak üzere üç şirketimizle geniş bir bölgede güçlü pazarlama kadromuzla etkin bir şekilde hizmet vermekteyiz. Başak ürünlerini beş yıldır tanıyorum. Bu arada üç yıl başka bir fabrikanın bölge distribütörlüğünü yaptığım için bu zaman zarfında Başak'la ciddi bir ticaretmiz olmamasına rağmen Füruz Bey dahil olmak üzere herkesten hoşgörülü, nezaket kurallarını en üst seviyede tutan bir davranış biçimi gördüm. Ayrıca Akdeniz Bölge Sorumlusu Erkan Yalınlı'nın da hakkını vermek gerekir. Kendisi Başak'a çok yakışıyor. Başak'ı çok iyi temsil ediyor. Bizim sektörümüzün en zor yanı toprak mamulleri özellikle çatı ve cephe malzemesi satışından sonra müşteri memnuniyetini kazanmaktır. Bu konuda Başak ailesinin ve Başak müşterilerinin şanslı olduğunu düşünüyorum. Şu anda çatı ve cephe malzemeleri satışı asli işlerimiz arasında yer almasa da Başak daima dostluğumuzun ve kardeşliğimizin baki kalacağı ilişkilerimizin tükenmeyeceği bir kurum olarak kalacaktır. Bu vesile ile Başak ailesini başarılı ve özverili çalışmalarından dolayı kutluyor ve kendilerine mutluluk ve başarı dolu yarınlar temenni ediyorum...

Mustafa YILMAZ

RENK YAPI

Firmamız , 2001 yılında Sarıyer – Uskumru Köy'de faaliyete geçmiştir . 20 yılı aşkın ticaret hayatımızın son altı yılını , Renk Yapı Malzemeleri Ltd. Şti. olarak kaba - ince inşaat malzemeleri ve yalıtım malzemelerinin tüm kalemlerini bünyemizde bayilikler vasıtası ile toplayarak ürün satış ve uygulamasına başlamıştır. Genç ve dinamik kadromuzun kaliteli ürün, kaliteli hizmet anlayışını benimsemiş olmasının vermiş olduğu güç ile müşterilerimize hizmet vermeye devam etmekteyiz .

2004 yılında , firma prensiplerimizin çalışmamızı uygun gördüğü BAŞAK ailesi ile aynı çatı altında birleşme kararı aldık ve ürün portföyümüzde tüm müşterilerimize onur ve gururla sunduk. Almış olduğumuz bu kararın doğruluğunu ve tüm pozitif yansımalarını BAŞAK ailesi fertlerinin katkıları ve müşterilerimizden aldığımız ürün memnuniyetinin bizlere tattırmış olduğu hazzı bugün bir kez daha ifade etmek istiyorum ...

Kalite anlayışının tamamıyla hakim olduğu bu günlerin Türkiye sinde , yatırımları ile ileriye dönük olumlu atılımlarını desteklediğiz BAŞAK ailesi çatısı altında kenetlenerek , huzurlu , mutlu ve kazançlı nice senelere birlikte koşmak temennisi ile ...

Salih ZİNCİRKIRAN

Başak Konut alışılmışın dışında, yaşam konforunu ön planda tutan, Eskişehir için özel olarak hazırlanan SUN HILL Projesi'nin temelini, 31 Mart 2006 tarihinde atmıştır.

24 ay içerisinde inşaat çalışmaları bitirilerek, tüm düzenlemeleri ile birlikte teslim edilecektir. Sağlıklı yaşamın sadece sağlıklı beslenmek, spor yapmak ya da yılda bir kez check -up kontrollerinden geçmekten ibaret olmadığını düşünen Sayın Füruz KARIK; sizin, eşinizin, çocuklarınızın ya da diğer aile bireylerinizin en çok vakit harcadığı yer olan konutlarınız olduğunu savunuyor. 'Bilinen tüm sağlıklı yaşam koşullarını ne kadar yerine getirirseniz getirin yaşadığınız yer, sağlıklı, huzurlu, güvenli ve konforlu değilse ne kadar sağlıklı kalabilirsiniz ki?!' diyor Sayın KARIK.

Sitemiz ; 14 bin m^2 alan üzerinde, %30'u yapı ve % 70'i yollar, yeşil alanlar ve sosyal donatılar olarak planlanmıştır. İstanbul'un üntü ve benzer projelerle ismini ispatlamış "İNPO Proje Ofisi" tarafından hazırlanmış mimarisi ile, 96 adet, 141 ile 216 m^2 arasında büyüklüklerde, 4 er katlı bloklar halinde, 2+1 , 3+1 normal ve 4+1 dubleks dairelerden oluşacaktır. Site sakinleri için 3.500 m2 lik kapalı otopark ve ayrıca bahçe içi açık otopark, 800 m2. lik Sosyal Tesis içinde 12 ay hizmet verecek Kapalı Yüzme Havuzu, Sauna, Fitness, Aerobik Salonları olacaktır. Sitenin 50 mt. yakınına yine BAŞAK KONUT tarafından 2.400 m^2 'lik farklı bir yapı projesi üretilecektir.. Tüm site içi araç ve giriş-çıkışı görüntülü güvenlik kontrolü noktalarından yapılacaktır... Konforun en üst noktası ile sizi tanıştıracak olan SUNHILL konutlarında her türlü detayda düşünülmüş olup aynı zamanda. Merkeze olan yakınlığı ile cazip olup, ulaşım araçlarına da kolayca ulaşabileceksiniz.

Konutlarımızın satışları, inşaatların devam etmekte olduğu arazi üzerindeki satış ofisimizde gerçekleşmektedir.. Satışlarda Türk Ekonomi Bankası ve Finansbank ve Akbank 'ın cazip kredi şartlarından da yararlanılabilmektedir.
İddiamız, bu proje ile site sakinlerine sadece bir ev değil aynı zamanda farklı ve kaliteli bir yaşam tarzı da sunmaktır.

BAŞAK Türkiye için, Yurdun Her Bir Tarafında Teori ve Uygulamacılarla Kenetlendi!...

Bundan iki yıl önce başlatmış olduğumuz Sosyal Sorumluluk kampanyamız bu yılda tüm hızıyla ve daha da genişleyerek devam etti. Hatırlayacağınız gibi daha önceki yayınlarımızda size Sosyal Sorumluluk kampanyamızdan bahsetmiştik.

Ülkemizde konut çatılarının yaklaşık % 85 ' lik bölümü kil kiremit ile kaplanmaktadır. Fakat kil kiremit döşenmesi çoğunlukla yanlış ve eksik bilgilerle uygulanmış, yağmur suyu iniş sistemi doğru uygulanmamış, çatı havalandırması, kiremit altı örtüsü doğru seçilmemiş, yani kısacası ısı ve su yalıtımındaki uygulamalarını doğru bir sistem olarak ele alınmamasından kaynaklanan bir çok sorunla karşılaşılmıştır.

Ayrıca cephe sistemlerinde de ısı yalıtımında tasarrufun ne kadar etkin olduğu yeterince düşünülmemiştir. Cepheden gelecek olan aşınmanın ortadan kalkması ve korozyon gibi etkilerden binanın korunması gibi bir çok özelliklerin sağlanmasında bilinçli cephe uygulamaları büyük önem taşırken genelde göz ardı edilmiştir. Bununla birlikte cephede yaşanan son teknolojik sistemler tüm sorunlara kökten çözüm getirmiştir. Yağmur suyu ile kendini temizleyen ve içinde bakteri de barındırmayan ürünler tüketicilerin kullanımına sunulmuştur.Bu işlemin gerçekleşmesi de gün ışığının oksijeni aktive etmesi ve aktive edilmiş oksijeninde, bakteriyi yok etmesi ile gerçekleşmektedir. Ayrıca cephelerde de eğitimin çatılardaki gibi kaçınılmaz bir gereklilik olduğu artık kanıtlanmıştır.

Bizler sektöre yaptığımız yatırımlarla sadece kaliteli ürünler üreterek değil Sosyal Sorumluluk bilinci çerçevesinde, sektördeki tüketici ile el ele verip sorunları çözmek, eksik ve yanlış bilgileri düzelterek onları bilinçlendirmek ve gelişen son teknoloji hakkındaki bilgileri aktarmak amacıyla nihai uygulayıcı olan mimar, mühendis ve çatı ustalarına yönelik olarak uzman kadromuzla çatı & cephe sistemleri eğitim seminerleri uyguladık.

BAŞAK AİLESİ olarak Sosyal Sorumluluk kampanyalarımıza taviz vermeden devam ederken nihai tüketicilerimize ulaşarak sektörün gönüllü elçileri olarak çalışıyoruz.

USTA SEMİNERLERİ

ÇATALCA EĞİTİM SEMİNERİ VE YEMEK	ŞUBAT AYI
KEŞAN USTA EĞT.	MART AYI
ISPARTA SEMİNER	NİSAN AYI
BURSA ALMIRA OTEL SEMİNER	NİSAN AYI
LÜLEBURGAZ USTA EĞT.SEMİNERİ	NİSAN AYI
KDZ EREĞLİ USTA EĞT.SEMİNERİ	NİSAN AYI
ADAPAZARI EĞİTİM SEMİNERİ	HAZİRAN AYI
DEVREK EĞİTİM SEMİNERİ	HAZİRAN AYI
KONYA MİMAR-MÜHENDİS SEMİNERİ	HAZİRAN AYI
DENİZLİ USTA EĞT.SEM	HAZİRAN AYI
ANKARA USTA EĞİTİM SEMİNERİ	TEMMUZ AYI
ŞARKI KARAAĞAÇ EĞİTİM SEMİNERİ	TEMMUZ AYI
AFYON USTA EĞİTİM SEMİNERİ	AĞUSTOS AYI
SANDIKLI USTA EĞİTİM SEMİNERİ	AĞUSTOS AYI
BURDUR USTA EĞİTİM SEMİNERİ	AĞUSTOS AYI

ÜYE OLDUĞUMUZ DERNEKLER

ÇATIDER

Çatı Sanayici ve İş Adamları Derneği, çatı konusunda, kamuoyunu ve sektörü bilinçlendirme amacı ile, çatı malzemeleri üreticileri, distribütörleri ve uygulamacı firmaların desteği ile kurulan bir sivil toplum örgütüdür. 10 TEMMUZ 2002 'de İstanbul'da kurulmuştur.

Kuruluş Amaçları:

- Türkiye' de çatı malzemesi üreten, dağıtan, uygulama yapan firmalar ile çatı konusunda çalışma yapan bilim adamlarını ve meslek gruplarını bir araya getirerek iş konularında görüş ve fikir birliği ederek dayanışma sağlamak.
- Dünyadaki geçerli teknoloji ve standartları yakalamak için güç ve işbirliği yapmak.
- Ülkemizdeki çatı sektörünün gelişmesine, büyümesine ve çağdaş seviyede tutulmasına yardımcı olmak.

Hedefleri:

- Türkiye'de çatılarda olması gerekli standartların belirlenmesini temin etmek.
- Bu standartları belirlerken diğer ülkelerde yapılan çalışmaları inceleyip Türkiye şartlarına adaptasyonunu sağlamak,
- Yurtdışı benzer sivil toplum kuruluşlarıyla ortak çalışmalar yaparak bilgi ve deneyimlerin Türkiye'ye aktarılmasını temin etmek,
- Çatı altlarının kullanılabilir mekânlar haline gelmesi temin edecek çalışmalar yapmak, mevzuatta bu konudaki kısıtlamaları kaldırıcı girişimlerde bulunmak,
- Oluşturulan çatı standartlarına uygun eğitimler düzenleyerek bilinçli uygulayıcıları temin etmek,
- Ülke çapında malzeme, işçilik, enerji tasarrufu, döviz tasarrufu sağlayacak faaliyetlerde bulunmak,
- Üyelerine son teknolojik bilgileri getirerek imalatının kaliteli malzeme üretmesini satıcının o işe en uygun malzemeleri önererek bilinçli satış yapmasını, uygulayıcının ise çatı yapım kurallarını uygun modern, kalıcı ve kaliteli uygulama yapmasını teşvik etmek, tüketiciyi ise bu konularda bilinçlendirmek,
- Tüketici haklarını koruyucu önlemleri alınmasını temin etmek,
- Sektör içinde haksız rekabeti önleyici tedbirlerin alınmasını ve etik anlayışın yerleşmesini sağlamak.
- Çatı konusunda detayların standartlarını oluşturarak, uygulamalardaki yanlışlıkların kaldırılmasını sağlamak, bu konuda sektörü ve kullanıcıyı bilinçlendirici, eğitici faaliyetlerde bulunmak, yapılan bilimsel çalışmaları üniversitelerle paylaşmak.

İMSAD

İMSAD, 22 yıldan beri sektörün sorunlarını çözmeye çalışan, sektörü birleştiren sivil toplum örgütü konumundadır. Lider Üretici Şirketleri ve Sektörel Dernekleri bir araya getirerek sektörde iş/ güçbirliğini hedefleyen bir çatı örgüt olarak yapılanmaktadır.

İMSAD, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı nezdinde kurulan, Türkiye'de özellikle AB sürecinde, inşaat malzemesi ile ilgili tüm mevzuat ve uygulama sorunlarından sorumlu YAMTEK , yapı malzemeleri teknik komitesi'nde, inşaat malzemesi Sanayini temsil eden tek üyedir.

İMSAD'ın Amacı ve Hedefleri.

İnşaat sektörüne büyüyen, karlı ve sürdürülebilir bir gelecek sağlamak amacıyla;

Toplum bilincini geliştirmek, etik kurallara uygun iş yapmayı özendirmek, bütününün çıkarlarını gözetmek, sektörü yurtiçi ve yurtdışında temsil etmek ;

Üstlenilmiş Hedefler,Katılımı Sağlayacak Hedefler, Gelişim Sağlayacak Hedefler, Katma Değer Sunacak gibi hedefleri dört ana başlık altına da topluyor. Ayrıca İMSAD'ın hedeflere yönelik belirlenen prensiplerini ; Bütünsellik, Uzlaşım,Temsil, İşbirliği olarak belirliyor.

İMSAD, hedefleri doğrultusunda vereceği hizmetleri komiteler ile gerçekleştirecektir.

Pazarı Büyütme Süreci→Pazarı Büyütme (Geliştirme) Komitesi
Politikayı Etkileme Süreci→Politika Geliştirme Komitesi
Sektörel Çözüm ve Gelişim Süreci→Gelişim Komitesi
Bilgi Üretimi Süreci→Bilgi Üretim Komitesi
Altyapı Geliştirme Süreci→Altyapı Geliştirme Komitesi
İletişim Süreci→İletişim Komitesi

TUKDER
TUĞLA ve KİREMİT SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

TUKDER Tuğla ve Kiremit Sanayicileri Derneği Mayıs 1997 yılında resmi olarak kurulmuştur. Derneğin amacı üyeler arası dayanışmayı sağlayarak , ortak amaçlarını ülkemiz yararına gerçekleştirmektir.

TUKDER' in faaliyetleri kısa sürede etkisini göstermiş ve kendisini ilgili yerlerde hissettirmiştir. Türkiye'de yönetim bazlı faaliyetlerin Ankara'da yoğunlaşması Dernek Merkezinin Ankara'ya taşınmasını gerektirmiş ve Şubat 2000 Tarihinde Ankara'ya taşınmıştır.

Tuğla ve Kiremit Sanayi ülkenin dört bir tarafına dağılmış 400 civarında fabrika ile inşaat sektörüne hizmet eden, bugüne kadar gündemde ciddi olarak yer alamayan, potansiyeli oldukça büyük, önemli bir topluluktur. Türkiye'de direkt ve endirekt olarak 700-800 bin kişi bu sektörden geçinmekte, alış-veriş ilişkisi kurmaktadır.

Bu büyük camia kendisini TUKDER ile bundan sonra daha iyi ifade edecek , ileri hedeflere kolaylıkla yol alacaktır.

İHTİSAS FUARLARININ İLGİ ODAĞI YİNE BAŞAK OLDU !..

Yurt içi ihtisas fuarlarının en önemlilerinden olan "Uluslararası Yapı 2006 İstanbul Fuarı, Baucon Yapex-Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri ve Yapı Yenileme Fuarı" ve , Çatıder ve CNR işbirliği ile düzenlenen "Çatı & Cephe Malzemeleri ve Teknolojileri Fuarı"nda BAŞAK ÇATI & CEPHE SİSTEMLERİ olarak sunduğumuz ürünlerle ilgi odağı olduk.

İnşaat sektöründe ürün ve hizmetlerinizi iç ve dış pazara tanıtmanın, ihracat-ithalat bağlantıları yapmanın, hedef kitle ile etkili bir zeminde buluşmanın ve satış yapmanın en etkili ayaklarından biri olan fuarlar, özellikle pazarlama faaliyetlerinin vazgeçilmezidir. Çünkü ürünlerinizi teknik ve uygulama bilgileri ile hedef kitlenize özellikle tüm rakiplerinizle aynı ortamda sunabilmenin avantajını yakalarsınız.

Mimar, mühendis, müteahhit, satın alma yetkilileri sadece çatı ve cephe sistemleri konusuna ilgili olarak odaklanmaları, farklı ürünleri karşılaştırma yapabilmeleri, sistemleri birebir uygulanırken görebilme gibi avantajları sayesinde katılımcı ve ziyaretçi açısından verimliliğin üst düzeyde olması BAŞAK ÇATI & CEPHE SİSTEMLERİ için sevindirici idi. Yine fuar kapsamında, yapı sektörünün can damarını oluşturan deprem ve binaların güvenliği, yüksek binaların gelişimi ve tasarım ilkeleri, akıllı binalar gibi konularda profesyonel ve akademisyenleri buluşturan seminerlerde ilgili bilgi alışverişi sağlanarak gelecekteki hedeflerin belirlenmesinde de olumlu katkılar sağlanmıştır.

Katar, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Rusya Federasyonu, Türkmenistan, Kazakistan, Suudi Arabistan, Libya, Afganistan, Amerika Birleşik Devletleri, Azerbaycan, Ürdün, Özbekistan, Çek Cumhuriyeti, Çin, Finlandiya, İsrail, İtalya, Kanada, Kore, Tayvan, Cezayir'den alım heyetlerinin fuarları ziyaret etmeleri fuarların amacına ulaştığının güzel bir örneğinin göstergesiydi.

2007'DE TAYLAND'DA BULUŞUYORUZ...

TAYLAND Uzak Doğu'nun çok ilginç bir ülkesi.. Güneyden Malezya ile komşu.. Krallıkla yönetilmekte.. Eski adıyla "Siyam Krallıgı".. Ana dili Thai.. %92 si Budist, %5'i Müslüman, geri kalanı Hristiyan... 62 milyona yakın nüfusu var... Bunun yaklaşık %10'u Başkent Bangkok'ta yaşamakta. Her zaman sıcak... Turizme çok önem veriyorlar.. Ülkelerine gelen turistleri çiçeklerle güzel kızlar karşılıyor..

TAYLAND HAKKINDA KISA KISA ...
Ülke Krala ve Budizme son derecede bağlı ve saygılı... Neredeyse tüm gelirlerini Budizm için harcıyorlar.. Her evde mutlaka minik bir Buda Tapınağı veya köşesi mevcut.. Öylesine göz alıcı ki bu köşeler.. Her otel odasında Budizmi anlatan bir kitap var.. İnanılanın aksine Thai Kadınları oldukça tutucu.. Buda Tapınaklarını ziyaret sırasında şort ve kısa eteğe izin verilmiyor.. Tapınaklara girişte ayakkabılar mutlaka çıkartılıyor.. Bu ülkede dikkat edilmesi çok önemli husus kimsenin başına dokunmamak.. Saçlarını okşamamak.. Ayakla her hangi bir şeyi işaret etmemek.. Selamlamaları Thai tarzında cevaplamak..

Gezdiği her yerde bu güzelliklere hayran kalıyor insan.. Bu ülkeye has suya dayanıklı bir ağaç olan Tik ağacından yapılan el oyması eşyaları izlerken adeta büyüleniyor kişiler.. Öylesine güzel ki... her biri bir sanat eseri ve emek karşılığı..

Tayland mutfağı çok zengin ve değişik.. 24 saat her yer hemen hemen açık.. Bu ülkede aç kalmak mümkün degil.. Dünyanın her köşesine hitabedecek yemek çeşitleri mevcut.. Fiyatları da uygun.. Ancak tuz bulmak o kadar kolay değil.. Bunun yerine soya sosu kullanmak durumundasınız.. Tayland deniz ürünleri ve tropik meyveler ülkesi... Deniz ürünleri, restoranın market bölümünden satın alınıyor, garsonlara pişirme tarzı hakkında bilgi veriliyor.. 15 dakika sonra muhteşem bir ziyafet sofrası müşteri için hazırlanıyor.. Turistlere kapalı şişe suyu içmeleri öneriliyor..

Bangkok, Tai dilinde "Melekler Şehri" anlamında.. 1782 yılında Kral Rama I tarafından Siam Krallığı'nın başkenti olarak kurulmuş..

Doğu-Batı sentezinde hem tarihi hem de son derecede modern bir kent.. Pek çok sayıda, muhteşem mimariye sahip Buda Mabedleri bu kenti süslemekte.. "Siam Parkindaki" Timsah Çiftliğinde yapılan çeşitli tehlikeli gösteriler izlenmeğe değer.. Ayrıca "Gül Bahçesi" denilen yerde kültürel gösteriler yapılmakta.. Fil gösterileri ise gerçekten çok hoş.. Filler bu ülke için çok önemli.. Bangkok'un içinden geçen "Chao Phraya Nehri" üzerinde büyük kayıklarla tropikal meyvelerin ikram edildiği bir gezide şehri görmek doyulmaz bir keyif.. Dünyaca meşhur "Patpong Pazarı" ise Bangkok'un ayrı bir dünyası..

CEPHEDE BÜYÜYORUZ...

Alman Dutche Steinzeug Cremer&Breuer Agrob Buchtal ile başlatmış olduğumuz iş birliğini hepiniz hatırlayacaksınız. Türkiye Disbritörü olduğumuz DSCB Holdingin seramik kaplamalar konusunda faaliyet gösteren kolu Agrob-Buchtal'in üretimi olan KERATWIN'i Türkiye'de dış cephe kaplama sistemleri konusunda 2005 yılında iç pazara sunmuştuk. KERATWIN'in üstün özellikleri sayesinde ve kalitesi ile müşterisinden hak ettiği ilgiyi gördü. Kendini kanıtlamış olan 'KeraTwin K1' sistemi, seramik plakalarının büyük ve küçük cephelerde yeni yapılarda ve restorasyonlarda mandallarla gizli bir şekilde monte edilmesi için kullanılıyor. 'KeraTwin K1', cephe plakalarından ve KT mandal sisteminden oluşuyor ve piyasada mevcut olan tüm alt konstrüksiyonlar için uygun. KeraTwin ile binaların estetiği ve mimari etkisi daha uzun ömürlü olurken, kendisini temizleme özelliği ile de temizlik ve bakım giderleri açısından mali bilançoyu pozitife dönüştürüyor.

KERATWIN'i Başak güvencesi ile pazara sunarken tüketicilere yönelik teknik destek, kişisel tavsiye, detay çözümler ,örnekleme gibi hizmetlerin yanı sıra CAD ile data değişimi, dizayn, detay çizimler,malzeme seçimi,sistem seçimi, özel renk ve yüzey testleri sertifikaları, montaj eğitimleri gibi Uygulama anında profesyonel danışmanlık hizmetleri de verdik. KERATWIN uygulaması yaptığımız büyük projelerden ilk akla gelenler ise;

- Bulur Tekstil - İstanbul
- Tetaş Tekstil- İstanbul
- Sadıkoğlu - İstanbul
- Eti Arge Binası - Eskişehir
- Bayar İş Merkezi - Eskişehir
- Ahmet Özsoylu Binası - Eskişehir
- Sezerler İnşaat - Eskişehir
- Evren Dil - Eskişehir
- Asya Halı - Bursa
- Yağmurlu Alüminyum - Bursa
- Can Alüminyum - Bursa
- Güneş Kutu fabrikası - İstanbul
- Arsan Makina - Çorum
- Erzurum Atatürk Üniversitesi - Erzurum

BAŞAK güvencesi ile Türkiye Pazarının tanıştığı diğer bir ürün ise Devrim Yaratan Yüzey Kaplama malzemesi Hydrotect. Bir yüzey koruma uygulaması olan Hydrotect'in mimari tasarımda kullanılan klasik bir malzeme olmaktan çıkıp ileri bir teknoloji ürünü. Hydrotect'in özelliği bildiğiniz gibi sır içerisindeki foto katalizatör. Titanyum di oksitin foto katalitik tepkimesinden meydana gelen ışık ile aktive edilen oksijen bakteri ve mikropları yok eder. Prensip olarak, hyrotect suyun yüzeyde ince bir film tabakası olarak yayılmasını sağlamakta böylece kirlerin arkasına girerek aşağı doğru kaymasını kolaylaştırmaktadır. Gün ışığı ile titanyum di oksidin devamlı tepkimeye girmesi oksijenin devamlı aktive olmasını sağlamaktadır. Yapılan testlere göre hydrotectli yüzeye sahip seramik kaplamanın 1000 m si 80 adet yeşil yapraklı ağaç kadar havanın temizlenmesini sağlamaktadır.

CEPHEDE RAKİPSİZ BÜYÜRKEN ŞİRKET POLİTİKAMIZ DOĞRULTUSUNDA HER GEÇEN GÜN YENİ ÜRÜNLER İLE SEKTÖRDE ÖNCÜ VE ÖNDER OLMAYA DEVAM EDECEĞİZ.

PELICAN HILL (PELİKAN)

KKG İnşaat tarafından yapılan Pelican (Pelikan) Hill, Türkiye'nin önde gelen sekiz mimarını bir araya getirdi. 750 milyon dolarlık yatırımla, 1500 metrekare araziye kurulan 520 villalık projenin ilk bölümünün kasım ayında bitmesi planlanıyor.Pelican Hill, İstanbul Hadımköy' de kuruluyor. Projesi ABD Kaliforniya' da ki mimarlık ofisi RNM Architects te Robert Tyler yönetiminde yapılan, peyzajını ise İtalyan Paolo Sipaziani, dört mevsimin iklim özelliklerini dikkate alarak oluşturdu. İlk etapta yer alan 8 farklı villa Türkiye'nin tanınmış 8 mimarı Mahmut Anlar, Hülya Döşer, Hakan Helvacıoğlu, Dara Kırmızıtoprak, Hasan Mingü, Eren Talu, Mustafa Toner ve Eren Yorulmazer tarafından 8 farklı stilde dekore edildi. Üç yıl boyunca satılmayacak örnek villalara, Lucca, Bonita, Venezia, Vincenza, Fontana, Fiora, Bologna ve Toscana isimleri verildi. Kaliforniya tarzı mimarisiyle Akdeniz çizgileri ile birleştiren projede villaların en küçüğü 350, en büyüğü 900 metrekare olacak, geniş caddeler ve meydanlar, dünyanın dört bir yanından gelen bitkilerle donatılacak. Spor, sağlık ve güzellik hizmetinin sunulduğu merkezlere sahip olacak proje, Büyükçekmece Gölü kıyısındaki Wattabe Doğa Sporları merkezine olan yakınlığı sayesinde, sakinlerine, rüzgar sörfü ve 4x4 off-road yapabilme şansı da tanıyor.

ESTON EVLERİ

Günümüzün modern yapı teknolojileri ile Türkiye'nin her yanında kaliteli markalı evler inşa eden Eston Villa, İzmir'den Bursa'ya, Çanakkale'den Ankara'ya kadar birçok ilde, tek villadan sitelere kadar farklı ölçeklerde konut projeleri gerçekleştiriyor. Büyüklükleri 110 metrekare ile 292 metrekare arasında değişen 17 tip projeden oluşan mimari seçenekleri ile Türkiye'de perakende ev sektörünün öncüsü olan Eston Villa, yapım ortakları kanalıyla ürettiği çağdaş yapıları, 90 günde tamamlayarak, sahiplerine teslim ediyor. Eston'un 40 yıllık deneyimi ve güvencesiyle, Türkiye'yi ilk kez "markalı ev" konsepti ile tanıştıran ve perakende konut sektöründe kurumsallaşmayı başlatan Eston, arsası olanlara, yüksek kalitedeki yapıları uygun fiyatlarla inşa ediyor.
Kaliteli ve Prestijli Projelerde kaliteli üründen ödün vermeyen Eston 2001 yılında ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, 2002 yılında OHSAS 18001 Güvenliği Yönetim Sistemi, 2003 yılında ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi ile Entegre Yönetim Sistemini oluşturmuş olan ESTON bu gün bir çok projesinde BAŞAK işbirliğini tercih etmektedir. Gerçekleştirdiği ve devam eden projelerinden bazıları olan Eston Villa Sarıçay Evleri, İstanbul- Tepekent'te bulunan Tepekent Eston Villa Evleri ve Eston Villa Sev Evleri, Eston Ardıçlı Gölevleri, Eston Deniz Yakamoz Evleri gibi projelerde birlikte çalışarak güzel işlere imza attık. Türkiye'nin ilk ev markası olan Eston Villa ile ilgili ayrıntılı bilgiye internet adresinden ve 212 219 76 50 numaralı Eston Villa Danışma Hattı'ndan ulaşılabiliyor.

TÜRKİYE'NİN EN PRESTİJLİ PROJELERİNDE BAŞAK ÇATI & CEPHE SİSTEMLERİ TERCİH EDİLİYOR...

HOFFMANN İNŞAAT BAVYERA EVLERİ

İstanbul' un doğayla iç içe nadir mekanlarından biri olan Sarıyer - Demirciköy mevkiinde inşaatı Hoffmann İnşaat tarafından tamamlanan "Bavyera Evleri" projesinde 3.200 m² çatı alanı Başak Çatı Sistemleri mamülleri ile kapatılmıştır .

ANTALYA KEMER PALMİYE EVLERİ & VİLLALARI

Türkiye'nin cennet mekanlarından Antalya-Kemer'de yer alan Palmiye Evleri; toplam 5 Blok Site ve 6 Dubleks villadan oluşmaktadır. Projenin çatısında Başak Çatı Sistemleri uygulanmıştır. Aynı zamanda cephe uygulamasında da Başak Cephe Sistemleri uygulanmıştır. Toplam 3000 m² çatı alanı ve 600 m² cephe alanı malzemesi Başak Çatı & Cephe Sistemleri tarafından sağlanmıştır

KORAY NATURA EVLERİ

Türk Yapı Sektörü'nde 50 yıldır hizmet veren Koray Şirketler Topluluğu bünyesinde faaliyet gösteren Koray İnşaat, Eskişehir'de yeni bir yaşam tasarladı. Eskişehir'in Tepebaşı mevkiinde konumlandırılan Natura Evleri, Özel peyzaj düzenlemesiyle her mevsim yemyeşil, Tüm teknolojik sistemlerinde dünya standartlarını yakalayan Natura Evleri'nde jeneratörler sayesinde elektrik kesintisine uğramadan, dairelerde bulunan dijital TV sistemiyle TV seyretme keyfini yaşayabilirsiniz. Şık ankastre mutfaklar, Ortak kullanım alanlarında kullanabileceğiniz Naturaweb kablosuz internet ağı. Doğanın içinde nefes alan Natura Evleri'nde doğalgaz sistemiyle çalışan kombiler bulunuyor. Dairelerde yer alan panel radyatörlerin üzerlerindeki termostatik vanalarla odaların sıcaklığını istediğiniz dereceye getirerek sabit sıcaklıkta kalması sağlanabilir. Natura Evleri'nde pencerelerde bulunan motorlu panjurlarla kışın soğuktan ve yağıştan, yazın da aşırı sıcaklardan korunuyor. güvenlik kameraları 24 saat izlenecek olan kaliteden hiçbir şekilde kaçılmamış evlerin yapımın Başak ürünleri tercih edilmiştir.

PEKDEMİR VİLLALARI (KOCAELİ)

60 yıldır aralıksız olarak devam eden çalışmaları ile sektöründeki en büyük firmalardan olan Pekdemir İnşaat BAŞAK işbirliğine imza atıldı... 71 000 m² alan üzerine kurulacak olan "Villam" proje-sinin ilk etabı 156 adet iki katlı, bahçeli villa tipi konuttan oluşmaktadır. Site girişini orta aks boyunca uzanan bir gölet karşılar. Gölet ve çevresi yürüyüş yolları ile çevrelenmiştir. Proje, kendine ait bir sosyal tesisi (yüzme havuzu, açık ve kapalı kafe, bar, fitness, tenis kortu vs.), çocuk oyun alanları, kapalı devre güvenlik sistemiyle yirmi dört saat koruması olan, Uzunçiftlik mevkiinde kent merkezine oldukça yakın bir yaşam alanıdır. 156 adet konut 5 farklı tipte tasarlanmıştır.

ESKİŞEHİR SUN HİLL KONUTLARI

Eskişehir'de 14 bin metrekare alan üzerine kurulan Sun Hill Konutları'nda büyüklükleri 141 ile 216 metrekare arasında değişen 96 daire bulunacak.

4'er katlı yapılan bloklarımız 2 + 1, 3 + 1 normal ve 4 + 1 dubleks tipinde daireler yer alacak. Projenin 24 ay sonra bitirilmesi planlanıyor. Sun Hill Konutları'nın yüzde 30'u yapı, yüzde 70'i ise yollar, yeşil alanlar ve sosyal donatılar olarak planlanmış. Projenin mimarisini ise İstanbul'da gerçekleştirdiği birçok proje ile adını duyuran İNPO Proje Ofisi üstlendi. Başak Konut güvencesi ile gerçekleştirilen Sun Hill Konutları'nda yüksek standartlarda yapım ve malzeme kalitesi esas tutulmuş. Yeni deprem yönetmeliğine uygun olarak tasarlanan projede, beton sınıfı olarak C - 30 kullanılacak. Tüm imalatların, çağdaş inşaat teknolojileri ile I.sınıf ithal - yerli malzeme ve I. sınıf işçilik ile aynı zamanda mimari tasarıma uygun olarak, dış cephenin bazı bölümlerinde kendi kendini temizleyebilen KeraTwin Cephe Sistemi, suya dayanıklı dış cephe boyası ile kombine olacaktır. En gelişmiş ses ve ısı yalıtım sistemi, bloklarda yangın tertibatı, uydu yayınlarına uygun tv altyapısı, her dairede, 2 hat telefon, 1 ADSL hattı, kombi ısıtma sistemi, hazır klima bağlantı hattı bulunacaktır. Sosyal alanları ise ; Site sakinleri için 3 bin 500 metrekarelik kapalı otopark, Ayrıca bahçe içi açık otopark, 800 metrekarelik sosyal tesis içinde 12 ay hizmet verecek kapalı yüzme havuzu, sauna, fitness, aerobik salonları, Sitenin 50 metre yakında bulunacak alışveriş merkezi, Tüm site içi araç ve personel giriş - çıkışı görüntülü güvenlik kontrolü noktalarından yapılacaktır.

ARKEON EVLERİ

40 Yıldır inşaat sektöründe hizmet veren ve bu 40 yıl içersinde 4 milyonkareden fazla inşaat deneyimini sığdıran Yapı Merkezi çatısı altında kurulan yapı konut bilgi birikimi Başak ürünlerini tercih etti. Doğa ile iç içe, sonsuz sosyal olanaklara sahip bir ortamda yeni bir yaşam, küçük bir kent görüntüsünü yaratacak olan projede 7 tipte villa bulunmakta. Bunlar bağımsız bahçeli villalar, bölgede depreme yönelik kapsamlı etütler, sondajlar yapılmış ve deprem açısından en güvenilir yer belirlenmiştir. Villalar, 170 m²'den 400 m²'ye kadar farklı kullanım alanlarındadır. Toplam 275 villa, 370.000 m²'lik (370 dönümlük) bir alan içinde yer almaktadır.

ISO 9001:2000 DENETİMLERİMİZ

Sizlerinde bildiği gibi ister yerel bazda büyümeyi amaçlayın İster uluslararası alanda iş bağlantıları yapın Kalite Yönetim Sistemleri belgeniz, seçici müşterilere kalite standartlarınızı ispatlamanızı sağlayan uluslararası alanda tanınmış bir imza niteliğindedir. Şöyle bir baktığımızda artık Müşterilerimiz kalite-bilinçli tüketiciler ve en yüksek ürün/hizmet kalite koşullarının yerine getirilmesini talep etmekte olup, işletmenizin, kendi ihtiyaçlarını şimdi ve gelecekte karşılayacağı konusunda kendilerine güvence verilmesini istemektedirler.

İşte Bunun içindir ki bizler Başak olarak 19.Eylül 2003 Tarihinde İngiltere'nin Kalite konusunda sertifika vermeye yetkili ve tüm dünyada kabul gören BSI Management Systems şirketinden BS EN ISO 9001:2000 belgemizi aldık. Aldığımız bu belgenin devamlılığını sağlamak için düzenli olarak her yıl kendimiz iki kere iç tetkik uygulaması, iki kerede Belge almış olduğumuz kuruluş tarafından dış tetkik uygulamasına girerek, Stratejik Planlama Süreci, Sürekli İyileştirme Süreci, Pazarlama ve Satış İşlemleri Süreci, Satın-alma Süreci, Üretimin Gerçekleştirilmesi Süreci, İnsan Kaynaklarının Yönetimi Süreci ve Finansal Kaynaklarının Yönetimi Süreçleri ve bunların alt süreçleri olmak üzere tüm süreçlerimizi objektif olarak izler, değerlendirir ve iyileştirmemiz gereken süreçler olursa. Tetkik sonuçlarına göre ileriyi ve Müşteri gereksinimlerini de düşünüp, süreç iyileştirmesini uygulayarak mükemmele ulaşmaya çalışırız.

en son hangi kitabi okudunuz ?

ÇOK GÜLDÜK AĞLAMAYALIM

Ben hayatımda (kadınlar dışında) bilgisayar kadar sorun çıkartan başka bir şey görmedim. Üstelik yalnız kendisi sorun çıkartsa neyse...
Bir alet, ilişkiye girdiği her şeyle sorun çıkartabilir mi? Bir bilgisayara yazıcı, tarayıcı, fotoğraf makinesi, kamera, cep telefonu gibi ne bağlamaya kalkışsanız ayrı bir dertle uğraşıyorsunuz. Her yüklediğiniz programa alet uyum sorunu yaşıyor. Bu kadar kaprisli kadın bile az bulunur.

Hiçbiri yoksa da zaten ya "hardware" ya "software" sorunu vardır. Bir bilgisayarın sertlik ve yumuşaklıkla ilgili sürekli sorun yaşaması sizce de garip değil mi?

HAYIR! DİYEBİLMELİ İNSAN

Yazar: Alev ALATLI
Yayınevi: ZAMAN KİTAP

Belki de bu yüzyılda insanın en çok kullanması gereken kelime "Hayır!" olmalı. Ne var ki, 'Evet'in en revaçta olduğu bir zamana tanıklık ediyoruz.
Bu anlamda Alev Alatlı'nın yazılarıyla zamanını yorumlayarak çizdiği haritada; işaretlenmiş ne çok "Hayır!" olduğunu göreceksiniz. Yazarın çağına tanıklığı vicdani bir sorumluluk iken, ülkemizdeki çoğu güçlü kalemin, aksine bir yönelişle batılılaşma heyecanı içinde hazır gündemler peşinde durduğunu söylemek üzüyor bizleri. Alev Alatlı'nın bakışı ve duruşuyla gündemdeki olayları yeniden okuyabilmek için bir araya gelen bu yazılar, "Şimdi Değilse Ne zaman?" sorusunu da yineleyerek tanımlıyor kendini. 'Hayır Diyebilmeli İnsan'la yeni bir pencere açılıyor zihinlerimizde...

BAŞIN ÖNE EĞİLMESİN

Yazar: Hıfzı TOPUZ
Yayınevi: REMZİ KİTAPEVİ

Hıfzı Topuz bu romanda, belgelere dayanan özgün kurguyla Sabahattin Ali'nin Nâzım Hikmet'ten Bedri Rahmi Eyüboğlu, Orhan Veli ve Asaf Halat Çelebi'ye; Sabiha Sertel' den Vâlâ Nurettin, Rasih Nuri İleri, Aziz Nesin ve Rıfat Ilgaz'a yayılan dostluğuna ve 41 yaşında karanlık güçler tarafından katledilmesine uzanan trajik yaşamına ayna tutuyor. Sabahattin Ali, 41 yıllık yaşamı boyunca Türk edebiyatının dünya dillerine çevrilen seçkin örneklerini vermekle kalmadı, yalnızca yurdu için bağımsızlık istedi, özgürlük istedi, çağdaşlaşma istedi... Bu değerlerin düşleriyle yaşadı. Bu düşlerin bedeli sürgünler, hapishaneler ve sonunda Istranca ormanlarında tutuklanıp katledilişle ödenecekti.

"Aynası iştir kişinin"
ilkesiyle çalıştığımız ve
ürettiğimiz için...

Dubai-UAE'de, AMERİKA'da, IRAK'da, AZERBAYCAN'da, KKTC'de, LÜBNAN'da, ROMANYA'da, RUSYA FEDERASYONU'nda, UKRAYNA'da, BULGARİSTAN'da ÜRDÜN'de ve TÜRKİYE'de de

**...doğal güzelliği ve
bizi tercih ettiler!**

BAŞAKK
Çatı & Cephe Sistemleri
"1969'dan bugüne"

**İkisi de sağlam,
ikisi de uzun ömürlü...**

TSE
TS EN1304

CE

MIAMI-DADE

*2006 yılında Başak ürünlerinin, Amerika **Miami-Dade County** (Yapı Uygunluğu Belgelendirme Dairesi'nden) **Notice of Acceptance NOA** almmıştır.

GENEL MÜDÜRLÜK/FABRİKA
Bursa Yolu 3. km. 26301 PK 33 Eskişehir
Tel: (0222) 315 07 00 (pbx) Fax: (0222) 315 07 06
basak@basakkiremit.com.tr

www.basakkiremit.com.tr