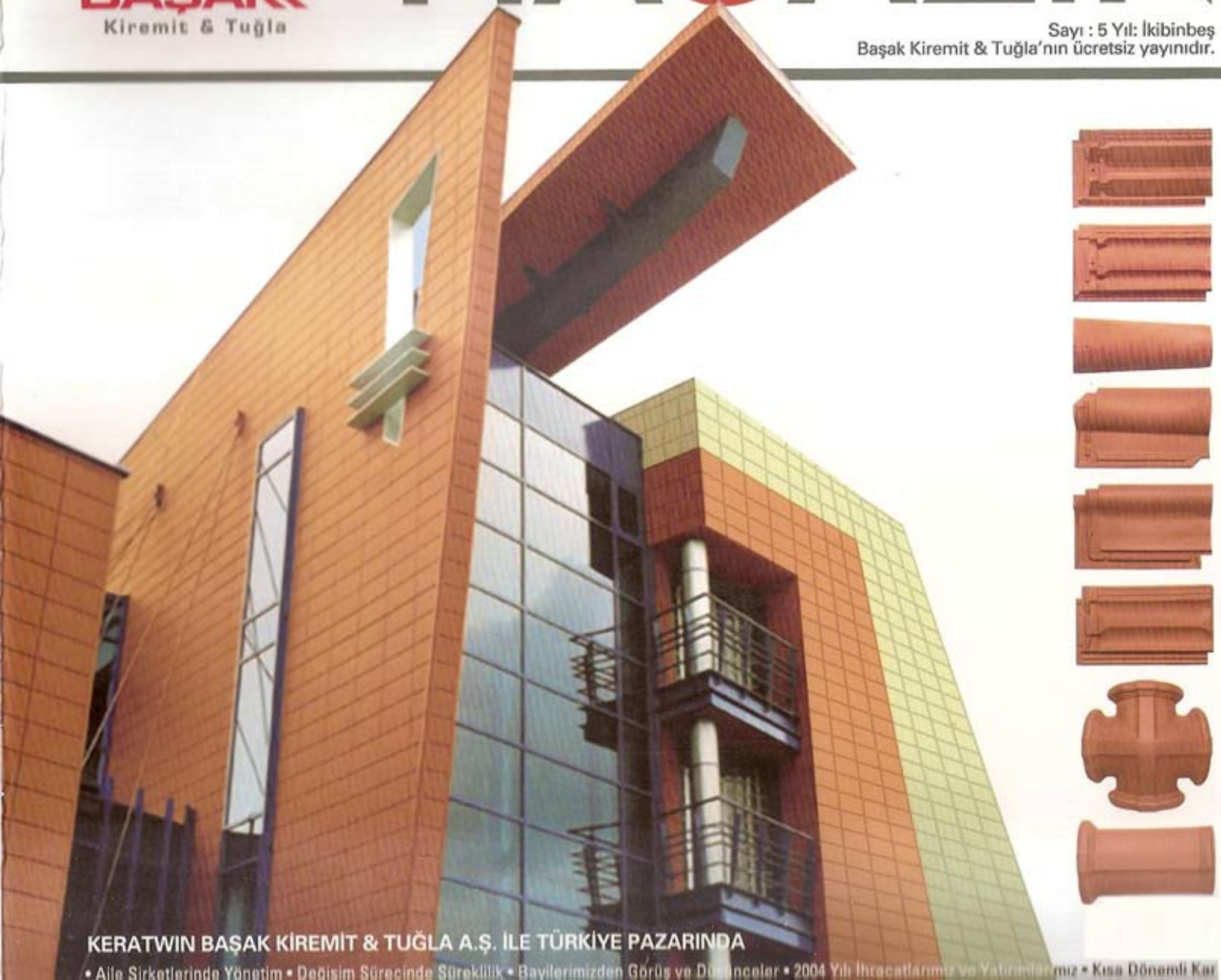
BAŞAK
Kiremit & Tuğla

MAGAZİN

Sayı : 5 Yıl: İkibinbeş
Başak Kiremit & Tuğla'nın ücretsiz yayınıdır.



KERATWIN BAŞAK KİREMİT & TUĞLA A.Ş. İLE TÜRKİYE PAZARINDA

• Aile Şirketlerinde Yönetim • Değişim Sürecinde Süreklilik • Bayilerimizden Görüş ve Düşünceler • 2004 Yılı İhracatlarımız ve Yatırımlarımız • Kısa Dönemli Kar

İÇİNDEKİLER

- **Aile Şirketlerinde Yönetim** / *Ali Rıza KARIK* 01
- **Değişim Sürecinde Süreklilik** / *Füruz KARIK* 02
- **Bayilerimizden Görüş ve Düşünceler** 03
  - Labranda İnşaat / *Dursun DEMİRCİ*
  - Başyiğit İnşaat / *Yılmaz BAŞYİĞİT*
  - Özçam Kereste ve İnşaat Malzemeleri /*Zeki KARAOSMANOĞLU*
  - Kırçıllar İnşaat / *Mutlu KIRÇIL*
  - Hisarcıklıoğlu İnş. Malz. San. ve Ltd. Şti. /*A.Levent HİSARCIKLIOĞLU*
- **2004 Yılı İhracatlarımız ve Yatırımlarımız** 04
- **Kısa Dönemli Kâr Maksimizasyonundan Uzun Dönemli Pazar Maksimizasyonuna Geçiş** / *Vuslat ÇATIRLAR* 05
- **2004 Yılı Bayi Toplantımızda Macaristan-Budapeşte'de Buluştuk.** 06
- **2005 Yılında Başak Ailesi Küba'da Buluşuyor** 07
- **Kiremit Dünyası ve TUKDER** 08
- **2004 Yılında da Ürün Yelpazemizi Genişletmeye Devam Ettik** 09
- **Fuar Ödüllerine Doymuyoruz** 10
- **Kiremit Döşeme Teknikleri** 11
- **ISO 9001-2000 İç Denetimlerimiz** 12
- **Dünya'nın 8. Harikasının Yapımı ile Türkiye'nin Gururuyuz** 13
- **2004 Yılı Faaliyetlerimiz** 14
  - Kurum İçi Eğitimlerimiz Olmazsa Olmazlarımız Arasındadır...
  - Expochannel TV ve Başak Kiremit A.Ş. İş Birliği...
- **2004 Yılı Faaliyetlerimiz** 15
  - Trafik Canavarı Olmayın!
  - Motor Sporları Yarışlarında Heyecanlı Saatler Yaşadık...
  - ÇATIDER Geleneksel 2. Bahar Futbol Turnuvası...
- **İnsan Hakları ve Hukuk** / *Av. Mehmet İNCİ* 16
- **Başak Haber** 17
  - Web Sitemiz Yenileniyor
  - ÇATIDER'e Kitap Sponsorluğumuz...
  - Sinpaş Sealybria Projesinde Başak Markası Seçildi.
  - **Keratwin, Başak Kiremit&Tuğla A.Ş. ile Türkiye Pazarında** 18
- **Türkiyemiz'in Sanayi ve Kültür Şehri: Eskişehir** 19
- **Başak Yaşam**
  - Toprak Kaplarda Yemek Zevki 20
  - Kıssadan Hisse / Kralın Yolu
  - En Son Ne Zaman Kitap Okudunuz? 21

BAŞAK Kiremit & Tuğla

MAGAZİN

www.basakkiremit.com.tr

BAŞAK MAGAZİN BAŞAK KİREMİT ve TUĞLA A.Ş. TARAFINDAN HAZIRLANMIŞTIR.
YILDA BİR KEZ YAYIMLANIR. AYRICA PARA İLE SATILAMAZ.

BAŞAK KİREMİT & TUĞLA SAN. ve TİC. A.Ş. ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ: FÜRUZ KARIK
GENEL YAYIN YÖNETMENİ : VUSLAT ÇATIRLAR
YAYIN KURULU: MAHMUT Z. KIZILKAYA - M.MELİH GÖRK
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: http://www.basakkiremit.com.tr E-MAİL: vuslat@basakkiremit.com.tr

Aile Şirketlerinde Yönetim

Aile şirketlerinde mevcut sistemlerin yamamak, onarmak gibi yöntemlerle düzeltilmesi oldukça zordur. Bu yöntemleri denemek mevcut sistemi işin içinden daha da çıkılmaz hale getirilebilir.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler gerek dünyada gerekse Türkiye'de sosyal ve ekonomik olarak önemli bir yere sahiptirler. Bununla beraber bu işletmelerin büyük çoğunluğu da aile şirketleridir. Aile şirketlerinin temel amaçlarından birisi de, devamlılığın sağlanması ve sonraki kuşaklara devredilebilmesidir. Ancak bu çok kolay bir süreç değildir. Aile şirketleri kısa ömürlüdür ve bunun çok farklı nedenleri olabilir. Bu nedenlerden bazıları bir işletmeyi başarısızlığa götürebilecek kadar önemli ve ciddi sorunlardır. Bu sorunları kısaca incelersek:

Yeni ürün ve yeni iş modelleri geliştirmede karşılaşılan güçlükler, sermaye yetersizliği, stratejik düşünememe, kötü yönetim alışkanlıkları ve kurumsallaşamama, iyi bir belge ve bilgi akışı sağlayamama, maliyetleri kontrol edememe. Şirketi iyi bir fiyata satıp, rahat etme isteği, piyasalardaki değişimleri gözlemleme ve tahmin etmedeki yetersizlik, şirket içi raporlama yetersizliği, hesap sormadaki eksikliklerdir. Aile içi sorunların işe yansıması ve bu tarz şirketlerdeki ailelere özgü diğer sorunları şu şekilde sıralamak mümkün olabilir:

- Aile kontrolünü kaybetmeden, büyümek için gerekli mali kaynakların temnindeki güçlükler,
- İşin ve ailenin 'nakit' ihtiyaçları arasındaki çelişkiler bulunması,
- Bir sonraki kuşağa devir planlamasının yapılmaması,
- Aile 'liderinin' işi zamanında terk edememesi,
- Yetenekli profesyonelleri aile şirketine çekmede karşılaşılan zorluklar,
- Ailenin kültürü ile, şirketin ve profesyonel yönetimin kültürleri arasında giderilemeyen çatışma,
- Doğru ve işler bir 'yönetsel' yapı kurulamamasıdır.

Aile şirketlerinde yaratıcı bir strateji yoksa ve 'yenilikçi-değişimci' değilse, ne kadar kurumsallaşırsa kurumsallaşsın, bu yeni ekonomide işletmenin başarı şansı pek olamaz. Aile şirketi, geçmiş başarılarına sonsuz güvenmek yerine, değişime hazır hale gelmesi gerekir. Aile şirketlerinin başarısızlık nedenleri arasında yönetimde yetersizlik ve kurumsallaşamama ilk sırada yer almaktadır. Bir aile şirketinin en zayıf noktası, aile ve şirket kavramlarının birbirine karıştırılmasıdır.

Bunun yanında 'kurumsal' bir yapı, sürekli başarı için zorunluluktur. Kurumsal yapı, ya da kurumsallaşma denildiğinde, genelde, patronların işten ellerini çekmeleri ve işi tamamen profesyonellere bırakmaları gibi bir yanlış anlayış çok yaygın olarak kabul edilmektedir. Kurumsallaşma, patronların işi tamamen profesyonellere bırakması demek değildir. Tam tersine, patronların işin başında olması ve diğer çalışanlarla kollektif bir çalışma ruhunun kurulması gerekir. Patronun görevi, tepe yöneticisini atama, kurumu direk ve dolaylı olarak denetlemesidir. Bazen de şirket kurumsallaşır ama aile ilişkileri kurumsallaşamaz. Önemli olan aile ilişkilerinde de sistematik hale gelmektir. Kurumsallaşma bir felsefe ve inanç meselesidir. Başlangıçta aile olarak özveride bulunmak gerekecektir. Çünkü kurumsallaşma tek adam yönetimine zıt, tamamen yönetim bilgisine dayalı olarak yürütülmesi gereken profesyonelce bir sistemdir.

Eğer aile şirketleri uzun süre yaşamak ve kurumsallaşmak istiyorlarsa kurallara uymalarında kaçınılamaz bir gerekliliktir. Bu kurallar:

- Amaçlara uygun bir örgüt yapısı oluşturulmalıdır.
- İş ve görev tanımları yapılmalı ve yazılı kurallar haline dönüştürülmelidir.
- İşletme içi personel, satın alma, görev yetki vb. yönetmelik-leri oluşturulmalıdır.
- Yetki ve sorumlulukları dağıtarak profesyonel bir yönetim oluşturulmalıdır.
- Aile üyesi olan veya olmayan çalışanlar için çok iyi bir yönetim geliştirme sistemi ve eğitim gerekir
- Topluma karşı duyarlı olunmalı ve güçlü bir işletme kimliği ortaya çıkarılmalıdır.
- Çalışanlarına adalet ve sadakat duygusu ile yaklaşılmalıdır..
- Topluma karşı yüksek bir sorumluluk duygusu gereklidir ve toplumsal hizmetlere katkı verilmesi gerekir.
- Gücün kimde olduğu herkes tarafından görülebildiği için, kararlar hızlı verilmelidir.
- Sürekli olarak araştırma yapılmalı ve yenilikler takip edilmelidir.
- Değişime karşı değil, değişimi teşvik eden bir anlayışa sahip olunmalıdır.
- Eğitime önem verilmeli ve şirkette sürekli eğitim programları uygulanmalı, olarak sıralanabilir.

Bütün bu koşulları yerine getirebilen bir aile şirketi kurumsal bir nitelik kazanacak ve böylece sürekliliğini sağlayabilecektir.

Sonuç olarak, aile şirketlerinde mevcut sistemleri yamamak, onarmak gibi yöntemlerle düzeltilmesi oldukça zordur ve mevcut sistemi daha da içinden çıkılmaz hale gelebilirler. Bu nedenle aile şirketlerinin tümüyle yeniden yapılandırılmalarında yarar vardır.

Ali Rıza KARIK
Başak Kiremit & Tuğla A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı

Değişim Sürecinde Süreklilik

Değişimi yönetebilmek bir süreç faaliyetidir. Bir kerelik yeniden yapılanma değil, sürekli yeni bilginin elde edilmesi ve benimsenmesi yönünde dinamik denge içersinde olmayı gerektirmektedir. Çünkü, sahip olunan sabit bilgilerin geçerliliği sürekli eskimektedir. Bu nedenle, öğrenmek ve bir üst bilgi seviyesinde dengeye gelmek değişim yönetiminde temel ilkedir.

Değerli okuyucularımız ışık hızıyla ilerlediğimiz günümüzde sizlerle değişim sürecinde sürekliliği paylaşmak istedim.

İşletmeler sürekli değişen şartlar içerisinde faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu süreç, faaliyetlerini devam ettirebilmek için işletmelerin sahip olması gereken bilgilerin geçerliliğini her geçen gün eskitmekte, yeni bilgiye sahip olmak pozisyonu korumak ve ilerletmek açısından önem kazanmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında geçerli ve rekabetçi bilgiye sahip olma sürecinin başarısı, işletmelerin yaşama süresinin uzunluğunu olumlu olarak etkilemektedir. Zaten amacın kısa süreli başarı olmadığı işletmelerde, faaliyet süresini sürekli kılmak temel hedeftir. Bilgi toplumu süreci, bilgiye sahip olabilme yeteneği bakımından insan faktörünü ön plana çıkarmış ve o da en önemli üretim faktörü olarak işletmelerde entelektüel bir sermaye vazifesi görmeye başlamıştır. İnsan faktörünün diğer bir önemli avantajı ise değişen iş dünyasında öğrenmek ve değişebilme yeteneğine sahip olmasıdır. Öğrenmenin özü, kendi kendini değiştirerek değişimle baş edebilme yeteneğidir.

Her şeyden önce değişimi yönetebilmek bir süreç faaliyetidir. Bir kerelik yeniden yapılanma değil, sürekli yeni bilginin elde edilmesi ve benimsenmesi yönünde dinamik denge içersinde olmayı gerektirmektedir. Çünkü, sahip olunan sabit bilgilerin geçerliliği sürekli eskimektedir. Bu nedenle, öğrenmek ve bir üst bilgi seviyesinde dengeye gelmek değişim yönetiminde temel ilkedir. Dolayısıyla işletmelerin, içinde yer aldığı dünya ile uyumunu korumak için, gerektiği zaman, pazarlama stratejilerini, ürün çeşidini, üretimini nerede ve nasıl yapacağını bilmesi ve kendi örgütsel biçimini değiştirebilmesi gerekir . Kendini rekabet yarışında önde kılmak isteyen ve sürekli var olma vizyonunu kurumsal bir mutluluk olarak görmek isteyen işletmelerin kendilerine "Acaba işimizi ne kadar iyi yapıyoruz?" veya "Rekabet edebilmemiz için ne kadar çok çalışmamız gerekir?" sorularını değil, "Yarın işimizi bugün yaptığımızdan daha iyi nasıl yapabiliriz?" diye sormaları gerekmektedir. Eğer bu soru, bir yaşam şekli, bir düşünce ve hareket tarzı haline getirilirse uzun ömürlü ve başarılı olmanın yolu açılmış demektir.

Sürekli iyileştirme faaliyeti organizasyonun sürekli öğrenmesini sağlamaktadır. Bu sayede öğrenme faaliyeti organizasyonu daha dinamik hale getirmekte ve değişen iç ve dış şartlara da uyumunu kolaylaştırmaktadır. Günümüzde elde edilen bilgilerin geçerliliklerini belirli bir süre koruyabilmeleri bireyin ve organizasyonun sürekli öğrenmesini gerektirmektedir. Böylece organizasyon değişen şartları yönetebilecek ve uzun süreli yaşayabilecektir.

Tüm faaliyetlerin kısa ve uzun dönemli temel amacının müşteriye dönük olma ve müşteriye tam tatmin sağlama olduğu sürekli göz önünde bulundurulması gereken bir husustur. Bu anlayışa bağlı olarak süreçlerin müşterinin bakış açısına bağlı kalarak iyileştirilmesi gerekmektedir. Beklentileri karşılanmayan bir müşteri marka değiştirecek ve işletme gelecekte tahmin edemeyeceği iş kayıplarına maruz kalacaktır. Müşteri tatminini sağlamak için ise üç temel şart gerekmektedir. Bunlar; "müşteriye istediği kalitede mal ve hizmeti, daha ucuza ve daha kısa sürede ulaştırmaktır. Müşterinin bugünkü ve gelecekteki ihtiyaçlarını bilen, tahmin eden ve bu ihtiyaçları yerine getirmek için ürün geliştirme, çeşitlendirme vb. yönetim stratejilerini çok hızlı ve rakiplerden önce uygulamaya koyan firmaların rekabet güçleri ve süreklilik yetenekleri daha yüksek olmaktadır.

Günümüzde pek çok şirket kurumsal vizyonlarını belirleyip o yönde hareket etme eğilimine girmişlerdir. Ama dikkatle baktığımızda, çoğu vizyonun tek bir kişinin (veya grubun) bir organizasyona dayattığı kendi vizyonu olduğu görülür. Kurumsal bir vizyonun paylaşılması demek vizyonun ifade ettiği değerlerin; amaçlara, stratejilere, taktiklere, süreçlere, kültürel uygulamalara, yönetim yaklaşımlarına, oluşturulacak planlara, ücret sistemlerine, muhasebe sistemlerine, iş tasarımına vb. süreçlere aktarılması demektir. Yani bu değerlerin organizasyonun bütününe yansıması ve bütünü tarafından kabul görmesi gerekmektedir.

Tüm kurumu kapsayan ve paylaşılan bir vizyon o kurumun gelecekte de var olacağının göstergesidir. Uzun yıllardır mevcudiyetlerini sürdüren kurumların ortak noktalarından biri de kendilerine has paylaşılan vizyonlara sahip olmalarıdır.

Sonuç olarak; Dünyadaki küreselleşme eğiliminin artmasıyla hızlı bir değişim trendine giren iş dünyası, bu değişime ayak uydurabilen kurumları kalıcı yapmaktadır. Başarılı ve kalıcı şirketlerin ortak özelliği, hem işletme içerisinde gelişimi teşvik etmeleri hem de kendilerine has bir öz değerler sistemine sahip olmalarıdır. Bunu yaparken de zamandan bağımsız bu öz değerlerini ve kalıcı amaçlarını mevcut uygulama ve iş stratejilerinden ayrı tutarlar. Temel felsefeleri sahip oldukları maddi ve manevi değerlerin kendilerine yüklediği öz değerlerini korumaları ve bununla birlikte gelişmeyi teşvik etmeleridir. Bu şirketlerin varlık nedeni, sadece müşterilerine mal veya hizmet sunmak değil, aynı zamanda kendi varlığını koruyup geliştirebilmek için sosyal bir topluluk olabilmektir.

Yeterli bir müşteri potansiyeline sahip olamayan bir işletme varlığını uzun süre devam ettiremez. Uzun süre yaşamak isteyen işletmeler önce müşterilerinin firmaya bağımlılıklarını koruyucu politikaları organize etmeli, bununla birlikte yeni müşteri bağlılıklarını da yaratabilmelidir. İşletmeler için bu sürecin başarısı; onların, çevresel değişim sürecinin önünde olmalarına, canlı bir organizma gibi öğrenebilmelerine, her alanda sürekli iyileştirmeyi şirket felsefesi yapmalarına, sosyal bir topluluk olabilmelerine ve geleceğe ait bir paylaşılan vizyona sahip olmalarına bağlıdır.

Saygılarımla,

Füruz KARIK
Başak Kiremit & Tuğla A.Ş
Genel Müdürü

Bayilerimizden Görüş ve Düşünceler

LABRANDA İNŞAAT San. ve Tic. Ltd. Şti.

Dursun DEMİRCİ

BAŞAK KİREMİT&TUĞLA A.Ş. sahip olduğu kalite anlayışı, yüksek standartlar ve ileri teknolojisiyle sektördeki farkını ortaya koymaktadır. Geniş ürün yelpazesinin yanında üretim ve hizmette sahip olduğu yüksek standartlarla iç pazardaki haklı yerini koruyan Başak Kiremit ailesinin bir ferdi olmaktan ve müşterilerimize bu konuda en iyi hizmeti sunmaktan haklı olarak gurur duyuyoruz.
Hep birlikte aynı çatı altında nice yıllar, en güzel başarılara birlikte adım atmayı ümit eder, başarılarınızın devamını dileriz.

Saygılarımla

BAŞYİĞİT İNŞAAT Taahhüt ve Tic. Ltd. Şti.

Yılmaz BAŞYİĞİT

Firmamız 1994'te kurulmuş olup, İstanbul Bahçelievler'de faaliyetlerini sürdürmektedir. Faaliyet alanımız kaba inşaat malzemeleri satışı ve inşaat müteahhitliği olarak devam etmektedir.
Son on yıldır ticaretin her alanında hızlı bir değişim yaşanmaktadır. Bu değişimleri sıralayacak olursak, hizmet beklentisi, kalite beklentisi, pazarlama faaliyetleri olarak başlıca sıralayabiliriz. Üretici firmaların söz konusu olumlu değişimlerin ve önderliğini yapma adına personelinin, bayisinin ve tüketicisinin bir adım önünde hareket etmesi gerekmektedir. Bu noktadan baktığımızda Başak Kiremit 'in üzerine düşen görevini yaptığına inanmaktayız.

Saygılarımla

ÖZÇAM KERESTE İNŞ. MALZEMELERİ

Zeki KARAOSMANOĞLU

1985 yılından ticarete kerestecilikle başladık. Daha sonra ürün satışımıza kiremit, tuğla, onduline ve yalıtım malzemelerini de ekledik. Bu gelişmeleri yaşarken birçok proje için mal teminine başladık ve Başak ailesiyle bu vesileyle tanıştık. Ziyaretimize gelen bölgedeki arkadaşlarla çabuk iletişim kurduk ve önerilerimize çok seri ve pozitif tepkiler verdiler. Bizlere pozitif enerjilerini aktardılar. Biz de firma olarak büyük mutluluk duyduk. Bu gelişmeler ışığında Başak ailesine güvenimiz arttı ve firmamız adına müşterilerimize verdiğimiz sözlerde Başak ailesini her zaman yanımızda bulabileceğimiz kanısına vardık. Çünkü ticarette en önemli şeyin verilen sözlerin zamanında yerine getirilmesine inanan bir firmayız. Nisan ayındaki Macaristan gezisinde Füruz Bey ile, daha sonra da fabrikayı ziyaretimde Ali Rıza Karık Bey ile (Bey demek uzak bir kelime Ali Rıza Amcamla) tanışmamdan sonra bu dostça pozitif yaklaşımı onlarda da gördüm ve çok mutlu oldum. Ne kadar doğru bir adreste olduğuma o zaman bir daha inandım. Çünkü karşımda iki gerçek tüccar duruyordu. Devamlı kendini geliştiren ve devamlı yeni ürünler için uğraşan bir firma ile çalışmak her zaman avantajdır. Neden derseniz iç piyasada olmayan ama yurt dışında yaygın olarak kullanılan bir kiremit çeşidi üzerinde çalıştıklarını biliyorum. Bu ürün piyasaya çıktığında biz bayilere büyük avantajlar sağlayacaktır. İç piyasada bu renklerde kiremit olmadığı için talep görecek ve satışlarımızı olumlu etkileyecektir. Başak ailesinin daha bir çok yenilikleri için çalıştığına inancım tamdır. Başak ailesinden aldığımız pozitif enerji ve kaliteyi biz de aynen müşterilerimize yansıtmaktayız. Çalışma azmimizi bu pozitif enerji kamçılamaktadır. Başak Kiremit markalar arasında yerini almıştır. Başak ailesinin 2005 yılında başarılarının devamını dilerken yeni yılın bu kocaman ve büyük aileye, ülkemize ve tüm insanlığa sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini dilerim.

Saygılarımla

KIRÇILLAR İNŞAAT

Mutlu KIRÇIL

1992 yılından bu yana Eskişehir ve ilçelerinde yapı malzemeleri sektöründe genç kadrosuyla faaliyet gösteren şirketimiz kalite, ciddiyet ve memnuniyete önem vererek Başak Kiremit ile 1999 yılından bu yana çalışmaktadır. İnşaat sektöründe marka olmuş bir firmanın bayiliğini üstlenmek bizlere gurur, başarı ve aynı zamanda güç veriyor. Her geçen gün büyümek ve yeni atılımların peşinde olmak başarımızı daha da artırıyor. Müşterilerimizin memnuniyetini ön planda tuttuğumuz için Başak ailesiyle birlikteyiz. Önümüzdeki yıllarda da birlikte olup daima başarıya koşmak en büyük temennimiz olacaktır.

Saygılarımla

HİSARCIKLIOĞLU İNŞ. MLZ. SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ.

A. Levent HİSARCIKLIOĞLU

Biz Başak Kiremit ailesiyle beş yıl önce tanıştık. Bu ailenin bir ferdi olmaktan gayet mutluyuz. Çünkü, Başak Kiremit ve Tuğla A.Ş. 'nin; yönetimiyle, ürün gamıyla, halkla ilişkileriyle, mali yapısıyla ve dinamik bayileriyle sektörümüzde önemli bir yeri olduğuna inanıyoruz.
Günümüzde işletmelerin başarılı olabilmesi için toplam kalite yönetimini benimsemesini gerekmektedir. Bu anlamda, Başak Çatı ve Cephe Sistemleri adı altından yürütülen uygulamalar bizim olduğu kadar müşterimizin de takdirini kazanmaktadır. Ayrıca, ürün yelpazesinin genişlemesi yurtiçinde ve yurdışında Başak Kiremit markasının yerleşmesine yardımcı olmaktadır. Bu markanın yükselen bir değer olması için eskisinden daha hızlı tanıtma faaliyetlerinde bulunmasını diliyoruz. Kayseri'den tüm Başak ailesini saygı ve sevgilerimizle selamlar, her yönden kazançlı bir yıl olmasını dileriz.

Saygılarımla

2004 Yılı İhracatlarımız ve Yatırımlarımız...

Bir firmanın müşterisine olan saygısı,
yaptığı yatırımlarla müşterisine geri dönüş sağlamalıdır.

YATIRIMLARIMIZ

Bizler Başak Kiremit olarak bu yıl; Hammadde Ünitemize, İdari Personel İnşaatımıza, Fırın Brülörlerimize, Dinlenme ve Ön Isıtma Bölümlerimize yaptığımız yatırımlarla gerek ürünlerimizle gerekse hizmetimizle daha iyiyi sunmayı hedefledik.

İdari Bina İnşaatı; Şirket yatırımlarının ve ihracat kapasitesinin her geçen gün artması sonucu personel istihdam ihtiyacı doğmuştur. Varolan personelimizin ve aramıza yeni katılan arkadaşlarımızın daha rahat çalışacakları, daha iyi fiziksel koşullardan yararlanmasını sağlamak üzere toplam 880 m^2 lik yeni bir idari ofis yapılmıştır. Son derece çağdaş ve modern çizgilerle gerçekleştirilen yeni binanın 220 m^2'lik kısmı ise personel ve işçi yemekhanesi olarak düzenlenmiştir.

Ön Isıtma ; Mevcut Ön Isıtma Bölümüne 1084 m^2 daha ilave edilerek büyütülmüş, fırına girecek vagonların bekleme şartları dış etkenlerden arındırılıp ürün kalitesini arttırmak amacı ile otomatik kapılarla yenilenmiştir.

Kiremit Dinlenme Bölümü; Mevcut dinlenme bölümüne 840 m^2'lik tavan ve duvar izolasyonu yapılarak üretim kapasitesini arttırma yönünde adım atılmıştır.

Hammadde Hazırlama; Mevcut Hammadde Hazırlama Ünitesinin çatısı kapatılmış, Beşiker, Çiftmilli Karıştırıcı, Taşıyıcı Bandlar ilave edilerek hammadde kalitesi arttırılmış ve uygun koşullarda hammadde stoklama imkanı sağlanmıştır. Ayrıca yeni üniversal çekiçli kırıcı yatırımı da yapılarak kuru toprak hazırlama kapasitesi arttırılmıştır.

Fırın Brülör İlavesi; Tünel Fırın kapasitesinin artması ve ürün kalitesi için **7 adet jet Brülör**, 14 adet normal Brülör ilavesi yapılmıştır. Böylece fırın kapasitesi ve ürün kalitesini arttırmak, müşteri memnuniyeti ve talebi karşılamak istenmiştir.

İHRACATLARIMIZ

2004 yılı bizim için Uluslararası Platformda güzel bir yıl olmuştur, İç pazarda olduğu gibi dış pazarda da pazar payımızı arttırmış Dubai, Ürdün, Irak, Lübnan, Ukrayna, Kıbrıs, Gürcistan, Azerbaycan olmak üzere toplam satışımızın % 25'i ihracata yönlendirilmiştir.

2005 yılında da, varolan müşterilerimizin ihracat oranlarını artırma yönünde anlaşmalar imzalanırken, aynı zamanda yeni bağlantılar kurularak dış pazarda bir çok ülke ile de temaslarımız sürmeye devam edecektir.

Saygılarımla

M. Melih GÖRK
Başak Kiremit & Tuğla A.Ş
İşletme Müdürü

Kısa Dönemli Kâr Maksimizasyonundan Uzun Dönemli Pazar Maksimizasyonuna Geçiş...

Bir çok kişinin aklına işletme başarısı deyince belirli bir kâr hedefi ve her birimi kâr merkezine dönüştürülmüş birimlerin başarısı gelmektedir... Oysa...

Bu sayımızda, her yeni olgunun değişim sürecinde yaşanan çelişkileri ve şirket içersinde fikir ayrılıklarına düşülen konulardan bir tanesini sizlerle paylaşmak ve yaptığımız araştırmalar ışığında düşüncelerinize bir parça yön vermek istedim.

"Bu aralar herkes Dünya ekonomisi"den den söz etmektedir. Dünya ekonomisinin yeni bir gerçeklik olduğu ise kesindir. Fakat bunu tam olarak benimseyen ve uygulayan Türkiye'de kaç şirket vardır ki, işte bu konuda biraz karamsarlığa düşmemek elde değil.

Yapılan araştırmaların önemli bir bölümü, şirketlerde meydana gelen başarısızlıkların nedenlerinin amaç saptamasındaki hatalardan kaynaklandığını göstermektedir. Genellikle de amaç kârlılık olarak ele alınmaktadır. Bir çok kişinin aklına işletme başarısı deyince belirli bir kâr hedefi ve her birimi kâr merkezine dönüştürülmüş birimlerin başarısı gelmektedir. Oysa kâr arayışı, yönetim kararlarının nedeni değil, bu kararların geçerlilik testidir. Bir işletmenin ne olmasını istiyorsak, onun amacıyla işe başlamak zorundayız. Bu amaç da, işletmenin kendi dışında toplumda aranmak zorundadır. Çünkü işletme toplumun bir organıdır. Bu yönüyle işletmenin amacı konusunda geçerli tek bir tanım vardır: "Müşteri Yaratmak" böyle olmakla birlikte, kârlılık ölçütünün adını nereden aldığını görmek zor değildir. Kârlılık ölçütü, özel bir girişimin müşterilerine verdiği hizmette başarılı mı yoksa başarısız mı olduğunu anlayabilmek için son derece önemli bir kriterdir. Bu ölçüt, bilgi sağlamanın dışında, başarılı özel girişimcilerin çalışmalarını sürdürebilmeleri için kaynaklar oluştururken, başarısız işletmelerin kaynaklarını da gitgide azaltmaktadır. Bununla birlikte, pazarda kâr merkezi olan bir çok birimin, kısa vadeli kâr peşinde koşarken, nasıl yuvarlandıkları, zor kazanılmış pazar paylarını nasıl kaybettikleri, bugünkü "düşmanca rekabet" ortamında, sıkça görülmektedir.

Bugün için Dünya Ekonomisinde geleneksel "üretim faktörleri"n den hiçbiri (toprak, emek, sermaye) rekabet gücü ve rekabet avantajı için artık belirleyici olmazken, yatırım; giderek artan bir oranda, dünya ekonomisinin, itici gücü olarak ticaretin yerini almaktadır. Eskiden yatırım ticareti izlerdi, şimdi ise ticaret yatırımı izlemektedir Bu oluşumda teknoloji etkendir. Eski düzende maliyet tasarrufları için gelişmekte olan ülkelere yönelen dolaysız yatırımlar göreli önemini yitirmiştir. Nedeni, mikro-elektronik devrimi ile, işgücü maliyetinin mamul mallardaki payının azalmasıdır. Buna karşılık, mal pazarları ile firmaların ilişkileri önem kazanmıştır. Dolaysız yatırımlar "pazara dönük" biçimde yoğunlaşmıştır. "Esnek üretim", "müşteriye yönelik üretim" gibi yeni türdeki üretim süreçleri, müşteriler ile girdi arz eden firmalara yakın olmayı gerektirmektedir. Pazara yakınlık ve pazar duygusu belirleyici olmaktadır ve bu pazar içinde bir taban, pazar içinde varlık, pazar itibarı oluşturmayı ve müşteri yaratmayı, bir başka deyişle, üretime yatırım yapmayı gerektirmektedir.

Ekonomik rasyonellik dünya ekonomisinde farklıdır ve bu farklılıktan dolayı ekonomik kararlar için söz konusu olan zaman dilimleri çok kısadır. (Sözgelimi, para ve ticaretiyle ilgili kararlar için) dünya ekonomisinin zaman dilimleri uzundur. Hatırlarsanız Başkan Reagen 1980'li yılların başında Amerikan Dolar'ının değerini yükselttiği zaman, Amerikalı ihracatçılar, Amerikan malları satın alan yabancılar için fiyatları yükseltmek yoluna giderek kâr marjlarını Dolar olarak koruma kararı aldılar. "Kâr maksimizasyonu"nu aylarla ifade edilen bir süreye göre tanımladılar. Bu yanlış bir karardı. Amerikalılar çok geçmeden ülke dışındaki satışlarını kaybetmeye başladılar; iki yıl içinde de kârlılıktan tamamen uzaklaşmışlardı. Amerikalılar'ın bu hatasından ders alan Japonlar, bundan dört yıl sonra, kâr marjlarını kaybetmek pahasına da olsa, Amerika'daki pazarlarını korumaya karar verdiler. Bu karar, kârlarını fiilen maksimize etmelerini sağlamış ve iki yılın sonunda fiilen para kazanır duruma gelmişlerdir.

Dünya pazarındaki "satışlar" satış değildir; uzun vadeli yatırımların sonunda gelen kazançlardır.Yani önemli olan, bir firmanın pazarı her geçen gün ne kadar genişliyorsa, marka müşteri bağımlılığı artıyorsa işte o zaman kazanç başlamış demektir bunun da Dünya Ekonomisi'nde gerçekliliği "Kar Maksimizasyonu " amacının yerini "Pazar Maksimizasyonu" amacının almış olmasıdır.

Vuslat ÇATIRLAR
Başak Kiremit & Tuğla A.Ş
KYS İç Denetçi & PR Uzmanı

2004 Yılı Bayi Toplantımızda
Macaristan - Budapeşte'de Buluştuk.

01/04.04.2004 tarihleri arasında Macaristan - Budapeşte CORINTHIA AQVINCVM HOTEL' de gerçekleşen Bayi Toplantımızda bir yılın değerlendirilmesi, yıl içindeki belirlenen hedefler, 2004 yılında piyasaya sürülen yeni ürünlerimizin lansmanı ile ilgili toplantımızın ardından tarafımıza tahsis edilen teknede yemekli Tuna Nehri gezimize başladık.

Çigan müziği eşliğinde yenen yemeklerden sonra mükemmel bir havanın da etkisi ile kendimizi doğanın ve Macaristan'ın güzelliğini seyretmeye bıraktık. Yapılan şakalar espiriler tam bir aile olduğumuzu Türkiye'nin dört bir tarafından gelen bayilerimizin birbirine kaynaşarak yılların dostluğunun da bir göstergesi idi.

Neşe içerisinde geçen tekne turumuzun ardından Kahramanlar meydanı, Andrası Caddesi, Opera Binası, St.Stefan Katedrali, Parlemento Binası, Zincirli Köprü, Matias Kilisesi, Gellert Tepesi, Piskopoz Gelertin Anıtı, Özgürlük Köprüsü, Vacı Utca Caddesi derken akşamı için hazırladığımız süprizimizde ise Budapeşte'nin yarım saat dışındaki kara ormanlar içindeki mahzende unutulmaz bir Macar gecesi yaşadık. Gerek eski bir şarap mahzeni olması, gerekse konumu bu mekanı son derece özel bir yer haline getirmiş. Dehlizlere kurulmuş masalara önce soğuk bir şeyler, sonra çeşitli et yemekleri ve pipetlerle içilen şarapların eşliğinde Macar Ata sanatı olan at yetiştiriciliğinden esinlenerek geliştirilen kamçı showunun arkasından son derece hoş dans gösterilerinin sunulduğu mekanda Gala yemeğimizi gerçekleştirdik.

Ertesi sabahki gezimizde Macaristan sınırındaki şirin Visegrad kasabasına gittik. Buradaki en büyük sürprizimiz,Tuna kıyısına yerleştirilmiş ve adeta orta çağdan kalma Renaissance Restoran, yemeğimiz av eti ağırlıklı. Buranın ayrı bir özelliği kral ve kraliçelere layık yemekler olduğundan olsa gerek taçsız yemek yemek yasaktı " Krallar gibi bir yemek yedikten sonra "sıcak şarabı ve küçük dükkanları ile ünlü, Sentendre Kasabası, Budapeşte' dekilerin nerede ise yarı fiyatına alışveriş yapma imkanı bulduk

Hediyelik eşyalar, çeşitli el işleri, resim ve daha pek çok ürün için mükemmel bir yer. İsteyen misafirlerimiz de çok şık kafeler de oturup sıcak şarap veya kahvenin tadını çıkartılar.

Daha bir çok süprizlerle geçen gezimizde doyasıya eğlenip yorgunluklar atıldı. Bayilerimizden aldığımız yorumlar ise bizlerin tüm yorgunluğunu almaya değerdi.

Bu güzel sözlerin yanında 2005 yılını iple çekiyoruz diyerek kucaklaşarak ayrıldık. Biz biliyoruz ki biz bir aileyiz ve aile fertleri her gün görüşemeseler bile kalben her zaman birbirlerinin yanlarındalardır.

2005 Yılında Başak Ailesi Küba'da Buluşuyor.

Küba kendi başına bir dünya. Koloni döneminden kalma ihtişamlı binaları, kendilerine has müzikleri, dansları ve 1950'li yılların Amerikan arabaları ile tam bir nostalji şehri...

Kiremit Dünyası ve TUKDER
(Tuğla ve Kiremit Sanayicileri Derneği)

İlk insanların ateşi bulması, ardından toprağın sertleştiği ve piştiğini fark etmesi ilk tuğla yapım şekillerini oluşturmuş, önceleri küçük formlar şeklindeki üretimler daha sonra tabak-çanak'a dönüşmüş ardından kütleyi büyüterek ilk tuğla üretimlerine başlanmıştır. Özellikle Nil Nehri kıyısı, sonrasındaki Mezopotamya üretimleri tuğla üretiminde ilk'leri meydana getirmiş ve günümüze kadar gelişerek gelmiştir.

Tuğla yapıların yapılması çatı boşluğunu meydana getirmiş ve bu süreç Korintler'e kadar sürmüştür. Korintler'in konkav kiremidi bulmasından sonra pişmiş kırmızı kil artık çatılarda da kullanılmaya başlamıştır. Kiremidi daha sonra Yunanlılar geliştirmiş, ardından Romalılar daha ileri aşamalara taşımışlardır. Romalılar özellikle kiremit konusunda ilk standardın oluşturulmasını sağlamışlardır.

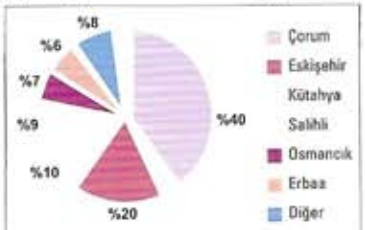
Kiremit Sanayi , hammaddesi kil olan ve üretimlerinin tamamını inşaat sektörü için üreten bir oluşumdur. Türkiye'de Kiremit Sanayi üretim yapısı itibariyle ülkenin dört bir tarafına dağılmış , çok sayıda üreticisi olan bir konumdadır. Üretim, hammadde alanlarına da bağlı olarak belli bölgelerde yoğunlaşmış, 70 civarında fabrikada yapılmaktadır. Bu fabrikaların tamamı ülke ihtiyacını karşılamakta olup sınırlı üretim ihraç edilebilmektedir. Fabrikaların üretim kapasitesine göre Türkiye'deki dağılımını tablo 1'de görebiliriz.

Üretim temel olarak Kiremit ana başlığı altında toplanmakta olup türev ürün çeşitleri 30-40 adedi bulmaktadır. Şekil çeşitleri her geçen gün artmaktadır. Kiremit ürünlerinden piyasada yaygın olarak satılanlardan sayabileceklerimiz : Marsilya, Akdeniz, Mahya Kiremitler, Alaturka Kiremitler, Valensiya, Toskana sadece şimdilik sayabileceklerimizdir. Kiremit üretimleri uzun yıllar iki standart ile yapılmakta idi. Bunlar TS 562 ve TS 3457 nolu standartlardı. Ancak AB ne entegrasyon sürecinde tüm standartlarda olduğu gibi kiremit standartları da Avrupa Normları' na (EN) dönüştü. Yeni Kiremit standardı TS EN 1304 olarak kiremit sanayicisinin hizmetine sunulmuştur.

Kiremit üretimlerinde son dönemlerdeki yöneliş , yine inşaat dünyasındaki son gelişmeler ve Avrupa birliği standartlarına (EN) geçiş ışığında su emme oranları düşük , yalıtım malzemesi gerektirmeyen, dekoratif amaçlı kullanılan kiremitlere yönelmiştir. Çatılarda detaylar komple çözüme doğru yönelmiş ve kiremit sanayicileri de bu yöndeki çalışmalarına hız vermişlerdir.

Gelecek günler Kiremit dünyası için çok daha aydınlık olacaktır. Kiremit son derece doğal yapı malzemeleridir, bünyelerinde hiçbir yabancı malzeme barındırmazlar, kanserojen madde içermezler, insan doğası ile uyumludurlar. Yeryüzünde bu özelliklere sahip yapı malzemesi çok azdır. Değil Türkiye, Dünyada'ki trend daha doğal malzemelere doğru bir yöneliş içinde olduğu için gelecek günler pişmiş kırmızı kil malzeme üreten sanayicilerin olacaktır.

Eskişehir Türkiye'nin ilk / önemli kil sanayi merkezlerindendir. Bu bölgede Türkiye'ye nam salmış firmalar çıkmış, üretim ve kaliteleri ile daima öncü olmuşlardır. Bu firmaların en önemlilerinden birisi de Başak Kiremit Fabrikasıdır. Köklü bir firma olması attığı adımların daima ileriye dönük olmasına neden olmuştur. Özellikle son yıllarda yaptığı yatırımlar ve ataklar firmanın geleceğini sağlamlaştırmakta, ilerici yapısını göstermektedir. Ürün yelpazesinin



Tablo 1 : Kiremit Üretiminin bölgelere göre dağılımı

gelişmesi, doğru yatırımlar, akıllı stratejiler firmanın hedeflerini daima ileriye taşıyacağının birer göstergesidir.

TUKDER (Tuğla ve Kiremit Sanayicileri Derneği) 1997 yılında kurulmuş bir sivil toplum kuruluşudur. Amacı; üyeler arasında dayanışmayı sağlayarak, ortak çıkarlarını ülke faydasına kullanmaktır. Ayrıca yurdun dört bir tarafına dağılmış Tuğla-Kiremit sanayicilerini bir araya getirmek,sorunlarına çare bulmak, devlet nezdinde temsil etmek, kanun-yönetmelik-standart v.s. hazırlık aşamalarında teknik destek oluşturmak, eğitimler vermek, malzemelerin ve sektörün tanıtımını yapmak olarak sayabiliriz. Bu çerçevede Ankara'da kurulu derneğimiz çalışmalarını her geçen gün arttırmakta, sektörün gelişimine katkı sağlamaya çalışmaktadır. Özellikle AB giriş sürecinde TUKDER'in işlevinin ön planda olacağı çok açıktır.

TUKDER'in bir üyesi olması nedeniyle BAŞAK Kiremit firmasını kutluyor başarılarının devamını diliyorum.

Kadir BAŞOĞLU
TUKDER
Yönetim Kurulu Başkanı

2004 Yılında da Ürün Yelpazemizi Genişletmeye Devam Ettik...

Mahya Sonlandırma: Her türlü kiremite uyumlu halde kullanılabilecek şekilde dizayn edilmiş bir üründür. Görünüş şıklığı, kullanım ve işçilik kolaylığı sayesinde piyasaya yeni girmesine rağmen talep gören bir üründür. Sonlandırma, üç yol, dört yol, adaptör gibi aksesuarları ile de tamamlanmıştır. Kiremit cinsi ne olursa olsun uyumlu kullanılabilen işlevsel bir üründür.

Porto Kiremit : Isoporto kiremitten esinlenerek geliştirilmiştir. Görüntü olarak daha düze yakın olup, su tahliye kapasitesi yüksek bir üründür. Özellikle güney bölgelerinde oldukça revaç görmekte olup villa, site projeleri gibi uygulamalarda çatıda mükemmel bir görüntü sağladığından çok talep edilmektedir.

Renkli Kiremit : Butik tarzda sipariş doğrultusunda üretilmeye başlanmıştır. Her türlü renkte üretilebilmektedir. Renklendirme işlemi kiremit kurutmadan çıktıktan sonra uygulandığından renk, boya atması söz konusu değildir. Çatıda kiremit ile aynı ömürde sorunsuz kullanılmaktadır.

Akdeniz Lüks: Akdeniz modeli kiremitten detay değişiklikleri ile geliştirilmiş bir modeldir. Akdeniz modeline göre görüntü ve işlevsel olarak daha üstün bir üründür. Özellikle Akdeniz modelinin talep gördüğü bölgelerde, süratle yeni lüks modele talep kayması yaşanmaktadır. Şık ve estetik bir kiremit modelidir.

TİCARİ MAMÜLLER

Nefes Alan Soft Su Yalıtım Örtüsü : Yüksek yoğunluklu polietilenden (HDPE) mamul dokunmamış elyaf malzemedir. Çatılarda su ve hava geçirmezlik sağlar.

Bitümlü Kiremit Altı Su Yalıtım Levhaları: Isoporto, Marsilya ve Alaturka tipi kiremitlerle uyumludur. Yapı olarak olukludur ve oluk boşluklarından hava sirkülasyonu sağlayarak çatının havalanmasını sağlar.

Başak Jütlü Kiremit Altı Örtüsü: Başak kiremitlerin altına döşeyebileceğiniz, 53 gr/m jüt kaplı, 1 x 20 mt ölçülerinde bitümlü kiremit altı örtüsüdür.

Mahya Havalandırma Bandı : Çatı içinde oluşan buharı mahyalardan dışarı atarak çatının nefes almasını sağlayan, kuru mahya sisteminin vazgeçilmez bir parçasıdır. Kenarları bitümlü ve kiremidin şeklini rahatça alabilecek şekilde tasarlanmış özel banttır.

Baca ve Duvar Dibi Yalıtım Bandı: Baca dipleri, parapet, duvar detaylarının izolasyonunda kullanılan uygulandığı yüzeyin ve kiremidin şeklini alabilen kendisinden yapışkanlı özel banttır. Bu bölgelerdeki su sızdırmazlık probleminin kesin çözümüdür.

PVC Mail Dere Oluğu : Kırma çatılarda mail derelerin su yalıtımında çinko ve benzeri malzemelerin yerine kullanılan oluklu yapısıyla yağmur suyunu tahliye eden pratik ve estetik malzemedir.

PVC Saçak Taşıyıcı: Saçak bölgelerinde su yalıtımıyla birleşerek olası su sızıntılarını ve yağmur suyunun sorunsuzca oluk sistemine taşınmasını sağlayan malzemedir.

Saçak Havalandırma Tarağı : Çatılarda saçak kısmından kuş v.s. girmesini engelleyerek çatının saçak bölgesinden havalanmasını sağlar.

Roofmate PS ve Floormate 200 : Roofmate PS kırma çatılarda mertek üzerine çatı tahtasına gerek kalmadan uygulanır. Floomate 200 kırma çatılarda çatı kaplama tahtası döşendikten sonra şaşırtmalı olarak uygulanır. Yüksek değerlerde su ve ısı geçirmezlik özelliğindedir.

İzo Başak Kanallı Yalıtım Levhası : Yüzeyine Başak kaplama tuğlası ölçülerine uygun kanallar açılmıştır. Montaj sırasında derz artısı, çıta gibi ilave malzemeler gerektirmez.

İzolasyon (Strafor) Dübeli: Uygulamada tüm XPS ve EPS tarzı ısı yalıtım levhalarında m'de 6 adet kullanılır.

Başak Yapıştırıcı ve Derz Dolgu malzemeleri : Polimer katkılı, yüksek elastikiyet kazandırılmış, çimento esaslı hazır malzemelerdir.

Alaturka Saçak Bağlantı Kancası : Alaturka kiremit uygulamalarında saçak kısmında ilk sıra kiremitlere uygulanır.

Alaturka Ara Bağlantı Kancası : 5 cm ve 7 cm ölçülerinde kiremit renginde, alaturka kiremitlerin birbirlerine bağlanmasını sağlar.

Aşık Taşıma Profili: Kuru sistem mahya uygulamalarında, mahya aşığını taşıyıcı eleman olarak kullanılır.

Mahya Tespit Kancası: Mahyaların aşık üzerine montajında kullanılır, en büyük özelliği mahyaların birbirine yapıştırılması için çimento-harç benzeri malzeme gerektirmez.

Kiremit Tespit Kancaları: Akdeniz, Akdeniz lüks, Isoporto, Porto ve Marsilya tipi kiremitlerin çatı üzerinde sabitlenmesi için kullanılan galvanizli malzemedir.

Çatı Çıkış Kapağı: Çatı arasının yaşam alanı olarak kullanıldığı yerlerde kullanılabilecek izolasyonlu hazır pencere sistemidir.

Fuar Ödüllerine Doymuyoruz...

Yapı sektörünün vazgeçilmez faaliyetlerinden olan Fuar Organizasyonları özellikle imalatçı firmalarının varolan ve/veya potansiyel müşterileri ile sıcak iletişim kurabildikleri kurumsal kimliklerini sergileyebildikleri ve ürün yelpazelerini sundukları bir alan oluyor.

Bizler Başak Kiremit & Tuğla A.Ş olarak Çatıcılar Derneğinin 01-04 .04.2004 tarihlerinde CNR Merkezi'nde organize ettiği Çatı ve Cephe Fuarına Müsiad'ın organize ettiği Yapı Sektörü Fuarına ve 25-28 Kasım 2004 tarihleri arasında Baucon Yapex Fuarı'na katıldık.

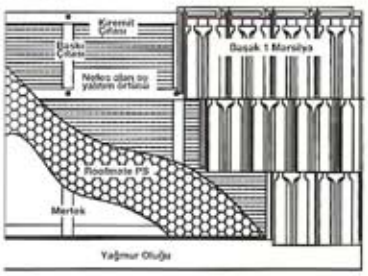
Her sene olduğu gibi bu senede fuara sadece fuar düzenlenen iller değil, Türkiye'nin her yerinden, Ortadoğu ve Doğu Akdeniz ülkelerinden yoğun katılım gerçekleşti.

Ayrıca Arkitera Mimarlık Merkezi, Doğa Yayın Grubu, Mimarlar Odaları, İnşaat Mühendisleri Odalarının düzenlediği uluslararası sempozyum, panel ve konferanslar da bu yıl fuara zenginlik kattı. Katılımcı firmalar arasında yarışmalar düzenlendi. Ödülleri törenlerle verildi. Başak Kiremit &Tuğla A.Ş olarak ödülle dönmek, bizlere ayrı bir gurur verirken Fuarda yeni işbirliğine girdiğimiz Alman Firması tarafında üretilen Butchal dış cephe sistemine ilgi büyük oldu. Malzeme oldukça beğeni toplarken esporto ve isoporto kiremitte oldukça ilgi çekti.

Kiremit Döşeme Teknikleri

Çatılarda değişik kaplama türleri, değişik şekillerde uygulanır. Kiremit çatı kaplamaları günümüzde gerek ısı yalıtımı, gerek su yalıtımı, gerekse suyun kaplama üzerinden uzaklaştırılmasında başarısı ile özellikle konstrüksiyonun ahşap olduğu çatılarda çok tercih edilmektedir.

Kullanım oranın bu kadar fazla olduğu kiremit; uygulamalarında yapılan yanlışlar nedeniyle, üründen en yüksek fayda elde edilememekte, sorunlar yaşanmaktadır.



Yapımda, merteklerin üzerinde kiremit altı tahtası olup olmayacağına proje esnasında karar verilir. Eğer mertek üzerinde kaplama tahtası olmayacaksa taşıma gücü daha yüksek olan extrüde köpük seçilmelidir.

Başak Kiremit A.Ş. tarafından üretimi yapılan tüm kiremit modelleri, kullanıcının çatı kaplamasından beklentileri düşünülüp; gerek montaj, gerekse sonraki yaşlarda en az sorun çıkarması istenerek tasarlanmıştır. Ürünlerimiz farklı ihtiyaçlara çözümler sunar. Örneğin Başak 1-Marsilya modeli için optimum verim; nispeten az yağış alan iklimlerde alınırken, Başak-Porto ve Başak Akdeniz modellerimiz oluklu yapısı sebebiyle daha çok yağış alan bölgelerde tavsiye edilir. Kiremit, yüzeye sabitlendiğinden çatı eğimi çok önemli değildir yalnız eğim değeri büyük ise tespit edilen kiremit miktarı artırılmalıdır.

Burada kiremitlerin çatı yüzeylere sabitlenmesi, "Başak Çatı Sistemleri" ürün grubundan seçilecek su yalıtım malzemesine göre iki farklı yolla yapılabilir:

- Su yalıtımı oluklu levhalar ile yapılacak ise kiremit yüzeyine galvanizli kiremit kancaları ile,
- Eğer su yalıtım örtüleri kullanılacak ise örtü üzerine çakılan çıtalara çivi ile sabitlenir.

Uygulamada görülen diğer sorun ise, kiremit modelleri için farklı döşeme sırası olması gerektiğinin gözardı edilmesidir. Örneğin montajda bazı modellerimiz sağdan sola dizilmeli, bazıları ise aşağıdan yukarı uygulanmalıdır. Döşeme tekniği olarak Başak Isoporto modelimiz, diğer modellerden farklı olarak fiziksel yapısı sebebiyle aşağıdan yukarı dizilmelidir. Ancak bu kiremitten

beklenen diğer özellikleri etkilemez.

Alaturka kiremitlerde ise, sırtı çatı yüzeyine dönük olarak döşenmiş malzemenin üzerine, diğerlerinin kapatılarak sıralanması ile montaj tamamlanır.

ISO 9001-2000 İç Denetimlerimiz

Kalite Yönetim Sistem Yaklaşımı, bir organizasyonun rekabet gücünü; ürünlerinin, hizmetlerinin, çalışanlarının, süreçlerinin ve çevresinin kalitesini sürekli iyileştirmek yoluyla maksimize etmeye çalışmaktadır.

Kalite geliştirmenin çok önem kazandığı güzümüzde **'Firma Kalitesi'**nin **'Ürün Kalitesi'**nden daha öncelikli,daha kapsamlı bir kavram olduğu açıkça gözükmektedir.Bir firmanın tesislerinde üretilen kimi ürünlerin kaliteli olması, ille de o firmanın da kaliteli olduğu anlamına gelmez. Ama bir firmanın kendisinin kaliteli olması, üretip sattığı ürünlerinde kaliteli olduğunu ima eder.

Kalite Yönetim Sistem Yaklaşımı bir organizasyonun rekabet gücünü; ürünlerinin, hizmetlerinin, çalışanlarının, süreçlerinin ve çevresinin kalitesini sürekli iyileştirmek yoluyla maksimize etmeye çalışmaktadır. 1940'lardan itibaren geliştirilen kalite yönetim sistemi Müşteri Odaklılık, Karar Alma, Problem Çözme, Uzun Vadeli Karlılık, Takım Çalışması, Sürekli Süreç İyileştirme, Eğitim ve Talim Kontrol Yolu ile Özgürlük, Amaç Birliği ve çalışanların katılımı ile yetki donatılmasının sağlanmasıdır.

Günümüzde, kaliteli bir firma olma şartının, firmada, Kalite Yönetim Sistemleri amacının yerleştirilmiş olmasından geçtiğini söylemek doğru bir tespit olacaktır.

Öte yandan, Süreçleri sürekli iyileştirmek amacı ile 6 ayda bir iç denetim, 6 ayda bir dış dene-tim (Belgelendirme kuruluşu tarafından) yapılması ile yılda toplam 4 kez yapılan tetkikler sonucu her geçen gün sistemin daha sağlıklı yürümesi için kaçınılmaz bir gereklilik taşımaktadır. Başak Kiremit & Tuğla A.Ş olarak ISO 9001:2000 belgemizi aldığımızın birinci yılında tüm çalışanların kendi süreçlerinde titiz çalışması ile BSI REGISTERED Firması yetkilileri tarafından yapılan dış

tetkiklerimizde tebrik edilerek çalışmalarımızın başarılı olduğunu yazılı ve sözlü olarak almak bizleri daha da verimli çalışmak için motive etmiştir.

Dünyanın 8. Harikası'nın Yapımı ile Türkiye'nin Gururuyuz...

Orta Doğu'nun en güzel şehirlerinden Dubai'de yapımı hızla süren, Dünyanın 8. Harikasının özelliği uzaydan bakıldığı zaman görünen palmiye ağacı... Çevresinde lüks konutların inşa edildiği projede var olmak özellikle çok titiz elemelerden geçip Uluslararası pazarda çok iyi firmaları dahi aşarak seçilmemiz ve ürünlerimizi sevk etmemiz inanılmaz bir gurur veriyor.

Daha önceki sayımızda sizlerle bu güzel işbirliğine nasıl girdiğimizi paylaşmıştık, kısaca hatırlatmak gerekirse Orta Doğu'nun en güzel şehirlerinden Dubai'de yapımı hızla süren Dünyanın 8. Harikasının özelliği uzaydan bakıldığı zaman görünen palmiye ağacı, çevresinde lüks konutların inşa edildiği projede var olmak özellikle çok titiz elemelerden geçip Uluslararası pazarda çok iyi firmaları dahi aşıp seçilmemiz ve ürünlerimizi sevk etmemiz inanılmaz bir gurur veriyor.

2003 Yılında başladığımız Jumeirah Island projesi 2004 yılında daha da genişleyerek toplam 536 adet binanın yapımında kullanılan 2.250.000.000 adet kiremitimiz ile tüm çatı sistemi Başak ürünleri ile yapılmıştır. 2004 yılının son ayında 2005 yılı anlaşmasını yaptığımızda ise Mahya, Mahya Sonlandırma, Üç ve Dört yol Mahyalarımız Ticari ürünlerimizden Mail Dere, Saçak Havalandırma Tarağı, Tespit Kancaları Kiremit'lerimizin yanına ilave edilmiştir.

Kurum İçi Eğitimlerimiz Olmazsa Olmazlarımızın Arasındadır...

Günümüzde çalışma yaşamı, kuşkusuz, eğitimli olmak ve başarılı olmak olguları üzerine kurulmuştur. Bunun için insanlar başarıyı yakalamak, bir bakıma bir üst sınıfa (kariyer ve ücret bakımından) yükselmek için, eğitime büyük gereksinim duymuşlar ve kaynaklarının büyük bir kısmını eğitim üzerine harcamaya başlamışlardır.

Eğitim alanların yaşam kalitesinin yanı sıra, aynı zamanda çevresine ve topluma da yaşam kalitesi sağlamaktadır. Dolayısıyla, yeterli ve iyi bir eğitimin alınması toplumsal refah artışı sağlamanın da en etkili yollarından birisidir.

- İyi eğitim alanlar öncelikle kendilerine fayda sağlarlar. Çünkü verimlilikleri ve etkinlikleri artar. Genellikle iyi eğitim alanların çalıştıkları iş kollarında çalışma ortamı da daha caziptir. Dolayısıyla, çalıştıkları ortamın kalitesi yaşam kalitesini etkiler.

- İyi eğitimin yaşam kalitesini olumlu etkilediği bir diğer alan da, aile içi ilişkilerde kendini göstermektedir. Örneğin; iyi eğitim, eşlerin gelir düzeyini de artıran bir unsurdur. Anaları iyi eğitilmiş bir toplumun çocukları da daha iyi eğitim görürler, sağlık açısından daha iyi konumdadırlar.

- İyi eğitim görenlerin kendi sağlıklarına daha özen göstermelerinden ötürü, stresten daha az etkilendikleri ve sorunlara daha kolay çözümler ürettikleri gözlenmektedir.

- İyi eğitim görmüş bir toplumda daha kaliteli ürün ve hizmetler talep edildiğinden, piyasanın gelişimine de katkı sağlamış olurlar.

- Eğitim seviyesi arttıkça toplumda yeniliklerin ve teknolojinin benimseme hızı da artar. Dolayısıyla, eğitim seviyesi, gelişme ve katma değer için gerekli olan AR-GE yatırımlarının da artmasına yardımcı olur.

- Eğitimin, toplumsal aşırılıkları ve suç oranlarını da azalttığı saptanılmıştır. Eğitimli bir toplum aynı zamanda daha da güvenli bir yaşam demektir.

Bu bağlamda belirtebiliriz ki, eğitimin yaşamdaki en büyük rolü; nasıl öğrenileceğini öğretmesi ve sorunlarla başedebilme yeteneğini kazandırmasıdır. Bu sebepten, bir yönetici için eğitim, bir işçi için eğitim kariyeri boyunca devam eden kesintisiz bir süreç olarak algılanmalıdır. Kuşkusuz, çalışma yaşamında başarılı ve etkin olmak için eğitimli olmak çok gerekli olan bir faktördür. Yukarda da belirtildiği gibi, bu olgu, gerek ülkemizde ve gerekse yurt dışında yapılan araştırmalarla kanıtlanmıştır.

Belirtelim ki, eğitimli ve kariyer geliştirme süreçlerinden geçmiş bir örgüt ve ya firma yönetici, iyi iletişim kurma, sosyal olma, rekabetçi ve yaratıcı olama , zamanında doğru karar verme, kişiliği ve davranışlarıyla örnek olma, sabırlı,kararlı, sağduyulu ve cesur olma gibi özelliklerine bir de çok çalışma ve kendine güvenme unsurlarını eklediği durumlarda, başarılı ve etkin olacak, bu olgu da, çalıştığı örgüt veya firmasının toplumda daha etkin, kârlı ve saygın olmasını sağlayacaktır.

Expochannel TV & Başak Kiremit ve Tuğla A.Ş İş Birliği...

Expochannel, Türkiye'deki şirketlerin %99.6'sını oluşturan KOBİ'lerin ve dolayısıyla ülkemizin büyümesine temel olacak, gerekli haber, bilgi donanım, teknolojik yeniliklerle nasıl kurumsallaşılır, toplam kalite nedir, nasıl markalaşılır, nasıl ihracat yapılır gibi her işletmeyi yakından ilgilendiren bir çok konuda lider şirketlerin üst düzey yöneticileri, akademisyenler ve sektör temsilcisi derneklerin yöneticileri ile KOBİ'lerin büyümesi için yol haritasını ortaya koyuyor, çözümler üretiyor, öneriler getiriyor.

Bu bağlamda sektörlerin ürün ve hizmet sergilemenin ötesinde gerçek pazar yeri olan haberler reel sektörün en önemli buluşma noktası olarak evlere ve işyerlerine ulaşıyor. Başak Kiremit olarak 2004 yılında Dr. Bülent ÖNER'in hazırlayıp sunduğu Expo Güncel'de profesyoneller adlı program, TBD İstanbul Başkanı Prof. Dr. Erdal BALABAN'ın hazırladığı kobilerde bileşim teknolojisi programı, Mine GÜLTEKİN'in hazırladığı KOBİTÜRK Programına, Aslı ÖZŞENGÜL'ÜN sunduğu şirket yöneticilerinin ve şirketlerin tanıtıldığı **İş Dünyası** programına katılmak üzere fabrikamızda çekimler yapıldı. VTR'ler hazırlandığı aşamada yöneticilerimize katılım davetleri geldi, hepsi birbirinden güzel programlara zevkle katılımların gerçekleşmesi ile fabrikamızı ve ürünlerimizin tanıtımı, sürekli gelişimimizi, ürün yelpazemizi ve koşulsuz müşteri memnuniyetimizi tüm Türkiye'ye duyurduk.

Seyredemeyen fakat duyan müşterilerimizden gelen istek üzerine elimizde bulunan CD'leri çoğaltıp kendilerine gönderdik.

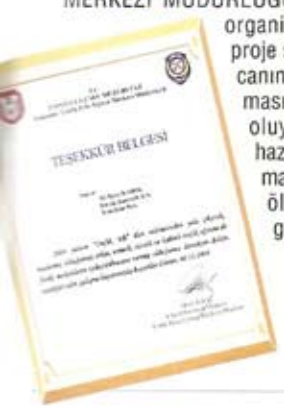
Trafik Canavarı Olmayın!

Hepimizin bildiği gibi 2004 Yılı "Trafik Yılı" ilan edilmiştir. Dolayısıyla bu konuda geliştirilen projeden yola çıkılarak Türkiye geneli illerimizde etkin verimli, süratli ve kaliteli trafik eğitimi düzenlenmiştir.

Bu eğitimlerin daha geniş kitlelere ulaşması açısından Başak Kiremit olarak bir yandan eğitimlere destek verirken diğer yandan fiziki mekanların iyileştirilmesine de katkıda bulunduk..

Hangi sektörde olursa olsun bizce kurum ve kuruluşlar can güvenliğimiz için böylesine önemli bir konuda destek verip bir çok eğitime ihtiyacı olan fakat desteksiz zor koşullarda yürüyen bu tür projelere katkıda bulunmalıdır.

ESKİŞEHİR TRAFİK POLİS EĞİTİM MERKEZİ MÜDÜRLÜĞÜ tarafından organize edilen bu proje sayesinde bir canın dahi kurtulmasında katkımız oluyorsa bunun hazzını yaşamak maddi değerlerle ölçülemez bir gururdur.



Pistlerde Üçüncüyüz...

Motorsporları Yarışlarında Heyecanlı Saatler Yaşadık...

Bu gün artık yeryüzündeki herkes yaş sınırı olmaksızın heyecan aramakta. Otomobil sporu hareketlilik, göz zevki, merak, başarı, heyecan, adrenalin, kalite, hoşgörü, dürüstlük olması nedeni ile son yılların en popüler sporu haline gelmiştir. Ayrıca mekanik bir spor olması nedeni ile de neticesi hiçbir zaman belli olmayan sürücü –otomobil-doğa şartları-bilgi ve tecrübe ile birleştiği için insanların iş streslerini attığı bir spordur. Başak Kiremit &Tuğla A.Ş olarak bizlere ilk teklif geldiği zaman hem Eskişehir'in Türkiye çapında daha iyi tanınmasında hem de genç sporcularımıza destek verip böylesine güzel bir alanda var olmayı severek kabul ettik. İstanbul, Eskişehir, Bursa, Antalya gibi illerimizde yarışan Pilot Okan KARAÇAM ve Celal KIRDAR'ın yarışlarda üçüncü gelmesi ile de yüzümüzü güldürmüşler harika bir skora imza atmışlardır. Kanal D, CNN Türk, LİG TV spor programlarında ve Kanalların haberlerinde oldukça geniş yer verilen sporcularımızı bizler de tebrik eder, Başak Kiremit olarak her zaman yanlarında olduğumuzu, ve desteklerimizin devam edeceğini de bu vesile ile kendilerine bildiririz.

ÇATIDER Geleneksel II. Bahar Futbol Turnuvası

ÇATIDER

Üyeler ve diğer sivil toplum örgütleri arasında birlik, beraberlik ve dostluğun güçlendirilmesi ve güçlenen dostluğun sürekliliğini sağlamak amacıyla ilki 10 Mayıs -01 Haziran 2003 tarihleri arasında gerçekleştirilen ÇATIDER Geleneksel Bahar Futbol Turnuvası'nın ikincisi 22 Mayıs-20 Haziran 2004 tarihleri arasında Biral Spor Tesislerinde yapıldı. Bu seneki turnuvada geçen seneden farklı olarak İZODER (Isı, Ses ve Su İzolasyoncuları Derneği)'e üye olan firmalara da yer verilmiştir. Turnuvaya, Atermit, Ildız Donatım, Ünar Yapı, Ezgi İnşaat, İstanbul Teknik, Avrasya İnşaat, Dupont, Sistem Çatı, Mardav, Sika, Skyline, Lafarge, Arıneks, Çatıder-İzoder Karması Ve Akgün İnşaat-Mavi Yapı-Ics Karma takımları katıldı.Toplam 15 takımın katıldığı organizasyonda gruplardan çıkan takımlar çeyrek final, yarı final maçlarını oynadılar. Dostluk havasında geçen turnuva başa baş mücadelelere sahne oldu. Zorlu maçlar sonunda ATERMİT Endüstri A.Ş. birinci, Ezgi İnşaat takımı da ikinci oldu. Geçen senenin şampiyonu Sistem Çatı ise çeyrek finalde turnuvaya veda etmek zorunda kaldı.

İnsan Hakları ve Hukuk

Av. Mehmet İnci

İnsan hakları, kişilerin insan olarak onuru ile yaşayabilmelerini mümkün kılan temel ilkelerdir.

*(1)Dünyada insan haklarının kabul görmüş en geniş ifadesi Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Evrensel Bildirgesidir. (İHEB). Bildirge, Birleşmiş Milletler tarafından 10 Aralık 1948'de (8 devletin çekincesine rağmen) oybirliği ile kabul edilmiştir. Bildirge, ırk, renk, cinsiyet, dil, din, politik veya diğer görüş, ulusal ve sosyal köken, mülkiyet, doğum veya diğer statüleri her ne olursa olsun, dünyadaki tüm insanlar için temel haklarının bir listesini sıralar. Hükümetlerin, bazı hakları sadece kendi vatandaşlarına değil, diğer ülkelerin vatandaşlarına da sağlamaya söz verdiğini belirtir. Bir başka deyişle, diğer ülke vatandaşlarının haklarını elde etmelerine yardım için ulusal bir engel değildir.1948'den beri Uluslararası Bildirge İnsan Hakları için uluslararası bir standart olmuştur. 1993'te dünya nüfusunun % 99'unu temsil eden 171 devletin katıldığı dünya konferansı insan haklarına yönelik yükümlülükleri yeniden teyit etmiştir. İnsan haklarının özellikleri kısaca şöyle ifade edilebilir.

- İnsan hakları satın alınamaz, kazanılamaz yada miras yoluyla kalmaz, insan hakları sadece insan oldukları için insanlara aittir. İnsan hakları doğal olarak her insan içindir.

- İnsan hakları ırk, cinsiyet, din, siyasal veya başka bir düşünce, ulus veya sosyal köken gözetilmeksizin tüm insanlar için aynıdır. İnsan hakları evrenseldir.

- İnsan hakları geri alınamaz. Hiç kimsenin herhangi bir nedenle bir başkasını insan haklarından yoksun bırakmaya hakkı yoktur. Kendi ülkelerinin kanunları onları görmezden geldiği veya onlara aykırı davrandığı zaman dahi bireylerin insan hakları vardır. İnsan hakları ve hürriyeti devredilemez.

- Onurlu bir şekilde yaşamak için, tüm insanlar özgür, güvenlik içinde ve yeterli yaşam standartlarında yaşamak hakkına sahiptir. İnsan hakları bölünemez.

*(1) www.amnesty-turkiye.org

*(2) Milletlerarası metinlerde 'insan hakları' olarak geçen kavram, hukuk literatüründe kişinin temel hakları, temel özgürlükleri ve kamu özgürlükleri anlamında kullanılmaktadır. Ancak, hak ve özgürlük kavramlarının soyut ve herkes için farklı algılanabilen çok yönlü ve değişken terimler olmaları insan hakları ifadesinin tam bir tanımının yapılabilmesini güçleştirmektedir. Fakat burada amaç, insan haklarının teorik açıklamaları olmadığından bu kavramın en azından, genelde ne ifade ettiğini söyleyebilir ve *(3) devletin otoritesi ile kişinin hak ve hürriyetleri arasında kurulması gereken hassas bir denge olarak tanımlayabiliriz. Bu hassas dengenin sağlanması ise ancak hukuka bağlı devletlerde mümkün olmuştur. Anayasa Mahkemesi de hukuk devletini 'insan haklarına saygılı ve bu hakları koruyucu adil bir hukuk düzeni kuran, bunu devam ettirmekle kendisini yükümlü sayan, bütün davranışlarda hukuk kurallarına ve Anayasa'ya uygun, bütün eylem ve işlemleri yargı denetimine bağlı olan devlet şeklinde tanımlanmıştır. Toplumlar, kendi içlerinde büyük değişiklikler yaşamışlardır. İkinci Dünya Savaşı'nı sömürgelerin yarı sömürgelerin bağımsızlığa kavuşması izlemiştir. Dünyada insan hakları, herkes için geçerli bir kavram haline getirilmiştir. İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi, Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi, Türkiye Cumhuriyeti'nin de benimsediği, kabul ettiği ve gerçekleştirmeye çalıştığı değerler arasına girmiştir. Anayasa'da insan haklarına saygılı olmak, Atatürk milliyetçiliğine bağlı olmak, demokratik, laik, sosyal bir hukuk devletini gerçekleştirmek, Cumhuriyet'in değişmez nitelikleri olarak belirtilmiştir. Bu durumda, avukatlar ve yargıçların, insan haklarının boyutları konusunda daha çok farkında olmaya ihtiyaçları vardır; çünkü avukatlar ve yargıçlar, haklar ve kültürünün yayılmasının doğal önderleridir.

Tabiatı ve yaratılışı itibariyle sosyal bir varlık olan insanoğlu yüzyıllar boyu, bir arada yaşamanın bir gereği olarak barış ve düzeni sağlayabilmek için, hukuki bir düzen ve teşkilat oluşturmuştur. İnsan hakları bu hukuki düzen ve teşkilatın bir yansıması olarak düşünülebilir.

Bugün ulaşılan hukuki olgunluk seviyesi de tarihi gelişim sürecinin insanlığa bir armağanıdır.

* (2) Sulhi Dönmezer. İnsan Hakları ve Bu Kavramın Devlet Yönetim Felsefesinde Yerleşmesi ve Kurumlaşması. Türklerde İnsani Değerler ve İnsan Hakları (Başlangıcından Osmanlı Dönemine Kadar) Birinci Kitap İstanbul: Türk Kültürüne Hizmet Vakfı, s: 1-14 *(3) Burhan Kuzu. Kişi Özgürlüğü ve Güvenliği Bağlamında Keyfi Tutuklamaya Karşı İstanbul: Akademik Araştırmalar Dergisi, 1999, sayı 1 s: 1-32

www.basakkiremit.com.tr yenileniyor

Gelişen teknolojide bilgisayar ve internetin yaygınlaşmasından yola çıkılarak hızlı iletişim ve çabuk bilgiye ulaşmak için web sitemizin yenilenmesi bir zorunluluk halini almıştır. 2004 Yılında gerek iç pazar gerekse dış pazardan gelen ürün talepleri doğrultusunda yeni ürün tasarımları gerçekleşmiş; bunun yanısıra ticari mamüllerle ilgili yeni anlaşmalar yapılmıştır.

Dolayısıyla mevcut web sitemizde bulunmayan bu ürünlerin gerek tanıtımı gerekse teknik özellikleri bakımından eklentilerini yapabilmek için daha kullanışlı ve daha dinamik yeni bir web sitesi ihtiyacımız olduğunu düşünerek sektöründe isim yapmış konusunda uzman bir firmayla yeni web sitemizin tasarım anlaşması yapılmıştır. Yeni web sitemiz hızlı, görsel ve canlı bir yapıda hazırlanmaktadır.

Tasarımı devam eden yeni web sitemizde; üretimini yaptığımız ve tedarik ettiğimiz tüm ürünlerimizin görsel ve teknik özellikleri, uygulama örnekleri, şirketimizden ve sektörden kısa haberler, tasarımı devam eden yeni ürünler hakkında bilgiler, teknik ve mimari uygulama örnekleri, bayi iletişim sayfası, bölgelerle ilgili görsel çalışmalar, geçmiş yıllara ait bilgilere ulaşabileceğiniz arşiv dosyaları ve reklam-halkla ilişkiler çalışmalarını siz müşterilerimize sunabileceğiz. Yeni web sitemiz aracılığı ile kısa zamanda problemlerinize çözüm bulacak, web sitesinden sipariş verebilecek, uygulamak istediğiniz projeler hakkında bizlerden bilgi ve fiyat alabilecek, güncel fiyat listelerine ulaşıp istek ve önerilerinizi anlık iletebileceksiniz.

ÇATIDER'in Sektörümüze Kazandırdığı Kitaba Sponsor olmakla misyonumuzu yerine getirmenin haklı gururunu yaşıyoruz.

Çatılar kitabı, mimarlık öğrencileri ve meslek adamalarına çatı tasarımında karşılaşılan temel sorunları ilişkin sistematik bilgi aktarmak amacıyla hazırlanmıştır.

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 konsepti ve bütünselliği içinde" mimarı" parametreleri dahilinde, geleneksel ve çağdaş çatı sistemleri hakkında genel bilgiler verilmiştir. İçerisinde, Çatı Kavramı, Çatıların Sınıflandırılması, Soğuk Çatılar, Sıcak Çatılar, Çatı Tenekecilik İşleri, Çağdaş Çatı Sistemleri Bölümleri yer almaktadır.

SİNPAŞ SEALYBRIA PROJESİNDE BAŞAK MARKASI SEÇİLDİ.

Projenin temel aşamasından itibaren şantiye ile yapılan detay çalışmaları başarı ile tamamlanmış teknik desteğimiz ve müşteri ilişkilerimiz malzeme kalitesiyle bütünleşerek Sinpaş'ın vazgeçilmez markası olmuştur. Rekabetin yalnızca fiyat ile değil servis ve müşteri memnuniyeti unsurlarının da dikkate alınmasının en önemli örneğini bu projede görmüş olduk.

30 yıldır konut üretiminde uzmanlaşan Sinpaş her projesinde kendini aşıyor. Bunun en somut örneğini Sealybria projesiyle gözler önüne seriyor. Sealybria 288.000 m2 bir alanda 222 villadan oluşan büyük çaplı bir proje. Sealybria Silivri'de deniz kenarında yer alıyor. Sealybria Sinpaş'ın 2003 yılında rekor zamanda satılan ve hayata geçen Paşha Yalı projesinin bitişiğinde yer alıyor.

Sealybria 'da villalar tıpkı bir tekne gibi suyun üzerinde duruyor. Alışılmış boyutların üzerinde havuzları olan villalara girişler ahşap passarellalarla sağlanıyor. Villaların galerilere uzanan yüksek camlarla havuzu ve yeşili kucaklayan kademeli salonları , açık jakuzi ve şömine konseptli kendi içinde dubleks ebeveyn stüdyoları sıra dışı bir mimariyi gözler önüne seriyor.

Keratwin, Başak Kiremit & Tuğla A.Ş. ile Türkiye Pazarında...

Uluslararası platformda kendini kabul ettiren Başak Kiremit & Tuğla A.Ş Alman Firması Dutche Steinzeug Cremer & Breuer Agrob Buchtal ile Dış Cephe ürünlerinde KeraTwin'nin Türkiye pazarına aldı. Antalya Yapex Yapı fuarında ürün lansmanı yapılan Kera Twin üstün özellikleri sayesinde ve kalitesi ile müşterisinden hak ettiği ilgiyi gördü.

Kendini kanıtlamış olan Kera Twin K1 sistemi, seramik plakalarının büyük ve küçük cephelerde yeni yapılarda ve restorasyonlarda mandallarla gizli bir şekilde monte edilmesi için kullanılmaktadır. Kera Twin K1 sistemi cephe plakalarından ve KT mandal sisteminden oluşur ve piyasada mevcut olan tüm alt konstrüksiyonlar için uygundur.

Eşsiz bir yüzey koruma uygulaması olan Hydroect sayesinde mimari tasarımda kullanılan klasik bir malzeme olmaktan çıkmış ve ileri teknoloji ürünü olmuştur. Çünkü sır içersindeki foto katalizatör sayesinde seramik tamamen yeni bir performans gösterir. Yağışlar temizlik işlerini aktif bir şekilde üstlenirken yosunlara ve mantarlara karşıda en efektif çözüm oluşturmaktadır. Binaların estetiği ve mimari etkisi daha uzun ömürlü olurken kendisini temizleme özelliği ile de temizlik ve bakım giderleri açısından mali bilançosu pozitife dönüşür.

- **Boyutlar (cm):** 120x30
- Et Kalınlığı (mm): 18
- Ağırlık(kg/m^2): 32
- Taşıyıcı Sist. Elemanları:

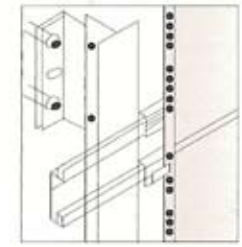
Duvar ankraj Profili
Düşey Taşıyıcı Profil
Yatay Taşıyıcı Profil
Clasp (Panel Tokası)
Somun Ve Perçin

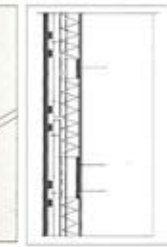
- **Boyutlar(cm):**

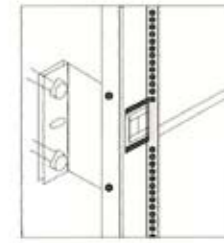
40x20
50x25 50x28
60x25 60x28

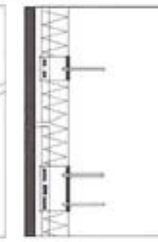
- Et Kalınlığı (mm): 15
- Ağırlık (kg/m^2): 25
- Taşıyıcı Sistem Elemanları:

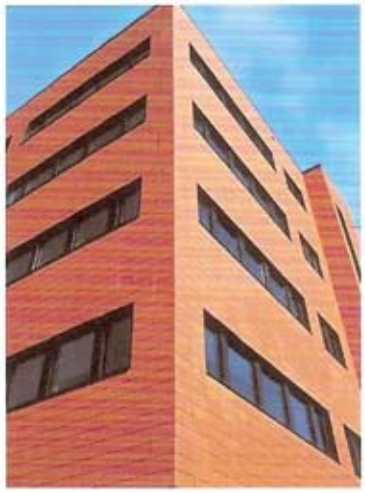
Duvar Ankraj Profili
Düşey Taşıyıcı Profil
Clamp (Panel Kıskacı)
Somun ve Perçin



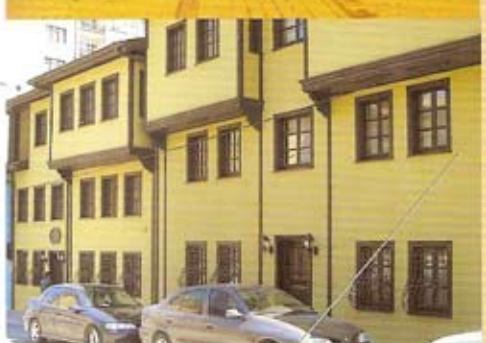








Türkiyemizin Sanayi ve Kültür Şehri: Eskişehir



Hititler, M.Ö. 14. yüzyılda Eskişehir merkezli büyük bir devlet kurmuşlardır. M.Ö. 12. yüzyılda Frigya Kralı, 600 yıl süren hükümdarlığını ilan etmiştir.

Kafkasya üstünden gelen Kimmerler, 7. yüzyılın ilk yarısında, Frigya egemenliğine son vermiştir. Frig Çağı'ndaki bu şehirler, Kimmer istilaları sırasında yakılıp yıkıldıktan sonra, gücünü arttırmış olan Lidya Kralı Kroizos'un egemenliği altına girmiştir. Büyük İskender'in, Anadolu'ya girdikten sonra, Gronikos Savaşı'nda (M.Ö. 334) zafer kazanmasıyla, Frigya bu kez de Büyük İskender'in egemenliği altına girdi. İskender, önce Pessinus ve Gordion'u ele geçirdi. Aynı zamanda Frigya'ya Helenizm Çağı ve kültürü taşınmış oldu. Bu arada Frigya'ya Grekler yerleştiler. Büyük İskender'in ölümünden sonra Frigya, Galatlar'ın sürekli akınlarına uğramıştır. Ardından Romalıların idaresine geçmiştir. En parlak dönemini ise, Romalıların egemenliği altında olduğu yıllarda yaşamıştır.

M. S. 395 yılında Roma'nın ikiye bölünmesiyle, Frigya, Bizans toprakları bölümünde kalmıştır. Eskişehir ve çevresindeki şehirler, bu dönemde eski önemlerini yitirmişlerdir.1071 Malazgirt Meydan Muharebesi'nden sonra doğudan gelen Türkler, 1074 yılında Eskişehir'i alırlar.

Eskişehir yöresi, Osmanlı İmparatorluğu'nun beşiği ve doğu seferleri yolu üstündeki önemli merkezlerinden biridir.

Fatih'in ilk zamanlarına Kadar Eskişehir, Ankara Beyliği'ne bağlı bir sancak ve 1451-1831 yılları arasında Kütahya Beylerbeyliği'ne bağlı bir sancaktır. 1831-1841 yılları arasında da " Miralaylarla" idare edilen Eskişehir, 1841 yılında "Hüdavendigâr" (Bursa) eyaletine bağlanan bir şehir olmuştur. Eskişehir ancak 1925 yılında il olarak kendi kimliğini kazanmıştır.

Eskişehir, Milli Mücadele yıllarında, uzun süre gündemde kalan bir şehir olmuştur. İstanbul'u Anadolu'yu bağlayan demiryolu üzerindeki stratejik konumu, iç çalışmalardaki rolü, Anadolu'yu istila etmiş olan Yunan Ordusu'nun Orta Anadolu'ya geçişinin eşiğini oluşturması ve yeni devletin kuruluşuna katkılarıyla önem kazanmıştır.

1921 yılında Eskişehir'e 40 km. uzaklıktaki İnönü de, Birinci ve İkinci İnönü Muharebeleri yapıldı. Stratejik konumu bakımından önem taşıyan Eskişehir'in, Yunanlılar tarafından elde tutulması son derece önemliydi. Bu yüzden Türk-Yunan Savaşlarının beş muharebesinin üçü, Birinci İnönü, İkinci İnönü ve Kütahya-Eskişehir Muharebeleri, Eskişehir'de gerçekleşmiştir.Eskişehir, savaştan sonra yeniden kurulur ve savaş kalıntılarının arasından yeni bir şehir yaratılır.

ŞEHRİMİZİN ADI

Bugünkü Eskişehir ili, Eski ve Orta çağlarda Yunanca Dorylaion, Latince Dorylaeum ismi ile tanınan bir kentti. Arap kaynaklarında ise şehrin adı Darauliya, Adruliya ve Drusilya olarak verilmiştir. Dorylaion, antik kaynaklarda önemli yolların kavşak noktasında kaplıcaları ile ünlü, ticaret ile zenginliğe kavuşmuş bir Frigya (Phrygia) şehri olarak geçer ve şehrin kurucusu olarak Eretrialı Doryleos gösterilir.

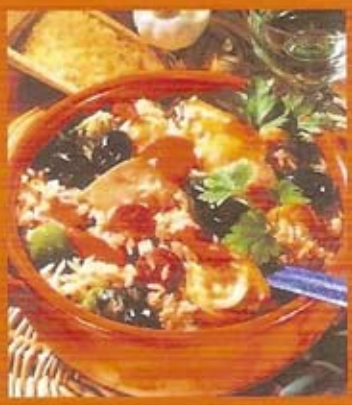
Dorylaion - Şarhöyük, Bizans'ın Selçuklulara karşı korunmasında büyük rol oynamış ancak 1176'da Selçuklu Sultanı II. Kılıçaslan'nın Bizans İmparatoru Manuel Komnenos'u mağlup etmesinden sonra kent, Selçukluların egemenliği altına girmiştir. Bundan sonra uzun bir zaman yıkık ve terkedilmiş olan Dorylaion-Şarhöyük'ün yakınında, harabenin güneyinde yeni bir yerleşme kurulmuştur. W. M. Ramsay'in bildirdiğine göre, büyük olasılıkla Dorylaion harabelerine Eskişehir adı verilmiş ve bu ad o zamandan günümüze uzanmıştır.

Toprak Kaplarda Yemek Zevki

Amerikan Usulü Pirinçli Güveç

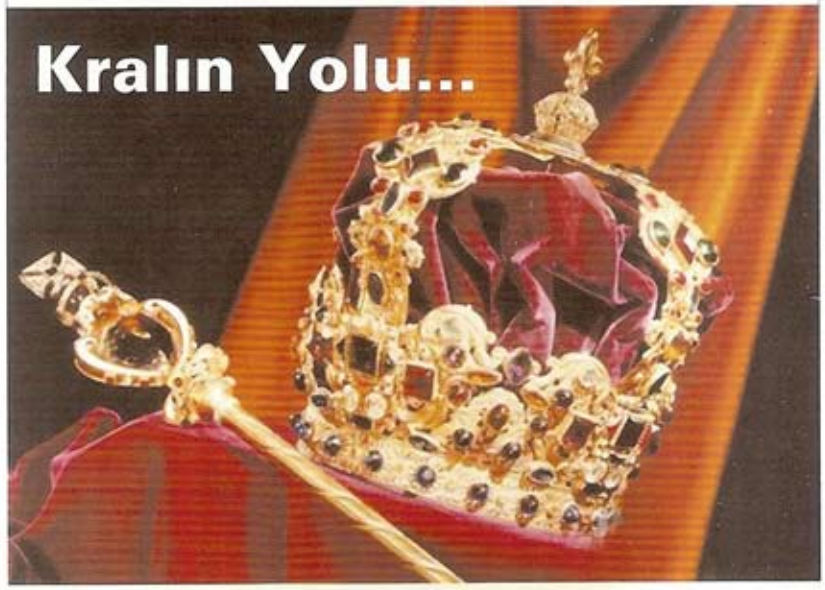
MALZEMELER
(2 Kişilik) Süre: 55 dak.
* 1 Su Bardağı Amerikan Pirinci
* 3 Çorba Kaşığı Soya Yağı
* 350 gr Salam
* 200 gr Sosis
* 1 Soğan
* 1 Diş Sarımsak
* 1 Salçalık Kırmızı Biber
* 200 gr Domates
* 2 Su Bardağı Tavuk Suyu
* 12 Siyah Zeytin
* 1 Çay Kaşığı Tuz
* 1 Çay Kaşığı Taze Çekilmiş
* Karabiber

YAPILIŞI: • Salamı ince ince dilimleyin. Sosisleri küçük doğrayın. Soğan, sarımsak ve kırmızı biberi ince ince doğrayın. Soya yağını güveçte kızdırıp salam ve sosisi kavurun. Soğan ve sarımsağı ekleyip pempeleşinceye kadar 2-3 dakika pişirin. Kırmızı biberi ilave edip kavurun. Pirinci yıkayıp süzün. Salamlı karışıma ilave edip ara sıra karıştırarak 3-4 dakika pişirin. Domateslerin kabuklarını soyup doğrayın. Domates ve tavuk suyunu güvece ekleyip karıştırın. Kaynayınca ateşi kısıp kapağı kapalı olarak 15-20 dakika pişirin. Zeytinlerin çekirdeklerini çıkarın. Tuz, karabiber ve zeytinleri yemeğe ilave edip iyice karıştırın. Sıcak olarak servis yapın.



Kıssadan Hisse...

Kralın Yolu...



Kralın biri, halkı için geniş bir yol yaptırmaya karar verir. Yapımı tamamlanan yolu halka açmadan önce, bir yarışma düzenler. İsteyenin bu yarışmaya katılabileceğini ilan ettiren kral, yoldan en güzel geçecek kişiyi belirleyeceğini söyler.

Yarışma günü, insanlar akın ederler. Bazıları en güzel arabalarını getirir, bazıları en güzel elbiselerini giyerler. Kadınlar saçlarını en güzel biçimde yaptırıp, yanlarında en güzel yiyecekleri getirirler.

Gençlerden bazıları spor kıyafetler içinde yol boyunca koşmaya hazırlanırlar. Nihayet, tüm gün insanlar yoldan geçer.

Fakat yolu katedip, tekrar kralın yanına döndüklerinde hepsi aynı şikayette bulunurlar. Yolun bir yerinde büyükçe bir taş ve moloz yığını olduğunu ve bu moloz yığının yolculuğu zorlaştırdığını söylerler. Günün sonunda yalnız bir tek yolcu bitiş çizgisine yorgun argın ulaşır. Üstü başı toz toprak içindedir, ama krala büyük bir saygıyla yönelerek elindeki altın kesesini uzatır.

'Yolculuğum sırasında, yolu tıkayan taş ve moloz yığınını kaldırmak için durmuştum. Bu altın kesesini onun altında buldum. Bu altınlar size ait olmalı.' der.

Kral gülümseyerek cevap verir: " O altınlar sana ait delikanlı" Genç çocuk krala 'Hayır, benim değil. Benim hiçbir zaman o kadar çok param olmadı." diye cevap verir. Kral genç çocuğa "Bu altınları sen kazandın, zira yarışmanın galibi sensin. Yoldan geçen en güzel kişi sensin. ' der.

'Çünkü, yoldan geçen en güzel kişi, ardından gelenler için yoldaki engelleri kaldıran kişidir!'

En son Ne zaman Kitap Okudunuz?

Yoksa birinin size kitap önermesini mi bekliyorsunuz?

EFENDİ
Büyük Türklerin Büyük Sırrı

Soner YALÇIN

Sizin hiç idam edilmiş akrabanız var mı? Onların var! Hem de üç kişi!

Sizin akıl hastası akrabanız var mı? Peki intihar eden akrabanız? Onların var! Hem de sayıları şaşırtacak kadar çok!

Sizin başbakanlık yapmış arkadaşınız var mı? Onların var, hem de on yıl!

Milletvekilliği, belediye , belediye başkanlığı yapmış siyaset adamı akraalarınız var mı
Onların var, sayıları yirmiye yakın!

Avrupa güzeli, futbolcu, şarkıcı, yazar, diplomat akrabanız var mı? Onların var!

Sizin büyük amcası Gazi Osman Paşa için yazılan kahramanlık marşıyla, yüzyıl sonra darağacına gönderilen Dışişleri bakanı akrabanız var mı? Onların var!

Sizin Galatasarıy ve Fenerbahçe kulüplerine başkanlık etmiş akrabalarınız var mı?
Onların var!

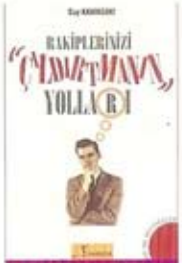
Sizin Galatasaray ve Fenerbahçe kulüplerine başkanlık etmiş akrabalarınız varmı? Onların var!

Sizin Mustafa Kemal huzurunda evlenen akrabanız var mı ya da Osmanlı sarayına damat olan akrabanız? Onların var!

Adı, İzmir Suikastına karıştığı için idam edilen akrabanız var mı? Onların var

Onlar yüz yıl gözönünde oldular. Ama bir sırlarını hep saklı tuttular...

İzmir'li Evliyazade Ailesi'nin büyük sırrı neydi?



RAKİPLERİNİZİ ÇILDIRTMANIN YOLLARI

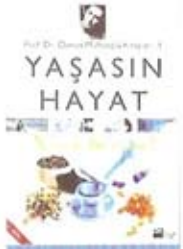
Guy KAWASAKI

MediaCat Yayınlarından...

İçinde bulunduğumuz yoğun rekabet çağında, rakiplerinizle çok fazla ilgilenmeniz gerekiyor. Onları çıldırtıp saç baş yoldurtamıyorsanız, pek yakında onlar sizinle ilgilenecek demektir.

İş dünyasının strateji dehası Guy Kawasaki bu kitabında, rekabet gücünüzü artıracak yaklaşımlar ve pratik yöntemler sunuyor. Apple Computer markasını yaratan isimlerden biri olan Kawasaki üretim, satış, pazarlama ve insan kaynakları alanında çok değerli bir hazinenin kapısını açıyor.

Bu kitabı, rakipleriniz okumadan önce okumanızda, anlamadan önce anlamanızda, uygulamadan önce uygulamanızda yarar var. Şimdi, rekabette üstünlüğü ele geçirmeye doğru büyük bir adım atmanın size topu topu ne kadara mal olacağını görmek için fiyat etiketine bakın ve doğru kasaya...



YAŞASIN HAYAT
Dr. Osman MÜFTÜOĞLU

Dharma Yayınlarından

Kitap hakkında yorumlar:

"Bir insanı sadece fizik olarak algılamaya kalkarsanız işin içinden çıkamazsınız. Ruh ve beden bütündür. Ve tıp, henüz kitaba dökülmese de doğanın büyük aklının halk arasında mucize olarak adlandırılan sıradışı çözümlemelerine bu yüzden şaşırmaz." Ancak insana gerçekten değer verenlerin kurabileceği bu cümle bana hayatımı geri verdi...
-Sezen Aksu-

Dr. Osman Müftüoğlu, olağanüstü bir azimle mesleğine sahip çıkan, insanı daha uzun ve sağlıklı yaşatmak için günün her saatinde okuyan, çalışan, üreten bir hekimdir. Yakınları, bu bitmez, tükenmez enerjinin kaynağını bilir: Dr. Müftüoğlu, her şeyden önce, insana olan büyük saygısı, insana olan büyük sevgisi nedeniyle, her zaman başarılı olmuştur ve her zaman genç kalmıştır...
-İsmail Cem-

Yıllar yılı sağlıklı bir toplum için polisiye tedbirin yetmeyeceğini yazıp çizdik. Türk filmlerindeki gibi iş işten geçtikten sonra koltuk güçlerinin yetişmesindense, toplumsal kargaşayı baştan önleyecek sosyal tedbirlere ihtiyaç vardı. Meğer "sağlıklı toplum" için söylediğimiz şey, "sağlıklı insan" için de aynen geçerliymiş. "Türkiye'nin sağlıklı yaşam gurusu" haline gelen Osman Müftüoğlu, bu kitapta insan vücudunun da insan toplulukları gibi doğru politikalarla hastalıktan korunabileceğini anlatıyor; bizi "koruyucu tıp"la tanıştırıyor. Öğütlere uyacak olanların yanağını kızartacak bir kitap... İlaç tüketimine dayalı bir sağlık politikasını savunanlarınsa yüzünü kızartabilir ancak...
-Can Dündar-

BAŞAK

2004 yılı içinde ilan ve haber ilanlarımızın yayınlandığı medya kurumları

ATV > SHOW TV > **STV** > LIG TV > **EXPO CHANNEL TV** > MİLLİYET GAZETESİ > **SABAH GAZETESİ** > YAPI MALZEMELERİ KATALOĞU > **İNŞAAT VE YAPI KATALOĞU** > EURO PAGES > **YAPI MALZEMELERİ DERGİSİ** > YAPI DEKORASYON DERGİSİ > **İNŞAAT MAGAZİN DERGİSİ** > İNŞAAT DÜNYASI > **DÜNYA GAZETESİ** > DÜNYA GAZETESİ ESKİŞEHİR EKİ **SAKARYA GAZETESİ** > ANADOLU GAZETESİ > **EKONOMİST DERGİSİ**

BAŞAK

Kiremit & Tuğla

Eskişehir