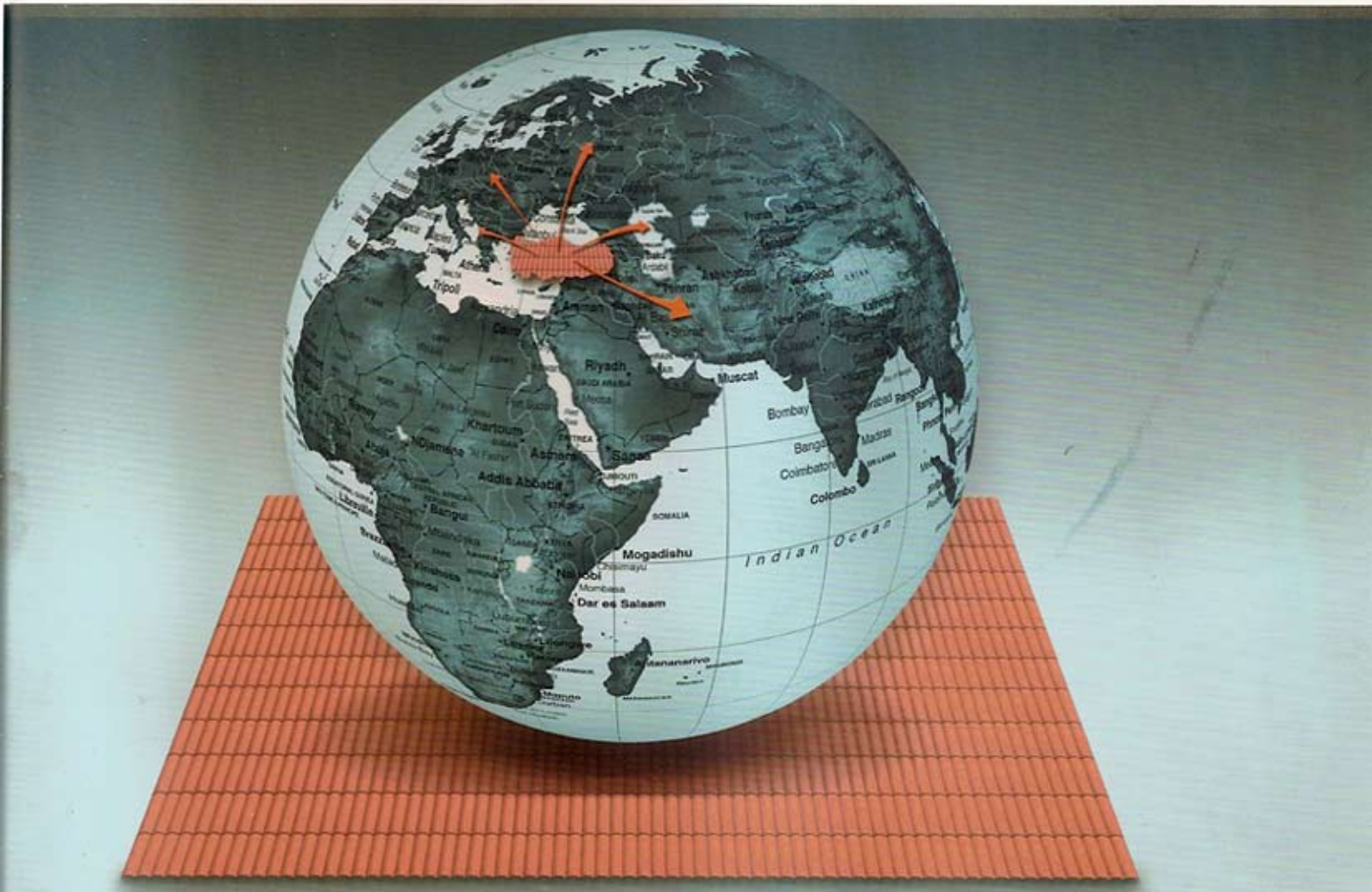
BAŞAK
Kiremit & Tuğla

MAGAZİN

Başak Kiremit&Tuğla'nın ücretsiz yayınıdır.

Sayı : Dört Yıl : İkibindört



DÜNYANIZDA SAĞLAMLIK OLSUN!

• Doğru yerde, doğru zamanda, doğru yatırım yapılmalı • Hepimizin üzerine düşeni yapmasıyla hep birlikte daha güzel yarınlara • Bayilerimizden görüş ve düşünceler • 2003 Yılı ihracatlarımız ve yatırımlarımız • Kaliteli yaşam insanın kendi tercihidir • 2004 Yılında Budapeşte'de buluşuyoruz • 2003 yılı bayi toplantımız • Çatı ve cephe sistemleri toplantımız • Hizmetiçi eğitim seminerlerimiz • Başak çatı ve cephe sistemleri • Ürün yelpazemiz genişliyor • İş Ortaklarımız • Gururumuzu sizlerle paylaşıyoruz • 2003 Yılı Sponsorluklarımız • Büyük projelere Başak'tan büyük destek • Üretiminizde teknoloji ve kalite sizin için önemliyse AR-GE şarttır • En son ne zaman kitap okudunuz? • Mavi altın suyun gizemi • Toprak kaplarda damak tadı • Kıssadan Hisse

İÇİNDEKİLER

- **Doğru Yerde, Doğru Zamanda, Doğru Yatırım Yapılmalı** / *Ali Rıza KARIK* 01
- **Hepimizin Üzerine Düşeni Yapması İle Hep Birlikte Güzel Yarınlara** / *Füruz KARIK* 02
- **Bayilerimizin Görüş ve Düşünceleri** 03
  - Ayatalar Ticaret / *Mustafa AYATA*
  - Doğan Ticaret / *Kazım DOĞAN*
  - Kayhanlar İnşaat /*Soner KAYHAN*
  - Orhan Kurt Yapı Malz. Ltd. Şti. / *Turan KURT*
  - Ünal Kardeşler Tic. ve İnş. San. Ltd. Şti./ *Recep ÜNAL*
  - Yörük Koll. A.Ş. /*Erdal YÖRÜK*
- **2003 Yılı İhracatlarımız ve Yatırımlarımız** 04
- **Kaliteli Yaşam İnsanın Kendi Tercihidir** / *Vuslat ÇATIRLAR* 05
- **2004 Yılında Budapeşte'de Buluşuyoruz** 06
- **2003 Yılı Bayi Toplantımız** 07
- **Çatı ve Cephe Sistemleri Toplantımız**
  - **Hizmetiçi Eğitim Seminerlerimiz** 08
- **Başak Çatı ve Cephe Sistemleri** 09
- **Ürün Yelpazemiz Genişliyor** 10
- **Genel Çatı Görünüşü Maket Çizimi** 11
- **İş Ortaklarımız** 12
- **Gururumuzu Sizlerle Paylaşıyoruz** 13
- **2003 Yılı Sponsorluklarımız** 14
  - Karadeniz Ereğli Çilek Festivali
  - Atatürk Lisesi Geleneksel Pilav Günü
  - Çatıder 1. Bahar Futbol Turnuvası
  - Eğitime Destek
- **2003 Yılı Sponsorluklarımız** 15
  - III. Uluslararası Pişmiş Toprak Sempozyumu
  - IV. Uluslararası Avanos Seramik Sempozyumu
- **Büyük Projelere Başak'tan Büyük Destek** 16
- **Prof. Dr. Sevim ÇİZER ile Küçük Bir Sohbet** 17
- **Üretiminizde Kalite Sizin için Önemliyse AR-GE şarttır.** 18
  - **En Son Ne Zaman Kitap Okudunuz?**
- **Mavi Altın Suyun Gizemi** 19
- **Toprak Kaplarda Damak Tadı** 20
  Kıssadan Hisse : Mutluluğun Sırrı Nedir?
- **Başak Outdoor** 21

BAŞAK Kiremit & Tuğla

MAGAZİN

www.basakkiremit.com.tr

BAŞAK MAGAZİN BAŞAK KİREMİT ve TUĞLA A.Ş. TARAFINDAN HAZIRLANMIŞTIR. 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 - GÜROL ŞİMŞEK

TASARIM: CHESS MARKA DANIŞMANLIK 0224.234 32 25 BASKI: FURKAN OFSET 0224.252 23 63

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: basak@basakkiremit.com.tr

Doğru yerde, doğru zamanda, doğru yatırım yapılmalı...

Rekabeti sağlamak için üretilecek ürünlerle ilgili çok iyi bir pazar araştırması yapılmalı, üretilecek ürünün en düşük maliyetle, maksimum kalitede ve tüketicinin ihtiyaçları ile birebir örtüşmesini sağlayacak önlemler alınmalıdır.

Güzel ülkemizde 90'lı yıllarda başlayan ve 2001-2002 yıllarında en üst düzeye çıkan ekonomik krizler yaşandı ve hala belirsizlik sürmeye devam ediyor. Önümüzdeki günlerde ekonominin canlanması için merkezi idarenin, rant ekonomisinden yatırım ekonomisine geçişi hızlandırması gerekmektedir. Merkezi hükümetin yaptığı açıklamalarda ise; IMF tarafından öngörülen ekonomik programın uygulanmaya devam edeceği yönünde olmaktadır. Bunun yansıması olarak 2004 bütçesinde de yatırımlara ayrılan payın çok düşük olduğu görülmektedir.

1923 yılından günümüze Türkiye ekonomisinin tarihsel gelişimini genel hatları ile incelediğimizde; plansız ve programsız yatırımların çokluğu dikkat çekiyor, bu aslında net bir şekilde kaynak israfıdır. Ülkemizin yarım kalmış yatırımları incelendiğinde ise 15 - 20 Milyar dolarlık ekonomik zararın olduğunu üzüntüyle görüyoruz. Bu tablonun yanı sıra ülkemizin yatırıma ihtiyacı olduğu da kesindir. Fakat bu yatırımların en verimli şekilde kullanılması için yatırım ihtiyaçları çok detaylı incelenmeli, ihtiyaçlar ortaya konmalı ve hangi yörede, hangi sektörde, ne kadar yatırım yapılması gerektiğine karar verilmelidir. Yönetimler bu yörelerde belirlenen sektörlerde yatırım yapmak isteyenlere yeterli teşvik, yönlendirme ve bilgilendirmeyi yapmalı, ihtiyaç fazlası tesisin yapılmasını önlemelidir. Ülkemizde bazı sektörlerde yeterinden fazla sayıda tesis mevcuttur ve daha da artmaya devam etmektedir. Örnek vermek gerekirse; ülkemizdeki irili ufaklı, teknolojik gelişmeye ayak uyduran veya uyduramayan birçok un fabrikası mevcuttur. Bu fabrikalar hiç yenisi açılmasa dahi 100 sene ihtiyacı karşılayacak kapasitededir. Bundan sonra yapılacak yeni un fabrikaları kaynak israfına yol açacak ve ekonomiye katkı sağlamayacaktır. Çünkü üretim artmadan yeni tesislere gerek olmayacaktır.

Rekabeti sağlamak için üretilecek ürünlerle ilgili çok iyi bir pazar araştırması yapılmalı, üretilecek ürünün en düşük maliyetle, maksimum kalitede ve tüketicinin ihtiyaçları ile birebir örtüşmesini sağlayacak önlemler alınmalıdır. Üretimdeki teknolojik gelişmeler yakından takip edilip teknolojiye ayak uydurmak için gereken her türlü fedakarlık yapılmalıdır. Üretim ile ilgili tüm çarklar yerine oturduktan sonra artık sektörde bir marka olarak yol alıp yükselmek için, markanın iç ve dış piyasalarda tescil ettirilmesi gerekmektedir. Çünkü tescilli marka, geçmişte yaptıklarınızın ve gelecekte var edeceklerinizin teminatıdır. Bu size kurumsal kimliği kazandıracaktır. Tüketici kitlesini iyi belirlemiş ve tüketicisinin beklentilerine tam ve doğru cevap vermiş bir firmanın; ürün kalitesiyle, satış sonrası hizmetiyle, tanınırlık oranını arttırıcı çalışmaları ile üretici firma olarak her zaman tüketicisinin yanında olduğunu hissettirmesi ile yapılan Reklam ve Halkla İlişkiler yatırımlarından sonra Marka olması önlenemez bir gerçeklik taşımaktadır. Artık ürününüzün marka bilincini tüketici nezdinde istikrarlı bir şekilde yükselen bir grafik çizgisi ile korumanız gerekmektedir. Kurumsal Kimlik altında tüketicinin tercihinin devamlılığı yönünde çalışmalar yapılmalıdır. Tüketicinin firmaya bağlılığının kendiliğinden olmasını beklemek hayalcilik olur. Onlar kendilerine değer verilmesini, fikirlerinin alınmasını, güvenilmesini ve kendilerini özel hissetmeyi severler. Müşteri ile ne kadar yakın olursanız o da size o kadar yakın olacaktır. Tüketiciler memnun oldukları ürünün reklamını yapmaya başlarlar. Tüketicilerin kendi aralarında yaptıkları reklamın etkisi de her zaman çok etkili olur. Ürününüz tüketici tarafından denenmiş, kalitesi onaylanmış ve kabul görmüştür.

Bunun yansımaları satışların artması ile kendini gösterecektir, hatta satışlar çoğunlukla peşin satışa dönecektir. Peşin satışların artması nakit akışını hızlandıracak, nakit akışının büyümesi ürünün gelişmesini sağlayacak teknoloji transferi ve ARGE çalışmalarının artmasına ve giderek firmanın ve markanın büyümesine yol açacaktır.

Siz milyon dolarlarla dev yatırımlar yapın, teknolojinin en son nimetlerinden faydalanarak tesisinizi işletin, eğer müşteriniz sizin yanınızda değilse ve kendisini çarkın bir dişlisi olarak görmüyor, pazarınızda sizi savunmuyorsa bence bu dev yatırımların hiçbir anlamı yoktur.

Onun için önce müşteri memnuniyeti, kaliteli ürün, kaliteli hizmet ve müşterilerinizle aranızda gönül bağı olan bir birlikteliğin kurulması şarttır. Bizler Başak Kiremit&Tuğla A.Ş. olarak bu gün pazarımızda lider konumdaysak bu müşterilerimizden aldığımız sinerji ile olmaktadır. Türkiye'nin neresinde olursa olsun Başak müşterisine sorulduğunda bizler ailenin bir ferdiyiz derler. Çünkü biz müşterilerimizle var olduk, onlarla yolumuzda devam ediyoruz. Sonuç olarak iyi işlenen alanlarda yeni 'Başak'lar üretilmesi dileğimle.

Saygılarımla,

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

Hepimizin üzerine düşeni yapması ile hep birlikte güzel yarınlara...

Sanayici olarak Türkiye'mizin artık zor günleri geride bıraktığına inanıyor ve ülkemiz için her şeyi devletten beklemeyip biz sanayicilerin de hangi sektörde olursak olalım, iş yerlerimize yapılan her yatırımın, ekonomimize yapılan yatırım ve insanlarımıza daha rahat günler için istihdam yaratmak olduğunu düşünüyorum.

Cumhuriyetimizin 80. yılını kutlarken, ülkemizin ekonomik alanda yaşadıklarını kısaca hatırlayarak nereden nereye geldiğimizin muhasebesini yapmanın uygun olacağını düşündüm;

600 yıllık padişahlık döneminden sonra Türk halkı yeni bir devlet kurarak bağımsızlığını kazanmıştı, ancak o dönemlerde ülkede yoksulluk kol gezerken, ardı ardına yapılan İktisat Kongreleri, Türkiye ekonomisinin şekillenmesinde büyük faydalar sağladı. 1927 yılında ilk kağıt paralar piyasaya çıktı. 1930 yılında tüm dünya korumacı ve müdahaleci ekonomik politikalara yönelirken bizde de Merkez Bankası kuruldu.

2. Dünya Savaşı'nı da içine alan zor yılların ardından liberal ekonomiye dönüş başladı. Türkiye'nin IMF ile tanışması da bu yıllara denk gelir. 1946-1960 yılları arasında devlet borçları arttı. Borçların ödeme süresi dolunca, hala boğuştuğumuz enflasyon da körüklenmeye başladı.
1960-1980 yılları yokluk ve terör yılları olarak anıldı. Bu dönemde petrol krizinin de etkisiyle yokluk ve kuyruklar dönemi ekonomiye hakim oldu. 83 seçimlerinden sonra tek başına iktidara gelen hükümet, 1970'li yıllarda ertelenen tüm yatırımları 80'li yıllara sığdırdı. Bu dönemde ihracatı arttırıcı her türlü önlem alınırken kur politikalarına da esneklik kazandırılmaya devam ediliyordu. Kişi başına milli gelirde büyük bir artış oldu. İhracatta büyük bir patlama yaşandı. 1980 sonlarında sermaye piyasasında önemli gelişmeler yaşandı. Sermaye Piyasası Kanunu yürürlüğe girerken Menkul Kıymetler Borsası da faaliyete geçti.

1990 Körfez Krizi ekonomimizi ciddi şekilde etkiledi ve ekonomi küçülme sürecine girdi. 1992 yılında toplanan 3. İzmir İktisat Kongresi'nde Türkiye'nin 21. yüzyılda gelişmiş ilk 15 ülke arasına girmesi hedefi konuldu. Bu hedefe ulaşmak için de demokrasi ile birlikte gelişen serbest pazar ekonomisinin gerekli olduğu tespit edilerek devletin ekonomiye müdahalesinin azaltılması gerekliliği vurgulandı. Banka ve Kamu Kurumlarının özelleştirilme çabaları ön plana çıkarken, özel bankaların sanayiye kaynak aktarma yerine, topladıkları mevduatı hazineye satmaları, faizleri ve enflasyonu körükledi.

1999 yılında IMF ile yeni Stand-by anlaşması imzalandı. Teknolojik yatırımlar yapılmaya başlandı. 2000 yılı; son yılların ekonomide en rahat yılları oldu. Faizler geriledi, bankalar kredi satmak için çalıştılar. Döviz kuru sabit olduğundan, şirketler ve halk dövizle uzun vadeli borçlanmaya başladı. İhracat yerinde kalırken ithalat fırladı, hükümet bu açığı kapatamadığı gibi kısır siyaset sonucunda, 21 Şubat'ta Devalüasyon kararı alındı ve Cumhuriyet tarihinin en ağır krizi Türkiye ekonomisinde onarılmayacak yaralar açtı. İşsizlik ve istihdamı arttırma sorunu büyüdü. 2003 seçimleri sonucunda, oluşan yeni hükümet mevcut IMF programını sürdürmeye devam etti. Enflasyondaki düşüş trendi devam etti, büyüme ivmesi artarak sürdü, bütçe disiplini korundu, faiz ödemelerinde gerilemeler yaşandı ve hazinenin borçlanma maliyetlerinin de önemli ölçüde düştüğü görüldü. Bu yıl ihracatta yaşanan olağanüstü artış (% 30,4) sektörlerin önünü açmaktadır. Ekonomide yaşanan bu canlılık, ithalatta da artışları beraberinde getirirken, cari açıktaki artışı körüklemektedir. Bunun yanı sıra Merkez Bankası'nın kredi faizlerini hala yüksek tutması ihracatın önündeki en büyük engel olarak görülmektedir.
80 yıllık ekonomi öykümüz böyle, fakat ben bir sanayici olarak yine de Türkiye'mizin artık zor günleri geride bıraktığına inanıyor ve ülkemiz için her şeyi devletten beklemeyip biz sanayicilerin de hangi sektörde olursak olalım iş yerlerimize yapılan her yatırımın ekonomimize yapılan yatırım ve insanlarımıza daha rahat günler için istihdam yaratmak olduğunu düşünüyorum.

Bu bağlamda Başak Kiremit olarak 2003 yılı içerisinde neler yaptık hep birlikte göz atalım;
Almanya'dan almış olduğumuz Pres Tuğla Kesicimiz (freymatic) ile ürünlerimizde daha kaliteli kesimlerin yapılması sağlanırken çapak sorunu da ortadan tamamen kaldırılmıştır. Tünel Fırın Tesisimizde ise Doğalgazın ve Jet Brülör grubunun devreye girmesi ürünlerimizde pişirme kalitesini arttırmış, mukavemeti yükseltmiş, aynı zamanda su emme oranını da düşürmüştür. Kurutma ünitemize yapılan ilaveler ve teknik donanımlar tamamlanarak kurutma ünitesinin kapasitesi % 40 oranında arttırılmıştır. Üretim hatlarındaki bazı makinelerimizin yenilenmesi ile gerek kalitede iyileştirmeye gidilmiş gerekse kapasitemizde artış sağlanmıştır. Aksesuar üretim bölümümüzde, yeni ürün tasarımları yapılmış, yeni alınan preslerle üretilmeye başlanmıştır. Ayrıca el yapımı ürünler için de atölyemizin bir bölümü ayrılarak, ayrı bir ekip kurulmuş, gelen talepleri karşılayacak şekilde el yapımı aksesuarlar üretilmeye başlanmıştır.

Fabrika kurulu sahaları ve stok sahalarında asfaltlama işlemleri tamamlanmıştır. İmalat ve idari binalarımızda yenilemeler yapılarak daha işlevsel ve modern hale getirilerek kullanılmaya başlanmıştır. Yeni üretim hatlarımız için toplamda 3000 m^2'ye yakın bir alan kapatılarak hazır hale getirilmiştir. Hammadde Hazırlama Ünitelerimize yeni makine parkurları kurularak TSE'nin istediği normlardan dahi daha iyi sonuçlarla daha kaliteli ürün çıkarılmaya başlanmıştır. 2003 yılı bizim için uluslararası platformda güzel bir yıl olmuştur. İç pazarda olduğu gibi dış pazarda da pazar payımızı arttırmış ve yeni bağlantılar kurulmuştur. Personelimize yapılan bir yatırım olarak gördüğümüz hizmet içi eğitim seminerlerimizle; her personelimiz ve yöneticimiz sürekli eğitim seminerlerine alınmaktadır.
Çağdaş üretim anlayışını, çağdaş yönetim anlayışı ile pekiştiren kalite yönetim sistemleri kurarak uygulamak, yönetim sistemini, süreçlerimizi ve ürünlerimizi sürekli geliştirmeyi hedeflemek için merkezi İngiltere'de bulunan BSI REGISTERED firması tarafından ISO 9001-2000 Kalite Sistem denetlemesine girilmiş, Başak Kiremit & Tuğla San. ve Tic. A.Ş olarak belge almaya hak kazanılmıştır. BSI REGISTERED firması tarafından verilen kalite belgemiz yaptığımız ve yapacağımız işlerin bir teminatıdır diye düşünüyorum. Bu yatırımlarımız, tabi ki siz değerli Başak ailesi fertleri olan bayilerimizin özverili çalışmaları ve her zaman, her yerde bir bütün olduğumuzun ışığını sizlerden almamızla gerçekleştirilmiştir. Belirttiğim yatırımlarımız aynı zamanda ilave istihdam sağlayarak ülke ekonomisine de katkıda bulunduğumuzun bir göstergesidir ve bizler bundan büyük manevi haz duymaktayız. 2004 yılında da sizlere daha iyi hizmet için yapılmasını planladığımız bir çok yatırımlanmızın olduğunu bildirir daha nice başarılı yıllara birlikte girmemizi temenni ederim.

Saygılarımla,

Füruz KARIK
Başak Kiremit & Tuğla A.Ş
Genel Müdürü

Bayilerimizden Görüş ve Düşünceler

AYATALAR TİCARET

Mustafa AYATA

1974 yılından bu yana nakliyecilik işiyle uğraşmaktayım. Mesleğim dolayısıyla Türkiye'nin her bölgesine mal taşıdım. 1980 yılında nakliyecilik faaliyetimle birlikte Edirne bölgesi ve civarında Kiremit ve Tuğla satışına başladım. 1987 yılında Trakya Bölgesi'nin inşaat ile ilgili ihtiyaçlarını karşılamak üzere, Başak Kiremit ailesiyle tanıştım. Başak Kiremit ürünleri hakkında müşterilerimizden aldığımız tepkiler; gerek kalite, gerekse fiyat konusunda olumlu yönde olmuştur. Tüketicilerin memnuniyetini düşünen Başak Kiremit ailesini bu anlamda kutluyorum. Başak Kiremit ailesiyle 16 yıldan beri çalışmaktayım ve daha uzun yıllar çalışmayı diliyorum.

DOĞAN TİCARET

Kazım DOĞAN

Öncelikle tüm Başak Kiremit Tuğla A.Ş. ailesine selamlarımızı sunar, tüm çalışmalarınızda başarılar dileriz. Bayiniz olarak 25 yıldır ürünlerinizin satışını yapıyoruz. Ürünlerin kalite ve fiyatlarından duyduğumuz mutluluk, satış yaptığımız müşterilere de yansımaktadır. Müşterilerimizden aldığımız olumlu tepkilerden dolayı çok memnunuz. Ürün kalitesinin her geçen gün artması ve piyasadaki diğer ürünlerin üzerinde yer alması, çalışma şartlarının, müşterilere gösterilen güleryüz ve samimiyet için teşekkür ederiz. Hep birlikte aynı çatı altında nice yıllar çalışmayı ümid ediyor, başarılarınızın devamını diliyoruz.

KAYHANLAR İNŞAAT

Soner KAYHAN

1980 yılından itibaren inşaat malzemeleri satıyoruz. 1986 yılında kiremit satışına başladık. Başak ailesiyle 1996 yılında tanıştık ve o günden beri Başak Kiremit kalitesini, teknolojisini ve hizmetini her yıl arttırarak büyüyor ve bizde aynı istikamette satışımızı arttırarak büyüyoruz. Firmamız bu bölgede sağlam, sözünün arkasında durarak ve kaliteli mal satarak daha fazla büyümüştür. Her malın arkasında fabrikadan önce biz varız ama malının arkasında duran Başak Kiremit gibi firmalar bizi fazla memnun ediyor. Kalite, sağlamlık ve dürüstlükten ödün vermediğimiz sürece başarılarımızın devamının geleceğini biliyor, "Başak Kiremit ailesiyle birlikte daima ileri ve daha nice yıllara" diyoruz.

ORHAN KURT Yapı Malzemeleri Ltd. Şti.

Turan KURT

Firmamız 1979-1992 yılları arasında şahıs firması iken 1993 yılından itibaren Orhan Kurt Yapı Malz. Ltd. Şti. olarak Bağcılar Mahmutbey'de inşaat malzemeleri satışına başladı. Başak ailesiyle birlikte çalışmamız çok uzun yıllara dayanmamakla birlikte kendileriyle tanıştıktan sonra biz de Başak ailesinin bir ferdi olmaya karar verdik. Bu karan almamızda Başak ailesinin Kiremit ve Tuğla ürünlerindeki kalite ve çeşitlilik, Türkiye'nin 2000-2002 yıllarında herkesin kriz deyip durduğu, atılımların az olduğu dönemlerde Başak Kiremit'in yeni yatırımlar yaparak yeni insanlara ulaşma hedefi, sahiplerinin ve çalışanlarının azim ve gayreti; bizlere bu çatı altında olmamız gerektiğine inandırdı. Bu vesile ile Başak ailesiyle uzun dönem çalışmayı ümid ediyor, 2004 yılının memleketimize ve bütün insanlığa hayırlı olmasını diliyoruz.

ÜNAL KARDEŞLER Tic. ve İnşaat San. Ltd. Şti.

Recep ÜNAL

Başak ürünlerini satmak ne kadar keyifli ise, sanıyorum en büyük keyif onu kullanmaktır. Bu noktadan hareketle biz Ünal Kardeşler Ltd. Şti. olarak sahip olduğumuz üç adet depomuzun en nadide köşelerinde Başak ürünlerini teşhir ediyor ve büyük bir zevkle pazarlamasını yapıyoruz.

Şimdiye kadar hiçbir müşteri memnuniyetsizliğine rastlamadık. Her ürünün Türkiye'de çok sayıda üreticisi var, özellikle bizim sektörümüzde; fakat marka olabilmiş üretici ne yazık ki çok az, işte bunlar içerisinde marka olabilmiş üreticilerden birisinin de Başak Kiremit olduğunu düşünüyorum. Sözü daha fazla uzatmadan Başak Grubu'nun önümüzdeki yıllarda ürün çeşitlerini arttırmasını, bizlere de bunlan pazarlama keyfini yaşatacağını umuyor, nice başarılı yıllar diliyoruz.

YÖRÜK KOLL. A.Ş.

Erdal YÖRÜK

Merhaba Başak Kiremit Ailesi...

Başak Kiremit Ailesi diyorum, çünkü gerçekten firmanız bir aile yuvası şeklinde çalışmaktadır. Bu firmada herkes birbirine karşı sevgi, saygı, hoşgörü, birlik ve beraberlik içinde çalışma anlayışındadır.

Yörük Koll. Şti. olarak biz de böyle bir ailenin üyesi olduğumuz için çok mutluyuz. "Birlikten kuvvet doğar" prensibiyle hareket eden Başak Kiremit, yeni anlayış ve yapılanmalarla çalıştığı süre içerisinde bulunduğu sektörde Türkiye'nin sayılı firmaları arasına girmeyi başarmıştır. Bu anlayışın daha nice başarılara ulaşılmasına vesile olması dileğiyle...

2003 Yılı İhracatlarımız ve Yatırımlarımız...

Başak Kiremit & Tuğla istikrarlı, kararlı ve gelişen teknolojiye açık, çağdaş üretim anlayışını çağdaş bir yönetim anlayışıyla pekiştiren, yurt çapında organize olmuş köklü bir kuruluş olarak yatırımlara devam ediyor...

Almanya'dan almış olduğumuz Pres Tuğla Kesicimiz (freymatic) ile ürünlerimizde daha kaliteli kesimlerin yapılması sağlanırken çapak sorunu da ortadan tamamen kaldırılmıştır.

Tünel Fırın Tesisimizde Doğalgazın ve Jet Brülör grubunun devreye girmesi ürünlerimizde pişirme kalitesini arttırmış, mukavemeti yükseltmiş aynı zamanda su emme oranını da düşürmüştür.

Kurutma ünitemize yapılan ilaveler ve teknik donanımlar tamamlanarak kurutma ünitesinin kapasitesi % 40 oranında arttırılmıştır. Üretim hatlarındaki bazı makinelerimizin yenilenmesi ile hem kalitede iyileştirmeye gidilmiş hem de kapasitemizde artış sağlanmıştır. Aksesuar üretim bölümümüzde yeni ürün tasarımları yapılmış, tasarımları tamamlanan ürünler yeni alınan preslerle üretilmeye başlanırken diğer çıkartılması planlanan ürünlerinde tasarımları sürmektedir. Ayrıca El yapımı ürünler için de Atölyemizin bir bölümünü ayrılarak ayrı bir ekip

kurulmuş, gelen talepleri karşılayacak şekilde El Yapımı Aksesuarlar üretilmeye başlanmıştır.

Fabrika kurulu sahaları ve stok sahalarında çevre düzenlemeleri yapılarak tüm işletmenin kanalizasyon ve asfaltlama işlemleri tamamlanmıştır. İmalat ve İdari binalarımızda yenilemeler yapılarak daha işlevsel ve modern hale getirilerek kullanılmaya başlanmıştır.

Yeni üretim hatlarımız için toplamda 3000 m^2'ye yakın bir alan kapatılarak, hazır hale getirilmiştir.

Hammadde Hazırlama Ünitelerimize yeni makine parkurları kurularak TSE'nin istediği normlardan daha iyi sonuçlarla daha kaliteli ürün çıkarılmaya başlanmıştır. Sizlere

sürpriz olarak nitelendirdiğimiz yeni ürün tasarımlarımız ise devam etmektedir.

2002 yılında başlayan temaslarımız neticelerini vermiş, 2003 yılı bizim için uluslararası platformda güzel bir yıl olmuştur, İç pazarda olduğu gibi dış pazarda da pazar payımızı arttırmış ve yeni bağlantılar kurarak Ürdün,

Azerbaycan, Kıbrıs gibi yerlere tüm sezon boyunca ürün sevk edilmiştir. Şu anda da Lübnan ve diğer ülkeler ile sıcak temaslarımız sürdürülmektedir.

Kaliteli Yaşam
İnsanın Kendi Tercihidir...

Ürün kaliteniz istediğiniz kadar iyi olsun, çalışanınız, müşteriniz mutlu değilse veya satış sonrası hizmetiniz yeterli değilse ne kadar kaliteli ürün üretirseniz üretin, pazarınız daralmaya ve zamanla yok olmaya mahkumdur. Ancak, hepsi bir bütün olarak ele alındığı zaman gerçek kaliteyi yakalamış olursunuz.

Bu sayımızda Halkla İlişkiler branşımla ilgili bir konudan ziyade; diğer bir uzmanlık alanım olan **Kalite Yönetimi ve Firma İç Denetimciliği** ile ilgili Kalite konusunu ele almak istedim.

"Kalite olgusu" önemi günden güne artmakla beraber aynı oranda da yanlış anlaşılan bir konu ne yazık ki. Kalite denildiği zaman genelde bir ürün veya hizmetin niteliği akla geliyor, oysa çağdaş anlamda kalite, bir işletmedeki faaliyetlerin tüm boyutlarını kapsamaktadır. Mesela ürün kaliteniz istediğiniz kadar iyi olsun, çalışanınız, müşteriniz mutlu değilse veya satış sonrası hizmetiniz yeterli değilse ne kadar kaliteli ürün üretirseniz üretin, pazarınız daralmaya ve zamanla yok olmaya mahkumdur. Ancak hepsi bir bütün olarak ele alındığında gerçek kaliteyi yakalamış olursunuz.

"**Kalite**'nin uluslararası boyutta bir kavram olarak ortaya çıkması ise, Batı yazarlarının dört kaplan olarak isimlendirdiği Taiwan, Güney Kore, Singapur ve Hong Kong' lu üreticilerin ucuz ve kaliteli ürünlerle Avrupa'ya meydan okumaya başlamasıyla ortaya çıkmıştır. Bu durum karşısında Dünya liderliğini elinde tutmaya alışmış olan batı ülkelerinden ABD "Yeterince iyi, yeterli değildir " sloganı ile simgeleştirilen iyileştirme çabalarını başlatarak rekabet stratejilerinde önemli değişiklikler yapmış ve ABD endüstrisinde "teknolojik üstünlük, maliyet ve hız" silahlarıyla rakiplerini geçme çalışmalarına girmişlerdir. Japonya ve ABD için tam anlamıyla rekabet savaşına dönüşen ve bu savaşta boy gösteren firmalar kendi pazarlarında istikrarsızlık ve dengesizlikler ile ilgili ciddi sorunlar yaşamaya başlamışlardır. Avrupa Birliği ise piyasalardaki dengeyi tutmak ve rekabeti kuralına göre belirlemek için sınırları içerisinde dolaşan her ürünün, üretildiği yere bakılmaksızın, Kalite şartlarına uygun olmasını mecburi kılarak kesin tavrını koymuş, böylece Kalite Güvence Sistemi Temel İlkeleri oluşturularak Uluslararası Standartları belirlemiş ve bu sayede, uzun seneler devam eden rekabet savaşlarında bir çok problemin organize çözümü sağlanmıştır.

Sistem olmanın gerekliliğinin ortaya çıkması ile bir çok ülkenin araştırmacıları sistem modelleri üzerinde çalışmalar yapmış ve bu modeller her geçen sene sorgulanarak daha işlevsel ve verimli hale getirilerek revize edilmiştir. Günümüze gelindiğinde ise, yeni yaklaşım standardı ISO 9001:2000, gerek uygulamacıları, gerekse denetçileri, işin gerçek odağı olan müşterilere ve iş sonuçlarına yönlendirdi.

Eski yaklaşımın gereği, salt dokümante edilmiş prosedürlere uygunluğunun denetlenmesi yöntemi artık terk ediliyor. Yerini; kurumsal yapının müşteri odaklılığı, etkin iletişim sonuçları, değerlendirmeleri, iyileştirmeleri ne düzeyde yanıt verebiliyor diye bakılırken firmaların sürekli kendilerini analiz etmeleri sağlanıyor.

Ancak bunu hayata geçirmek ve bir işletmenin her biriminde aynı dilin kullanılmasını sağlamak gerçekten zor. Bizler Başak Kiremit olarak; bu yönden çok şanslıydık. Çünkü Yönetim Kurulumuzdan, Güvenlik Görevlimize kadar her zaman yaptığımız işin kaliteli olması için çaba veren bir firmayız. Kurulduğumuz günden bu günlere kadar Kalite Felsefesi ile çalıştık ve 34 yılımızı geride bırakırken uluslararası standartlarda da Kalite Belgesinin firmamız için bir gereklilik olduğunu ve kalitemizi tescilleme zamanımızın geldiğini düşünüp **ISO 9001-2000 Belgesi için müracaatımızı yaptık ve ilk denetleme sonucu sınavımızı başarı ile verdik.** Merkezi İngiltere'de bulunan BSI REGISTERED Firması tarafından verilen kalite belgesi firmamızın tüm faaliyetlerinin uluslararası standartta kabul gördüğünün bir göstergesidir.

Uluslararası Kalite belgesine sahip olmak; bir firmanın, sektöründe, iç ve dış pazarda, pazar payını genişletilmesinde en önemli etkenlerin başında gelirken, ayrıca sistemi kurmanın sadece Pazar payınızın artması değil, şirket içinde de süreçlerinizin; sürekli iyileştirmek için Performans yönetim sistemi alt yapısını oluşturarak, kontrol parametrelerini belirlemek, kritik parametreleri tanımlamak, bu verilere göre izlemek, analiz etmek, ölçmek ve doğrulamak gereklidir. Yılda iki kere iç ve dış denetimler yapıldığı takdirde tüm süreçlerde mutlak bir iyileştirme sağlanırken bir çok konuda da tasarrufa gittiğinizi göreceksiniz. Örneğin; hammadde kayıplarında % 40 oranında tasarrufun sağlanması, fire oranınızın aşağılara çekilmesi, çalışan personel memnuniyetinin sağlanması ile hatasız, işlerin eksiksiz yapılması, aynı zamanda ürün kalitenizde sürekli gelişme sağlanması, yeni tasarımlar yapılarak ürün yelpazesinin genişlemesini, müşteri memnuniyeti sürecinizden çıkan verilere göre müşteri tatmini ve devamlılığının sağlanması, üretim parkurlarındaki makinelerin kalibrasyonlarının yapılması ile istenilen normların dışında üretim yapılmasının önlenmesi gibi daha bir çok faydalarını sıralayabiliriz.

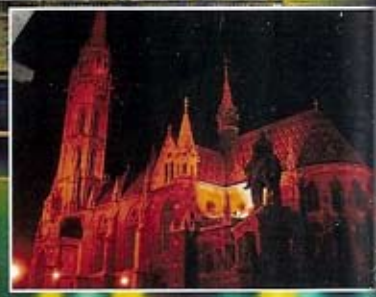
Evet üretimdeki işçiniz, idari personeliniz, yönetim kadronuz, alandaki satış teşkilatınız, ürününüzü alan müşteriniz ile çarkın dişlileri olarak bir bütünü oluşturabiliyorsanız ve yaptığınız işi aynı amaç doğrultusunda sürekli iyileştirme sürecinde tutuyorsanız gerçek kaliteyi yakaladınız demektir.

Dün aldığımız kararları bugün, bugün aldığımız kararları ise yarın yaşarız. Gerek özel hayatınızda, gerekse iş yaşantınızda tüm aldığınız kararların neticesinde kaliteli bir yaşam geçirmeniz dileği ile...

Vuslat ÇATIRLAR
Başak Kiremit & Tuğla A.Ş
Halkla İlişkiler Danışmanı

2004 Yılında **Budapeşte'de buluşuyoruz...**

25.04.2003 / 27.04.2003 tarihleri arasında Antalya – Kemer Limra International Hotels & Resorts'da gerçekleştirdiğimiz Bayi Toplantımız, 2004 yılında Budapeşte'de gerçekleşecek...



2003 Yılı **Bayi Toplantımız**

25.04.2003 / 27.04.2003 tarihleri arasında Antalya – Kemer Limra International Hotels & Resorts' da gerçekleştirdiğimiz Bayi Toplantımızda her zaman, her yerde söylediğimiz gibi **"Biz Büyük bir aileyiz"** ve sıkıntıları da mutlulukları da birlikte yaşarız diyoruz.

2003; tam anlamıyla büyük mutluluklarımızın, başarılarımızın yaşandığı bir yıl oldu. Türkiye'nin dört bir tarafından gelen bayilerimiz; yoğun ve başarılı satış performanslarıyla çok iyi bir yılı daha geride bırakırken, bu kadar büyük ve güzel çalışmaların tek başına olmadığını, bunları hep birlikte başardığımızı hatırladık ve yıl içerisinde başarılı olan bayilerimize iş hayatında manevi hazzı çok önemli olan Ödül Törenini düzenledik, ardından Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi Sn. Özkan KAYMAK tarafından verilen Müşteri Memnuniyeti konulu konferansı dinledik. 2003 yılı içerisinde planlamış olduğumuz kurumsal stratejilerimiz ile belirlenen yeni hedeflerimizin görüşüldüğü toplantımızın ardından kendimizi başarılarımızın vermiş olduğu gurur ve mutlulukla sıcak ve güzel bir atmosferin keyfini çıkarmaya bıraktık. İki gece üç gün süren birlikteliğimiz boyunca gecesini gündüzünü dolu dolu yaşadığımız Bayi Toplantımız o kadar çabuk geçti ki... Başak Kiremit & Tuğla A.Ş Ailesi olarak daha nice güzel çalışmalara hep birlikte uzun yıllar imza atacağımız inancıyla, bir sonraki sene düzenlenecek Bayi Toplantısını şimdiden iple çekmeye başladık ve belirlediğimiz hedeflere ulaşabilmek için Türkiye'nin dört bir tarafına dağıldık.

Çatı ve Cephe Sistemleri Toplantımız

Bizler Başak Kiremit olarak, her zaman gelişen ve değişen teknolojiyi takip etmek için bilgilenmenin sınırının olmadığına ve her öğrenilen bilginin paylaşılmasının gerekliliğine inanıyoruz. İşte bunun içindir ki; Mimarlar, Müteahhitler, Mühendisler, Uygulamacılar ile bir araya gelip yurdumuz için daha yaşanılası şehirlerin oluşmasına öncülük ediyoruz.

Ülkemizde konut çatılarının yaklaşık % 85'lik bölümü pişmiş kil kiremit ile kaplanmaktadır. İyi çözümlenmemiş su ve ısı yalıtımı, doğru yapılmamış yağmur suyu iniş sistemi, doğru uygulanmamış çatı havalandırması, kiremit altı örtüsü doğru seçilmemiş bir çatı için kiremit'in de yapacağı fazla bir şey kalmamaktadır. Ancak, sistem doğru olarak kurulduğunda Başak kiremit gibi dünya ve ülkemiz standartlarına uygun üretilmiş, geniş aksesuar ve proje desteği verebilen bir kiremit, çatının son katı olarak gerekli performansı göstererek, kendi görevi olan atmosfer koşullarına dayanımı en iyi şekilde yerine getirmektedir. Bizler Başak Kiremit olarak her zaman gelişen ve değişen teknolojiyi takip etmek için bilgilenmenin sınırı olmadığına ve her öğrenilen bilginin paylaşılması gerekliliğine inanıyoruz. İşte bunun içindir ki Mimarlar, Müteahhitler, Mühendisler, Uygulamacılar bir araya gelip yurdumuz için daha yaşanılası şehirlerin oluşmasına öncülük yapıyoruz. Sektörümüzde lokomotif görevini üstlenip, üzerimize düşen çalışmaların yapılmasını da sosyal bir sorumluluk olarak görüyoruz.

Ülkemizdeki yaygın uygulama, soğuk çatılar üzerine olmaktadır. Yönetmeliklerde çatı eğimine getirilen sınırlamalar, geçmiş dönemlerde çatı malzemelerindeki yetersizlikler, yanlış uygulamalar nedeniyle çatı arası kullanımı ve sıcak çatı detayları, gereken ilgiyi görmemiştir. Ancak son yıllarda çatı malzemelerindeki gelişmeler, çatı yapımını ve çatı arası kullanımına ait önemli gelişmelere vesile olmuştur. Çatı, inşaatın belki de en önemli parçası, ince işlerinden birisidir. Bu sebeple de çatı yapımında uzman kişiler yani çatı ustaları tarafından yapılmalıdır. Hepimizin iş hayatı içerisinde çelişkiye düştüğümüz doğru ve yanlış uygulamalar konusunda aklımıza takılan bir çok soruya, toplantımızda uzmanlarımızın açıklamalarıyla cevap bulduk.

Başak Kiremit & Tuğla A.Ş olarak organize etmiş olduğumuz Çatı Sistemleri Toplantımızda her türlü desteğini esirgemeden, içtenlikle yapmış olduğu iş birliğinden dolayı Eskişehir Mimarlar Odası Başkanı Sn. Halit HALAÇ başta olmak üzere tüm ekip arkadaşlarına teşekkür ederiz.

Hizmet içi Eğitim Seminerlerimiz

21. Yüzyıl tüketicisinin beklentilerinin bir adım önünde olabilmek, değişim dinamiğinin hızına yetişebilmek ve var olan bilgilerimize yenilerini eklemek için Hizmet İçi Eğitim Seminerleri, müşteri odaklı çalışan firmaların kaçınılmaz gerekliliklerindendir.

Şirketler Misyon, Vizyon ve Strateji değerlerinde; müşteri memnuniyetini ön plana almadıkları, müşteri odaklı çalışmadıkları ve ciroya, kâra odaklı oldukları sürece pazar paylarını kaybetmeye mahkumlardır. Çünkü 21. Yüzyılda tüketici; ne istediğini bilen, üretici firmasının her zaman yanında olduğunu hissetmek isteyen, beklentilerinin üzerinde hizmet ve ürün kalitesi görmek arzusunda olan kitledir.

21. Yüzyıl tüketicisinin beklentilerinin bir adım önünde olabilmek, değişim dinamiğinin hızına yetişebilmek, varolan bilgilerimize yenilerini eklemek için Hizmetiçi Eğitim Seminerleri, müşteri odaklı çalışan firmaların kaçınılmaz gerekliliklerindendir.

Bizler eğitim planlarımızı dört grup altında topluyoruz. Birinci grup; Personel temin sürecimizde Rotasyon Eğitimleri, ikinci grup; Personel Yeterlilik değerlendirilmesi sonrası ihtiyaç duyulan eğitimler, üçüncü grubumuz; her yıl I.ve II. altı ay olmak üzere planlamış olduğumuz eğitim seminerleri, dördüncü grup ise; üretim departmanımızda görevli arkadaşlarımıza İş ve İşçi Güvenliği Eğitimleri, şirket doktorumuz tarafından verilen Sağlık Seminerleri, ISO Sorumlusu tarafından verilen Kalite Standartları Eğitimi, Birim Müdürleri tarafından da ölçülen yeterlilik değerlendirmelerine göre mesleki eğitimlerin verilmesidir.

Yukarıda saymış olduğumuz eğitimler çerçevesinde Başak Kiremit & Tuğla A.Ş bünyesinde varolan tüm çalışanlar görevi, konumu, sorumlulukları ne olursa olsun önce "Müşteri Memnuniyeti Felsefesi" ile çalışmaktadırlar.

BAŞAK Çatı ve Cephe Sistemleri

Hepimizin bildiği gibi sektördeki yenilikleri yakından takip ederek gelişen pazar şartları içinde, sizlerle beraber en üst noktalarda yer almayı hedeflemekteyiz. Bu vizyon ve sorumlulukla yola çıkan ekibimiz, 2003 yılında başlattığı çalışmalar sonucunda sektörün ihtiyacı olan Çatı ve Cephe Sistemini hazırlamışlardır.

NEFES ALAN ÇATI SİSTEMİ

Yapı içinde çeşitli nedenlerle su buharı meydana gelir. Isı ve nem yayan canlıların bulunduğu alanlar öncelikli olmak üzere ısıtılan her kapalı alanda az veya çok mutlaka su buhar vardır. Buhar yapıdaki soğuk yüzeylerle temas ederse derhal yoğuşur. Yapı içinde yükselen buharın çatıda yoğuşarak damlamalar meydana getirmesi, tavanlarda çiçeklenme, küflenme gibi istenmeyen sorunların oluşmasına neden olur. Bu durumlar ile karşılaşmamak için;

a)Isı yalıtım tabakası ile çatı kaplaması arasında iyi bir havalandırma sağlanarak, buhar buradan dışarı atılmalıdır.

b)Çatı kaplamasıyla ısı yalıtımı arasında buhar geçişine izin veren aynı zamanda su yalıtımı özelliği olan örtülerin kullanılması gerekir.

1) Su Yalıtımı

Nefes Alan Su Yalıtımı Membranı: Tyvek soft, supro ve pro nefes alan su yalıtım örtüleri esnek HDPE'den (yüksek yoğunluklu polietilen)mamul dokunmamış elyaf malzemelerdir. Su buharının geçişine karşı asgari direnci 80.18 MN. s.g;Sd=0.02m) gösterecek şekilde tasarlanmıştır. Aynı zamanda 1,5 metrelik bir hidrostatik basınca karşı su ve hava geçirimsiz özelliği vardır.

İsoline Su Yalıtım Levhası: Başak kiremitlerine uyumludur. İsoline oluklarını altında 90cm2/m hava boşluğu vardır. Bu boşluk, ısı yalıtım malzemelerinin üzerinde hava sirkülasyonu meydana getirerek yapı içindeki buharın yoğunlaşmadan atılmasını sağlar.

Rufoline Su Yalıtım Levhası: Rufoline Başak Alaturka kiremidiyle uyumlu özel bir kiremit altı su yalıtım levhasıdır. Rufoline özel profili ile kiremitleri üç noktadan destekler. Rufoline oluklarını altında 87cm 2/m hava boşluğu vardır.

2) Isı Yalıtımı

Rootmate PS: Kırma çatılarda mertek üzerine ,dış iklim koşulları ve mekanik etkilere dayanıklı sürekli ve kesintisiz bir ısı yalıtımı sağlar. Mertekler üzerine çatı tahtasına gerek kalmadan yerleştirilir. Su emmez ve yüksek büküme ve basma mukavemetine sahiptir.

Floormate 200: Kırma çatılarda çatı tahtası döşendikten sonra kanalları sıkıca kenetlenerek ve şaşırtmalı olarak döşenir ve yüksek su buharı geçirgenlik direncine sahiptir.

3) Detay Çözümler

Baca ve Duvar Dibi Yalıtım Bandı: 0.30x5 m ölçüsünde baca dipleri, parapet, duvar detaylarının izolasyonunda kullanılan uygulandığı yüzeyin ve kiremidin şeklini alabilen kendisinden yapışkanlı kahverengi banttır. Bu bölgelerdeki su sızdırma problemlerinin kesin çözümüdür.

Mahya Havalandırma Bandı: Çatı içinde oluşan buharı mahyalardan dışarı atarak çatının nefes almasını sağlayan 0.31x5 m ölçülerinde özel banttır.

PVC Mail Dere Yalıtımı: Kırma çatılarda mail derelerin su yalıtımında çinko ve benzeri malzemelerin yerine kullanılan oluklu yapısıyla yağmur suyunu tahliye eden pratik ve estetik malzemedir. 0.50x1.70m ölçüsündedir.

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

Saçak Taşıyıcısı: Saçak bölgesinde su yalıtımıyla birleşerek olası su sızıntılarını ve yağmur suyunun sorunsuzca oluk sistemine taşınmasını sağlar.

4) Tamamlayıcı Malzemeler

Kiremit Tespit Kancası: Başak 1,Başak Akdeniz, Başak İsoporto, Başak Yeni için galvanizli kiremit tespit kancası, Başak Alaturka Kiremit için Galvanizli kiremit tespit S kancası ve ara S kancası.

Mahya Kiremidi Montaj Kancası: Geniş mahya ve İsoporto Mahyaların çatıya sabitlenmesinde kullanılır.

Baskı Çıtası: Baca dibi yalıtımının sabitlenmesi ve duvar yüzeyinden sızan suların baca dibi yalıtımının yapıştırıcısının altına girmesini engellemek için kullanılır.

Çatı Penceresi:Çatı arasının yaşam alanı olarak kullanıldığı yerlerde kullanılabilecek izolasyonu düşünülmüş hazır pencere sistemi.0.45x0.55m ölçüsünde.

5) Tamamlayıcı Bantlar ve Mastikler

Akrilik Bant: Nefes alan su yalıtım örtüsünü bindirme yerlerinden yapıştırmada kullanılır.0.06x60m rulo ölçüsündedir.

Bütil Bant: Nefes alan su yalıtım örtüsünü saçak,baca vs birleşim yerlerinde yapıştırmak için kullanılır. 0.05x30m rulo ölçüsündedir.

Poliüretan Mastik: Baskı çıtası ile duvarın birleşim noktasında kullanılan bir yalıtım mastiğidir. 300 ml sosisler halinde mastik tabancası ile uygulanır.

BAŞAK CEPHE SİSTEMİ

Binalardaki ısı yalıtımı son yıllarda sektörde önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Başak Cephe Sistemi bu ihtiyaçları göz önüne alarak ürün yelpazesini genişleterek Kaplama tuğlası ölçülerine uygun kanalları olan ısı yalıtım levhası, kaplama tuğla yapıştırıcısı ve Derz dolgusunun birlikte kullanılması ile ilgili teknik detayları çözmüştür.

Başak kanallı Isı Yalıtım Levhası: XPS ve EPS olarak iki çeşittir. Yüzeyine Başak Kaplama Tuğlası ölçülerine uygun kanallar açılmıştır. Montaj sırasında derz artısı, çıta gibi ilave malzemelere gerek duyulmaz.

Başak Flex Yapıştırıcısı: Polimer katkılarla yüksek elastikiyet kazandırılmış çimento esaslı hazır yapıştırma harcıdır.

Başak Flex Derz Dolgu: Kolay kullanılabilen kimyasallarla güçlendirilmiş çatlamadan sertleşme ve derz kenarlarına tam yapışma sağlayan çimento esaslı harçtır. Metrekareye 4-5 kg. kullanılır.

AVANTAJLARI:

- Enerji tasarrufu sağlar.
- Isı köprülerini ortadan kaldırır.
- Yıllarca bakım-onarım gerektirmez.
- Gereksiz sıva maliyetini ortadan kaldırır.
- Standartlara uygun ısı yalıtımı yapılmasını sağlar.

Ercüment YILDIR
Başak Kiremit & Tuğla A.Ş
Proje Sorumlusu

Ürün Yelpazemiz Genişliyor...

PVC Mail Dere Kaplaması : Kırma çatılarda en önemli izolasyon problemleri mail dere bölgelerinde görülür. Geleneksel çatılarda çinko,bakır gibi metal kaplamalar ile çözümlenen mail derelerde zamanla metal çürümeleri, kaynak yerlerinden açma, işçilik hataları gibi sebeplerle kısa sürede tamirat yapılması gerekmektedir.
Ayrıca çatı yapımı sırasında bu kaplamaların ayrı ekipler tarafından yapılıyor olması organizasyon açısından sıkıntılar yaratmaktadır.
Başak kiremit olarak çatının bu problemli bölgesi için 170 cm boyunda, 50 cm eninde PVC den mamul kiremit montajı sırasında oluşturulacak olan mail dere çıtalarına çakılarak sabitlenen,işçilik maliyeti olmayan PVC Mail dere kaplamasını müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz.

Başak Mahya Havalandırma Bantı: Çatı içinde oluşan buharı mahyalardan dışarı atarak çatının nefes almasını sağlayan 0.31x5 m ölçülerinde özel banttır.

Başak Jütlü Kiremit Altı Örtüsü: Başak kiremit ailesi olarak ürünlerimizi geliştirmek, kalitemizi arttırmak için devamlı bir gayret içindeyiz. Bu konuda her yıl bir yenisini açıkladığımız yatırımlar ile sektöre öncülük ettiğimiz inancını taşımaktayız. Ürünlerimizin kalitesi yanında çatının vazgeçilmez parçaları olan tamamlayıcı ürünlerin kalitesi bizim için azami önem taşımaktadır. Bu nedenle kiremitle beraber satılan ve en az kiremit kadar kalitali olması gereken kiremit altı örtüsü konusunda ilave bir çalışma daha yaparak çatılarda Başak Kiremit ürünlerinin altına güvenle döşeyebileceğiniz, 1mx20m boyutlarında, bir yüzü, 53g/m2 jüt kaplı bitümlü kiremit altı örtüsünü sizlerin beğenisine sunuyoruz.

Başak Flex Yapıştırıcı ve Derz Dolgu: Ürün gurubumuzda yer alan Kaplama tuğlası uygulamalarında kullanılmak üzere özel olarak üretilen polimer katkılarla yüksek elastikiyet kazandırılmış strofor ve seramik yapıştırmada da kullanılabilecek hazır yapıştırma harcı ve 1 cm kadar derzlerde çatlaksız sertleşme ve derz kenarlarına mükemmel yapışma sağlayan su geçirmeyen derz dolgu harcıdır.

Kiremit Havalandırmaları : Çatıdaki hava sirkülasyonunu sağlamak, nem kaynaklı yoğunlaşmayı önlemek amacı ile kiremit havalandırma üretimi yapılmaktadır.
Havalandırma Kiremitli çatılarda minimum 20 m^2'de bir kullanılmaktadır.

Adaptör Mahya : Çatıda iki taraftan gelen mahyaları birleştirmeye yarayan yardımcı kiremit tipidir. Geniş Mahya ve Marsilya Mahyada kullanılmak üzere iki tip adaptör Mahya bulunmaktadır.

Hand Cup : Mahyanın çatının sonunda oluşturduğu açıklığı kapatmak amacı ile hand cup kullanılır. Hand cup aynı zamanda sonlandırma mahya çeşididir. Hand cup oluk bulunmayan çatılarda kullanılır.

Esporto Tipi Kiremit : Çok yağış alan bölgelerde kullanılmak üzere tasarlanmış olup çatılarda extra su yalıtımı sağlamak ve en iyi şekilde suyu tahliye edebilecek bir kiremit tipidir.

Üç Yollu Mahya : Çatıların ortasından köşelerdeki mahyaları tamamlamak için kullanılan mahya tipidir. Kullanım alanları villa, yazlık türü çok parçalı mahyaların birleşim noktalarında kullanılır. Geniş ve Marsilya tipi olmak üzere iki tip üç yollu Marsilya kiremiti vardır.

Antik El Yapımı Kaplamalar : İç ve Dış dekorasyonlarda kullanılmak üzere üretilmektedir.

Kontur Bordür : Bina dekorlarında kenar olarak ve köşe bordür olarak tercih edilir genelde köşe bordürler kontur bordürlerin dönüş köşelerinde kullanılır.

Dört Yollu Mahya : Çatıların ortasında köşelerdeki mahyaları tamamlamak için kullanılan Mahya tipidir.Geniş ve Marsilya tipi olmak üzere iki tip Dört Yollu Marsilya Kiremiti vardır.

Sonlandırma Tipi Mahya Kiremiti : Mahya kiremitin bitiminde kullanılır. Bu uygulama aynı zamanda çatılarda estetiği de sağlar.

Duvar Panoları : İç ve Dış dekorasyonlarda kullanılmak üzere dekoratif amaçla her türlü ölçülerde özel olarak isteğe göre hazırlanabilecek el yapımı duvar panoları üretilmektedir.

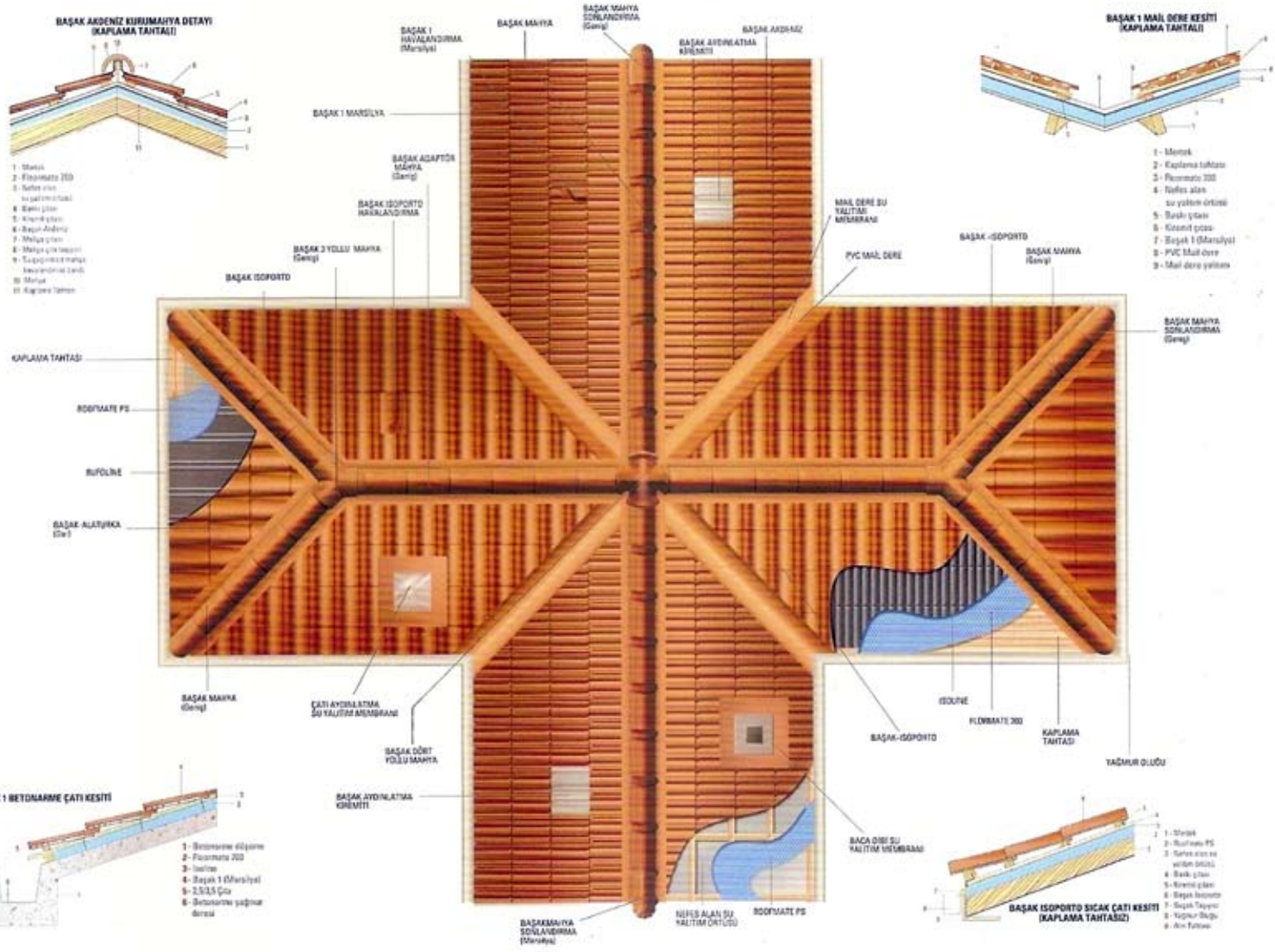
Madalyon : Her çapta kahverengi, sarı, kiremit rengi olmak üzere üç renkte kombinasyon olarak hazırlanabileceği gibi tek renkte müşterimizin zevkine göre de hazırlanmaktadır.

Horoz: Kapı girişlerinde ve çatı üzerinde estetik görünüm sağlamak amacı ile üretilen bir üründür.

Engobe Kiremit: Daha düzgün görünümlü kiremitler oluşturmak, değişik gövde rengi vermek, su geçirmezlik, direnç gibi bazı fiziksel özellikler kazandırmak ve çatılarda estetik görünüm sağlamak amacıyla engoblu kiremit denemeleri yapılmaktadır. Yeşil, Kiremit Rengi, Bordo, Siyah, Turkuvaz Rengi üzerinde çalışmalar devam etmektedir.

Halit ATEŞOĞLU
Başak Kiremit & Tuğla A.Ş
İşletme Müdür Yardımcısı

Genel Çatı Görünüşü Maket Çizimi



İş Ortaklarımız

Kamuoyunun ve sektörün bilinçlenmesi çatı konusunda çalışan üretici, distribütör ve uygulamacıları daha dikkatli çalışmaya ve aynı sektörde rekabet halinde olsalar bile çeşitli iş birliktelikleri oluşmasına zemin hazırlamıştır. Firmalar üretimini yapmadıkları ancak çatının ve cephenin sistem olarak çözümünde kullanılması gereken ürünleri bu iş birliktelikleri vasıtasıyla müşterilerine Pazar şartlarının kabul edebileceği fiyat ve lojistik destekle sunma şansını elde etmişlerdir.

Ülkemizde inşaat sektörünün en başta gelen bölümlerinden biri olan çatı ve cephe malzemeleri, son yıllarda yapılan çalışmalar ile önemli aşamalar kaydetmiştir. Kamuoyunun ve sektörün bilinçlenmesi çatı konusunda çalışan üretici, distribütör ve uygulamacıları daha dikkatli çalışmaya ve aynı sektörde rekabet halinde olsalar bile çeşitli iş birliktelikleri oluşmasına zemin hazırlamıştır. Firmalar üretimini yapmadıkları ancak çatının ve cephenin sistem olarak çözümünde kullanılması gereken ürünleri bu iş birliktelikleri vasıtasıyla müşterilerine pazar şartlarının kabul edebileceği fiyat ve lojistik destekle sunma şansını elde etmişlerdir.

Başak Kiremit ve Tuğla A.Ş 1998 yılında ilk olarak **Onduline Avrasya A.Ş.** ile bir iş birlikteliği anlaşması imzalamış firmanın üretimi olan isoline kiremit altı levhası ile kullanılabilecek, bu levhanın kanallarına kusursuz oturabilecek İsoval (İsoporto) kiremidini Onduline Avrasya markası ile üretmeye başlamıştır. Bu çalışma çatının tüm detayları ile çözümünde büyük başarı getirmiş, böylece Başak Kiremit ve Onduline Avrasya müşterilerine bir çatı sistemi sunma şansını yakalamıştır.

2002 Yılından bu yana **Altınaylar Yapı Mikronize Dekorasyon San ve Tic. Ltd. Şti.** İş Birliğimizde gerek malzeme temininde gerekse sevkiyatlarında titiz bir çalışma içersinde olan Altınaylar Başak Kiremit & Tuğla A.Ş adına yapıştırıcı ve derz dolgu üretmektedir.

Sektörde gelişme süreklidir. Teknolojiye yatırım yapan, gelişmeleri yakından takip eden firma özelliğimiz 2003 yılının son günlerinde **Mardav Yalıtım ve İnşaat Malzemeleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.** ile yeni bir iş birlikteliğinin doğmasını sağladı. Firmanın distribütörlüğünü yaptığı nefes alan su yalıtımı örtüleri teknolojisi ve kırma çatı aksesuarlarının satışı konusunda yapmış olduğumuz anlaşma Başak kiremit ve Mardav müşterilerinin ısı ve su yalıtımı yanında diğer detayları da çözülmüş çatı sistemine ulaşmasını sağlamıştır. Kısa sürede çeşitli projelerin ihtiyacını çözen bu iş birlikteliği zamanla iki firmanın bayileri arasında bir sinerji yaratacaktır. Cephe konusunda ise Mardav ve **AB Yapı Kimyasalları ve İzolasyon Ürünleri Üretim ve Ticaret A.Ş.** ile 2004 yılı başında bir çalışma başlattık.Bu çalışma çerçevesinde üretimimiz olan Başak Kaplama tuğlası ölçülerine uygun kanallı ısı yalıtımı levhasını Mardav tedarik etmektedir.

Aragonit Yapı Kimyasalları; Kimya devi olan Bayer'in desteği ile sektörümüze girmiş olan Aragonit Yönetim Kurulunun yılların bilgi birikimi ve tecrübesi ile Kaliteli ürünler üreterek ve her sattığı ürünün arkasında olup kaliteli hizmet anlayışı göstererek kendini sektörümüzde ispat etmiş bir firmadır. 2004 yılının Ocak ayında başladığımız iş birliğimizde Kaplama Tuğlalarımız için Flex yapıştırıcı ve derz dolgu malzemelerini bizim adımıza üretmektedir. 2004 yılında yeni iş ortaklarımızdan olan **Atermit Endüstri ve Tic. A.Ş.** Cephe ihtiyacı olan Kaplama Tuğlası ile birlikte kullanılan kanallı ısı yalıtımı levhasını bizim adımıza üretecektir.

Başak Kiremit ve Tuğla olarak diğer şirketlerle ortak çalışmalarımıza bir örnekte Çatı Sanayicileri ve İş Adamları Derneği ile olan çalışmalardır. Kısa adı **ÇATIDER** olan dernek 10 Temmuz 2002 tarihinde kurulmuştur. Başak Kiremit ve Tuğla A.Ş. derneğin kurucularından biri ve yönetim kurulu üyesidir.

Çatıder'in amacı: Türkiye'de çatı malzemesi üreten, dağıtan, uygulama yapan firmalar ile çatı konusunda çalışma yapan bilim adamlarını ve meslek guruplarını bir araya getirerek,iş konularında görüş ve fikir birliği ederek dayanışmayı sağlamak, dünyadaki geçerli teknoloji ve standartları yakalamak için güç ve işbirliği yapmak ve bu doğrultuda ülkemiz çatı sektörünün gelişmesine, büyümesine ve çağdaş seviyede tutulmasına yardımcı olmaktır.

Gururumuzu Sizlerle Paylaşıyoruz...

Dünyanın 8. Harikası Başak ürünleri ile inşaa ediliyor...

Bazılarına göre altın şehir, bazılarına göre rüyalar ülkesi... Dubai hem kızgın kumda yatıp güneşlenme hem de çölde safari yapma olanağını bir arada sunuyor. Baştan sona kelimenin tam anlamıyla, altına boğulmuş bir Arap Emirliği olan Dubai, pek çok özelliği sayesinde dünyada bir ilk ve hala tek olma ünvanını koruyor.

Orta Doğu'nun en misafirperver ve şaşırtıcı zenginliğine sahip ülkesi, eşi benzeri olmayan yüksek kalitesini burada sergiliyor. Birleşik Arap Emirlikleri'nin en büyük ticaret limanı olmasının yanı sıra, ünlü otelleri, tarihi yapıları, dünyanın en modern ve en büyük alışveriş merkezleri ve her zevke uygun sınırsız gece hayatı ile Dubai, dünya turizminin yükselen yıldızlarından. Bunlar ve daha fazlasını büyük bir lüks içinde bulabiliyorsunuz. Dünya Ticaret Merkezi Dubai-Palm City'de gerçekleştirilen Dünyanın Sekizinci Harikası için yoğun ve hummalı çalışmalar sonuçlandı. Türkiye'nin de içerisinde olduğu bir çok ülkeden Dünyanın Sekizinci Harikasını inşaa etmede kullanılacak malzemelerin teklifleri alındı.

Aylarca örnek numuneler incelendi, referanslar araştırıldı, her bir ürün üzerinde çeşitli testler yapıldı. Bu çalışmaların sonucu Dünyanın Sekizinci Harikasında Başak Kiremit & Tuğla A.Ş olarak ürünlerimiz ulusal ve uluslararası bir çok firmayı ve ürünlerini geride bırakarak tercih edilmiş ve iş birliği imzaları atılmıştır.

Başak Kiremit & Tuğla A.Ş sizlerden aldığı güvenle ve ürünlerinin her zaman arkasında olmasıyla artık Dünyada tercih edilen bir marka olma hazzını yaşıyor.

Karadeniz Ereğli Çilek Festivali

Karadeniz / Ereğli 'de 6-7-8 Haziran tarihlerinde gerçekleştirilen Çilek Festivali'nde konserlerin, eğlencelerin yarışmaların organize edilmesinin yanı sıra Karadeniz Bölgesi'nde güçlü olan tüm firmaların ürün standlarına da yer verildi.

Karadeniz Ereğli Toptancı Bayimiz Balcı İnşaat, Sn. Yüksel Balcı tarafından organize edilen ürün standımızda, Bölge Sorumlumuz Sn. Remzi KOLLUK görev alırken stand açılış törenine Genel Müdürümüz Sn. Füruz KARIK, Halkla İlişkiler Danışmanı Sn. Vuslat ÇATIRLAR ve Satış Pazarlama Müdürümüz Sn. Gürol ŞİMŞEK katıldılar.

Toptancı bayimize destek vermek amacıyla açılış törenine katılan Başak Kiremit & Tuğla A.Ş. yetkilileri standı ziyaret eden Millet vekillerini, Karadeniz / Ereğli protokolünü ağırlamalarının ardından, diğer sanayi kuruluşlarının standlarına da nezaket ziyaretinde bulundular.

Atatürk Lisesi Geleneksel Pilav Günü

Hepimizin yaşı, eğitimi, kariyeri ne olursa olsun unutamadığımız eğitim yıllarımız ve hiç unutulmayan anılarımız vardır. Yıllar sonra da bir araya gelinse, duygular pek de fazla değişmez... kimi şehir, kimi işini değiştirmiştir ama herkes bilir ki; eski dostların yeri çok özel ve aynıdır.

Mezunlara ayrılmış olan o senenin bir tek gününde bir araya gelmek, tarifsiz duygular yaşatır insana.. Saçlarda beliren beyazlar, ağrıyan beller, gözlerde gözlükler... Hüzünlü ama bir o kadar da heyecanlı ve keyifli... Ünlü sözde söylendiği gibi " gönül ne kahve ister ne kahvehane, gönül sohbet ister kahve bahane"...

Başak Kiremit & Tuğla A.Ş. olarak Eğitime ve Değerlere her zaman destek veren bir firma olarak tanınır. Burada ki en önemli etken tartışmasız Yön. Kurulu Başkanımız Sn. Ali Rıza Karık'ın eğitimci kişiliğidir. Mütevaziliği, sürekli bilgi ve tecrübesini aktarma konusundaki çabaları hepimizi kendisine hayran bırakacak kadar üst düzeydedir.

Böylesine verimli bir kişiliğin tüm çalışanlara yansımaması mümkün değildir. Eskişehir Atatürk Lisesi Müdürü Sn. İbrahim Bal, Yön. Krl. Başkanımız Sn. Ali Rıza Karık'ı meslektaşı kimliğiyle ziyaret ettiğinde dile getirdiği destek talebi, hiç düşünülmeden ve zevkle kabul edildi.

Geleneksel Pilav Gününün Başak Kiremit desteğiyle organize edilmesinin manevi hazzı ve gururunun yanı sıra, bizlere bir kez daha; bugünlere ulaşırken, öğretmenlerimizin nasıl idealist ve fedakarca çalıştıklarını anımsattı... bu gün buralarda onların sayesinde oturuyoruz..

Çatıder 1. Bahar Futbol Turnuvası

10 Mayıs – 01 Haziran 2003 tarihleri arasında Çatıcılar Derneği üyeleri arasında I. Uluslararası Futbol Turnuvası düzenlendi. CATIDER' in kuruluş amaçlarından birisi de üyeler arasında birlik, beraberlik ve dostluğun geliştirilmesini sağlamaktır.

Bu amaçları hayata geçirecek faaliyetlerden birisi olarak, üyeler arasında futbol turnuvası düzenlenmesi kararlaştırılmıştır. Futbol turnuvası yönergesi ve esasları tüm üyelere gönderilmiş bu bilgiler incelenerek görev alacaklar ve Turnuva Takımları belirlenmiştir. I. Bahar Futbol Turnuvasında Başak Kiremit &TUĞLA San. ve Tic. A.Ş. olarak sponsorluk görevimizle bu güzel organizasyonda üzerimize düşen görevi zevkle yerine getirmiş bulunmaktayız.

Atermit, Ildız Donatım, Skyline, Sistem Çatı, Arıneks, Lafarge, Avrasya İnşaat, Mardav, Dupont, Ünar Yapı, Odak turnuva takımları olarak belirlendi.

14 Haziran 2003 Cumartesi günü saat 14:00'de Esentepe Dedeman Oteli'nde Turnuva 1.'si olarak SİSTEM ÇATI' ya Hatıra Kupası verilirken Organizasyon Komite Başkanı Sn. Levent ÜNÜVAR, turnuvaya katılan üyelere, Mardav, Atermit, Onduline Avrasya, Lafarge, Ildız Donatım, Başak Kiremit&Tuğla A.Ş 'ye ise sponsor olarak katılımlarından dolayı teşekkür etti.

Eğitime destek...

Temel eğitim dönemindeki çocuklara; okumayı, düşünmeyi, soru sormayı, kendi yeteneklerini keşfederek özgüven kazanmayı, ifade yeteneğini, çağın gereği olan bilgiye erişim yollarını, vatandaşlık bilincini, kendisini, çevresini ve dünyayı tanımasını amaçlayarak kurulmuş olan Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı, Eskişehir'de çok güzel çalışmalara imza atmışlardır.

Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı Eskişehir kadrosunun, ekip ruhu içinde ve idealist bir ruhla çalışmalarının, yapılan ve yapılacak olanlara destekleri de çok önemli rol oynamaktadır.

Atatürk Eğitim Parkındaki yaşam alanları ve kişisel gelişim alanlarının düzenlenmesi, yeniden yapılanması, gerekli bakım onarımların yapılmasına yönelik destek ve bağışlarla geleceğimizin gençleri ve büyüklerine yatırım yapmanın, onlara destek vermenin gurur ve onurunu doyasıya yaşıyoruz.

III. Uluslararası Pişmiş Toprak Sempozyumu

16 Haziran 2003 tarihinde saat 18:30 da Eski Çift Kurt Kiremit Fabrikası alanında açılış konuşmaları ile başladı. III. Uluslararası Pişmiş Toprak Sempozyumuna firmamız ana sponsor olarak katılıp, sanatla kültürün birleştiği bu güzel organizasyona ev sahipliği yaptı. Açılışa gelen tüm misafirlere çiğ börek ikramı yapılıp, Eskişehir protokol erkanımıza da kokteyl düzenlenmiştir.

Büyükşehir Belediye Başkanımız Sn. Prof. Dr. Yılmaz BÜYÜKERŞEN'in de katıldığı sanat çalışmalarında 11 Uluslararası sanatçı her biri birbirinden güzel, değerli sanat eserlerini ortaya çıkartmak için tüm organizasyon boyunca zevkle çalıştılar. Bulgaristan / Hristo YANKOV, Yeni Zelanda / Peter LANGE, Almanya / Reiner SELIGER ve Türkiye'den / Sevim ÇİZER gibi uluslararası isimler katıldı. Katılımcı sanatçılarla, fabrikamızı ziyaretleri sırasında, ürün ve hammadde taleplerinde sıkça bir araya gelip organizasyon boyunca çok güzel dostluklar kurduk. Bu güzel dostluklar geri döndüklerinde sadece hafızalarda hoş hatıralar olarak kalır diye düşündük. Fakat kendilerinden gelen fotoğraflar, mektuplar ve mailler bunların gel-geç dostluklar olmadığını kanıtladı. Çalışmaları sırasında, ürünlerimizin kalitesini çok beğendiklerini her fırsatta dile getirdiler. Ülkelerine döndükten sonra ise; "ürünlerinizin güzelliğinden bahsetmeden geçmem mümkün" değil diyen mektuplar göndererek bizleri daha da mutlu ettiler.

Tepebaşı Belediye Başkanımız Sayın Dt.Ahmet ATAÇ'ın öncülüğünde gerçekleştirilen bilimsel toplantılar, sergiler, konserler, dia gösterileri, tiyatroları ile sanatı, sanatçıyı ve kültürümüzü Eskişehir halkıyla bütünleştiren bu güzel organizasyon 31 Haziran Saat 19.00'da ödül töreni ve kokteylle sona erdi. **Ana Sponsor olarak böylesine güzel bir çalışmada görev almaktan ve misyonumuzu yerine getirmekten dolayı gurur duyuyoruz.**

IV. Uluslararası Avanos Seramik Sempozyumu

İnsanoğlu yapısı gereği korktuğu, anlayamadığı ve hakim olamadığı bir dünya içinde yaşamak istemez. Bundan dolayı var olduğu günden beri çevresindekilere hakim olmaya çalışmıştır. Hakim olmak ise, elbetteki bilmekten yani bilgiden geçer. Bundan dolayı insanoğlu her zaman bilginin peşinde olmuştur. Sanatın ve bilimin var olma nedeni tam olarak budur.

Sanatı ortaya koyan sanatçıdır. Sanatçı; çevresindekileri, ortaya koymak istediği tinsel bilgiye göre yeniden şekillendirir ve kurgular. Bir anlamda kendiliğinden var olan gerçekliği sanatsal anlatım ve estetik ile yeniden biçimlendirir. Biçimlendirilen ise bilginin bir taşıyıcısı ve ileticisi olan sanat eseri olarak ortaya konur. IV. Uluslararası Avanos Seramik Sempozyumu da bu amaçla gerçekleştirilmiştir. Başak Kiremit & Tuğla A.Ş. olarak sanata ve bilgiye ışık tutan Hacettepe Üniversitesi ve Avanos Belediyesi'nin örnek işbirliği sonucu gerçekleştiren bu organizasyonda sponsor olmak bizlere de gurur verdi. Gerek ürünlerimizle, gerekse hammadde desteğimizle sanatın ve sanatçının yanında olmak bilime ve kültürümüze sahip çıkmak bizlere büyük bir haz yaşatırken aynı zamanda sosyal sorumluluğumuzu da yerine getirmiş olmanın mutluluğunu yaşatmaktadır.

Hacettepe Üniversitesi-Avanos Belediyesi işbirliğinin örnek bir uygulaması olan bu son sempozyuma yerli ve yabancı pek çok seramik sanatçısı katılmıştır. İngiltere'den Jane Jermyn, Macaristan'dan Kinga Evelin Varbiro ve Szilvia Haber, Mısır'dan Khaled Siraq, Japonya'dan Shinji Otani, İstanbul'dan Yonca Akçay, Çanakkale'den Onur Öztürk, İzmir'den Halil Yoleri, Ankara'dan Meltem Atabek, Tolga Savaş, Senem Aker, Füsun Kavalcı gibi sanatçıların katıldığı sempozyumda dia gösterileri, her sanatçının akşamları kendi portfolyosundan seçtiği çalışmaları Avonos'lu üreticilere sunmanın yanı sıra gerek sempozyum alanının çevresinde oynayan çocuklar seramik kiliyle tanışmış, gerekse yöre halkına da görsel anlamda katkıda bulunulmuştur. Onbeş gün Avanos yöresinde devam eden sempozyum boyunca, katılımcıların zengin uygulama ve sunumları, seramik atölyeleri ile kurulan dostluk, işbirliği, geleneksel üretim ile üniversite arasındaki yardımlaşmaya güzel bir örnek oluşturmuş, eserlerin Hacı Nuri Bey Konağı'nda izleyiciyle buluşturan Sempozyum Sergisi ile beraber son bulmuştur.

Büyük projelere Başak'tan büyük destek

Başak Kiremit & Tuğla A.Ş çalışanları olarak; her zaman titiz ve kaliteli iş zihniyeti ile uygulama aşamasında da müşterimizin yanında olur, hiçbir sorun yaşamaması için gereken tüm konularda koordineli çalışarak, projelerini sağlıklı yürütmelerini sağlarız.

Başak Kiremit & Tuğla A.Ş 2003 Yılında Ürün yelpazesini genişletirken aynı zamanda nitelikli personel ile yeni departmanlar kurup personel istihdamı da sağlamıştır.

Sektörümüzde ihtiyaç duyulan, teknik bilgi desteği için gerek eğitimleri gerekse bilgi ve tecrübe birikimleri ile kendini ispat etmiş ekibimiz, gelen teklifler doğrultusunda, şahıs; cepheyi bir sistem olarak görüp en küçük detayına kadar müşterimize doğru, net bilgiler ile tüm teknik detayları çözümlenmiş şekilde bilgiler vermektedir. Başak Kiremit & Tuğla A.Ş. çalışanları olarak; her zaman titiz ve kaliteli iş zihniyeti ile uygulama aşamasında da müşterimizin yanında olur hiçbir sorun yaşamaması için gereken tüm konularda koordineli çalışarak projelerini sağlıklı yürütmelerini sağlarız.

2003 yılında başlayan teknik destek vermiş olduğumuz çalışmalarımızdan birkaç örnek verirsek; ODC İnşaat – Ömerli Villaları, Eren–Sezer İnşaat Ömerli Konakları, Mesa İnşaat Maslak Konutları, İhlas Güzel Şehir Projesi, Kavanlar İnşaat Armada Villaları, Atlas İnşaat Mabeyinci Ziverbey Köşkleri, Antalya Cesars Otel gibi.

Üretiminizde Teknoloji ve Kalite Sizin İçin Önemliyse AR-GE şarttır.

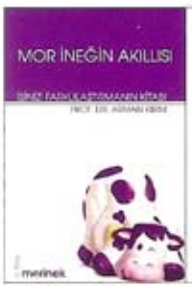
Üretici firmalardan AR-GE çalışmalarına önem verenler, kendi firmalarının gelişiminin adımını atarken, aynı zamanda sektörü de tetikleyen bir etki yaratırlar. Başak Kiremit&Tuğla A.Ş olarak bizler AR-GE Laboratuvarlarımızda işin ehli Seramik Mühendisi ve Seramik Bölümü Mezunu Teknisyenler tarafından yeni üretim teknikleri, yeni formüller araştırılırken bu araştırmaların temel yapısını kullanıcıların yani İnşaat Mühendislerinin, İnşaat Ustalarının bireysel ve toplu tüketicilerin tecrübeleri, gereksinimleri ışığında yapmaktayız.

Sizlerin de bildiği gibi Kiremit'te ve Tuğla'da TSE'nin belirlemiş olduğu bazı normlar vardır. (mukavemet, boyut, kavis, su emme, su geçirgenlik, dona dayanım vb.) Bu normlar her üretilen parti mal için kontrol edilir, kontroller esnasında herhangi bir uygunsuzluk görüldüğü takdirde derhal üretim durdurulur. Bunun yanı sıra sarım yapılma esnasında her nakliye kamyonundan örnekler alınır gerekli görüldüğü takdirde sarım durdurulur. Bu titizlik de beraberinde kaliteyi ve kaliteli hizmeti getirmektedir.

Sektörümüzde son yıllarda çok ciddi ölçüde Kiremit ve Tuğla fabrikaları ardı arkasına kapandı. Bunun en büyük nedeni ise kalite. Çünkü hepimizin bildiği gibi eğer kaliteli ürün çıkarılacaksa bunun olmazsa olmazları vardır, bunun en başında da yatırımlar gelmektedir. Üretim tesisinde yer alan makinelerin en son teknoloji ile üretim yapabilmesi için makine yatırımlarından tutun, çalışma ortamlarının iyileştirilmesine hatta ürün kalitesiyle örtüşmesi için mavi ve beyaz yakalı tüm personelinize yatırım yapılması gerekmektedir. Yapılan bu yatırımların hepsi AR-GE çalışmalarına direkt veya endirekt olarak yansıyacaktır. İşte bu yatırımları karşılayamayan firmalar tek tek kapanırken, artık 2000'li yılların tüketicisinin kaliteden taviz vermediğini de görmekteyiz.

En Son Ne Zaman Kitap Okudunuz?

Yoksa birinin size kitap önermesini mi bekliyorsunuz?



MOR İNEĞİN AKILLISI

İşinizi Farklılaştırmanın Kitabı

Yazan: Prof. Dr. Arman KIRIM
Sistem Yayıncılık

**Mor ineksiniz ya da değilsiniz.
Çarpıcısınız ya da görünmezsiniz.
Seçiminizi yapın...**

Bütün ürün ve hizmetlerin giderek birbirine daha fazla benzemeye başladığı bir dünyada yaşıyoruz. Bunun sonucunda fiyatlar düşüyor, kârlar yok oluyor. Büyüme, giderek zorlaşıyor. Bu kitap, büyüme krizinden çıkmak isteyen; sürüden ayrılıp farklı, çarpıcı ve sıradışı olmayı arzu eden ve kârlılığını yeniden yakalamayı hedefleyen şirketlere çok yönlü "farklılaşma" yolları, yöntemleri ve örnekleri sunuyor. Yazar, düşünür ve işadamı Prof. Dr. Arman Kırım, İngiltere Warwick Universty ve ODTÜ İşletme Bölümü'nde öğretim üyeliği yaptı.

LİDERLİK SANATI

Zen Dersleri

İngilizce Hazırlayan: Thomas CLEARY
Anahtar Kitapları

**Liderliğin erdemi yoksa,
o zaman topluluk çöküşün eşiğindedir.**

" Liderliğin erdemi yoksa o zaman o topluluk çöküşün eşiğindedir. " günümüz toplumları da çöküşün eşiğindendir. Oysa liderler, " toplumların aklını kendi akılları kılıp, hiçbir zaman akıllarının özel ön yargılara kapılmasına izin vermeselerdi, toplumların duygularını anlayıp, istediklerini kavrayabilirlerdi." Özellikle çağımızda " liderlik konusunu incelemek zorunludur. Liderliği aydınlamış niteliklere yükseltmek, aydınlanmış nitelikler biriktirir. Tersi ise düşmanlık". Okudukça göreceksiniz; " büyük bir isimle uzun bir süre yaşamak zordur". Bu yapıt, liderlere ve liderlerini tanımak isteyenlere armağan bir el kitabıdır. Zen ustaların siyasal, toplumsal ve psikolojik öğretilerinden oluşan önemli incelemesini okumanız eminiz, yaşamınızın bundan sonrasında sizlere çok katkı verecektir.

Prof. Dr. Sevim Çizer'le küçük bir sohbet...

Sayın Prof. Sevim ÇİZER ile Uluslararası Pişmiş Toprak Sempozyumu'nda tanıştık. Sanat çalışmaları yapma hazırlıkları içerisindeyken ilimizde bulunan fabrika ziyaretlerinde uygun hammadde ve ürün incelemesi yapıyordu. Fabrikamıza geldiği gün hammaddemizin ve ürünlerimizin kalitesi çok hoşuna gidince eserini ürünlerimizden seçmiş olduğu çatı aksesuarlarımızdan yapmaya karar verdi. Sempozyumun üzerinden 6 ay geçmesine rağmen fırsat buldukça ikimiz de telefonla, maillerimizle sohbet etme imkanı yaratmaya çalışıyoruz. Kendisi ile sempozyum sırasında dergimiz için yapmış olduğum mini bir röportajı aktarıyorum.

Yapmış olduğumuz sohbetlerde Sn. Prof Çizer'in akademik kariyerinin, müthiş bilgi dağarcığının, kendisine olan özgüveninin yanısıra karşısındaki insana pozitif enerji veren kişiliğini hissettik. Sn Çizer'le sohbet etmek ayrı bir zevk, yüzünden hiç eksik olmayan o sıcacık gülümsemesi, gözlerinin içinin gülmesi, samimiyeti insanı inanılmaz rahatlatıyor. Tabii ki bu kadar hoş bir hanımla arkadaşlık kurmak beni de son derece mutlu etti.

Vuslat ÇATIRLAR :
Sizi Biraz Tanıyabilir miyiz?
Sevim ÇİZER : 1951 Yılında Muğla'da doğdum,1974 Yılında İstanbul Devlet Güzel Sanatlar Akademisi'nden mezun oldum. 75-84 seneleri arası Seramik endüstrisinde, başta Eczacıbaşı olmak üzere ülkemizin önde gelen kuruluşlarında yöneticilik ve danışmanlık yaptıktan sonra 84 yılında İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nde 1990 da Doçent, 1996'da Profesör oldum, halen aynı Üniversite'de kendi kurmuş olduğum Seramik Bölümü'nde Öğretim Üyeliği ve Bölüm Başkanlığı yapıyorum. Branşımla ilgili bir çok Uluslararası Sempozyumda düzenleyici jüri üyesi olarak görev aldım.

Vuslat ÇATIRLAR :
Peki Neden Seramik ?
Sevim ÇİZER : O zamanlar bilinçli bir seçim değildi. Ama sanatı bilinçli olarak seçtim. Benim okuduğum dönem Güzel Sanatlar Akademisi zorunlu olarak 5 yıldı, ilk yıl Temel Sanat Eğitimi, ardından Mesleki Sanat Eğitimi gördük, atölyelere üçüncü sınıfta ayrılıyorduk. İlk iki yıl sanat eğitimi alırken seramiğin benim için uygun bir uğraş olabileceğini fark ettim. O günden beri seramikle birlikteliğimiz sürüyor.

Vuslat ÇATIRLAR :
Araştırmacı kimliğiniz mi, üretken kimliğiniz mi ön plandadır?
Sevim ÇİZER : Zaten sanatçı kimlik araştırmacı kimliği de doğal olarak beraberinde getiriyor. Malzeme, biçim ve teknikle ilgili sürekli araştırma yapıyoruz, ama işin içinde bir de akademisyenlik olunca bu kimliğimiz daha da güçleniyor, yani araştırmacı kimlik zaman zaman üretken kimliğin önüne geçiyor. Üniversitede olduğumuz için bireysel araştırmaların yanı sıra ekip çalışmaları da yapıyoruz. Son yıllardaki araştırma konularımız, tarihsel gelişimi içinde lüster efektleriyle ilgili bir araştırmam oldu onu eşimle birlikte kitap haline getirdik. Tabi ki araştırma uygulama ile destekleniyor araştırdığınız malzemeyi veya tekniği işlerinizde kullanıp sonuçlarını görüyorsunuz. Günümüz malzemeleri ile farklı uygulamalar yapıyorsunuz, eski dönemlerde yapılmış olan benzerlikleri ve farkları belirlemiş oluyorsunuz, bu da son derece heyecan verici oluyor. Ekip çalışmalarımızın sonuncusu ise, Antik Dönem Seramiklerinin üretim teknolojisi ile ilgili araştırma ve uygulama projesi, Ege Bölgemiz sizinde bildiğiniz gibi antik seramiğin bolca üretildiği bir bölge, arkeolojik anlamda çok zengin veriler sunuyor. Malzeme açısından müzelerimiz çok zengin doğrusu. Bunları görüpde araştırma yapmamak mümkün değil. Böylece tarihten bugüne kesintisiz bir köprü oluşturuyoruz.

Vuslat ÇATIRLAR :
Ya hedefleriniz ve projeleriniz?
Sevim ÇİZER : Hedefler ve projeler olmazsa yaşamında anlamı olmuyor değil mi? Yalnız bu aralar bireysel olmaktan çok, bölüme, öğrencilere, genç sanatçılara, ekip çalışmalarına yönelik hedefler ve projeler belirledim. Mesela İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi olarak organize etmiş olduğumuz Sempozyum çalışmaları elimizden geldiği ve olanaklar elverdiği sürece devam edecek. Bu etkinliğe bağlı olarak Mayıs ayında Türkiye, Makedonya ve Bulgaristan gibi üç Balkan Ülkesi'nde düzenlenen sempozyumların koleksiyonlarından seçilmiş Beş Kıtadan Üç Ülkeye adlı uluslararası bir sergi yapıldı. Umuyoruz ki bu projeler zaman içinde gelişerek sürecek. Bu etkinlikler kesintisiz olduğu sürece etkin olur, hedefimiz de bunların sürekliliğini sağlamak. Başka bir düşüncemiz de İzmir'e bir Seramik Müzesi kazandırmak. Buradaki amacımız da İzmirli sanat severlerin sürekli izleyebilecekleri bir mekan oluşturmak ve yaptığımız organizasyonları da daha anlamlı kılmak.

Mavi Altın Suyun Gizemi...

Bir Japon bilim adamı olan Prof.Dr.Masaru Emoto suyun cansız bir madde değil de, çevresinden aldığı mesajlara kristal şekilleri oluşturarak tepki verdiğini bilimsel olarak ispatlamıştır.

Lourdes
Fransa Şifalı suyun kristal yapısı

Yaşamın içinde "sağım solum,önüm arkam, içim dışım su" dersek hiç de yanlış olmaz herhalde. Zira, aynı canlı organizmalarda olduğu gibi dünyamızın da 2/3'si sudan oluşmaktadır. Hatta insanın ilk oluşumunda, yumurta ve spermin birleştiği anda bu oranın neredeyse %95 olduğu saptanmıştır.

Bir Japon bilim adamı olan Prof.Dr.Masaru Emoto su kristalleri ile ilgili çalışmalarına yıllar önce Amerika'da gördüğü sıvı ve canlı organizmaların frekanslarını ölçmeye yarayan " Manyetik Rezonans Analiz cihazı" ve kar tanelerinin hiçbirinin birbirine benzememesi düşüncesi sebep olmuştur. Bu düşünceden yola çıkarak suyun da çeşitli kristaller oluşturabileceğini varsaymış ve uzun ön çalışmalar neticesinde bunu kanıtlamakla kalmamış ayrıca çeşitli dış etkenlerin suyun üzerindeki müthiş etkisini keşfetmiştir. Su kristallerinin fotoğraflarını çekebilmek için deneyi yapılacak olan sudan 1 damla alıp cam kaba damlattıktan sonra –20 derecede dondurmuş, buzun ısısı –5 dereceye geldiğinde mikroskobun altında 200 defa büyüterek 50 saniyelik bir süre içinde muhteşem su kristallerinin fotoğraflarını çekmeyi başarmış.

Çeşitli sularla deneyler yaparak, en güzel kristallerin doğadaki kaynak sularda oluştuğunu tespit etmiştir, bu da bize doğal suların ne kadar değerli olduğunu göstermektedir. Dr. Emoto bir sonraki çalışma adımında deneyini yapacağı suyu iki müzik kolonu arasına yerleştirmiş, suya çeşitli müzik türleri dinletmiş ve neticede yine her birinin fotoğrafları çekildiğinde müziğin olumlu veya olumsuz yapısına göre tepki verdiğini göstermiştir. İlginç olarak göze çarpan Bach, Beethoven veya Halk şarkılarının oluşturduğu muhteşem kristallere karşın, Heavymetal çalındığında hiçbir kristal oluşumunun gözlemlenmeyişidir. Burada, birkaç yıl önce bazı çiftliklerde ineklere klasik batı müziği dinletildiğinde daha fazla süt verdiklerini hatırlatmanın tam yeridir sanırım.

Dr. Emoto suyun titreşime bu denli tepki verdiğini gözlemleyince yazıya da tepki verip vermeyeceğini incelemek üzere deney tüplerinin üzerine "suyun okuyabileceği" şekilde çeşitli yazılar yazmış.

Örneğin bir tüpün üzerine "Teşekkür ederim" yazdığında yine harika kristaller oluşmuş, fakat kötü bir kelime yazdığında, mesela "Aptal" kelimesi yazıldığında, aynı Heavymetal müziğindekine benzer bir görüntü elde etmiş. Ayrıca önemli kişilerin isimlerini de kağıda yazarak su tüplerinin üzerine yapıştırıp 24 saat beklettikten sonra test edince, dünyada faydalı işler yapan, güzel insanlarda kristallerin oluştuğunu ve negatif kişilerde, örneğin Hitler'de kristal oluşumunun hiç gözlenmediğini saptamıştır. Bu da bize, neden güzel bir müzik, güzel bir söz duyduğumuzda içimizin ferahladığını veya kötü, agresif müzik ve sözler duyduğumuzda içimizin neden daraldığını anımsatmalıdır. Bunu da Dr.Emoto'nun başka bir denemesinde "Yap şunu" ile "Hadi şunu yapalım" sözlerini yazdığında elde ettiği netice kesin bir şekilde kanıtlamaktadır, çünkü emir verilen sözlerde suda çirkin bir oluşum gözlemlenirken olumlu bir şekilde teşvik edici sözler yazılı olan suda çok güzel bir kristal oluşmuştur. Güzel bir atasözümüzün şimdi tam yeri: "Güzel bir söz yılanı bile deliğinden çıkarır". Bizler güzel sözlerimizi yılanları deliklerden çıkarmaya değil ama yüreklerdeki negatiflikleri, endişeleri, kötü düşünceleri sildirmek için kullanmalıyız. Düşüncelerimizin ne denli önemli ve etkili olduğu bu deneylerle kanıtlandığına göre hepimiz onlardan sorumluyuz. Artık eskilerin sofra dualarının da etkinliği böylece kanıtlanmıştır bence, zira yemeklerimiz de büyük ölçülerde su içerdiğinden ve biz de şükran düşüncelerimiz ve dualarımızla onlara pozitiflik yüklediğimizden bedenlerimiz en güzel kristallerle beslenmiş olacaklardır. Sonuçta su kristallerinin de kanıtladığı gibi sevgi ile söylenen, düşünülen, yansıtılan her eylemin neticesi yine güzellik olacaktır.

Dr.Emoto'nun "Suyun mesajı" adlı kitabı Japonya'da ilk yayınlandığında bir çok anne mektup yazarak kendisine teşekkür etmiştir. Çocuklarına herhangi bir şeyi yaptırmak için emir verdiklerinde aslında onların iç dünyalarını ne hale getirdiklerini anlamışlardır böylece.

Anlaşılan, su bizim yaşamımızda bilgi taşıyıcı olarak görev yapıyor. En minicik hücre bile daha çok hücre suyundan oluşuyor. Tüm dünyada çeşitli yerlerde milyonlarca insan şifa bulmak üzere şifalı su kaynaklarına gitmekte ve çeşitli rahatsızlıklarından kurtulmaktadır.

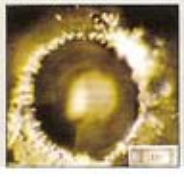
Toprağın kanı diyebileceğimiz bu güzel sular bizim çevre koşullarından, negatif düşüncelerimizden, endişe ve kaygılarımızdan dolayı bozulmuş olan iç sularımızın yapılarını yine güzel kristal hale getirmeye çalışmaktalar, yeter ki biz bu sevgi kristallerini korumayı bilelim ve daima sevgiyle kalalım.

Çeviren ve Derleyen; Mine Dambalı
Kaynak : "Die Botschaft des Wassers" Masaru Emoto

Heavymetal çalındığında suda hiçbir kristal oluşum gözlemlenmemiştir.

Beethoven çalındığında su kristallerinin şekli.

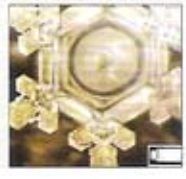
Suyun üzerine Japonca "yap şunu" yazıldığı zaman su kristallerinin şekli



Suyun üzerine Japonca "hadi şunu yapalım" yazıldığı zaman su kristallerinin şekli.

Japonca "aptal" yazısı yazıldığında suyun kristal yapısı.

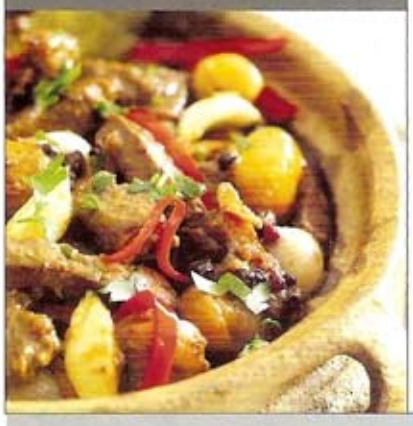
Japonca "teşekkür ederim" yazısı yazıldığında kristalin şekli



toprak kaplarda damak tadı

Toprak kapta yapılmış bir yemeğin tadına baktınız mı hiç? Deneyin bayılacaksınız.

Kestaneli Güveç



Malzemeler ;

- 50 gr margarin
- 400 gr bonfile
- 20 adet kestane
- 2 büyük havuç
- 200 gr arpacık soğanı
- 1 demet maydanoz
- 2 yemek kaşığı kişniş tohumu
- 1 baş sarmısak
- 1.5 yemek kaşığı şeker
- 10 adet defne yaprağı
- 2 yemek kaşığı üzüm sirkesi tuz
- 5-6 adet yeşil biber
- 1 bardak kuş üzümü
- Yarım bardak su içine katılmış 2 kaşık nar ekşisi

HAZIRLANIŞI: Bonfileyi ince uzun parçalar halinde dilimleyin. Ayıklanmış bir baş sarmısağı, arpacık soğanlarını, defne yapraklarını, kişniş tohumlarını, kuşüzümünü, şekeri ve sirkeyi bir karışım haline getirin; bonfile dilimlerini içine yerleştirip buzdolabında 6 saat bekletin. Kestanelerin kabuklarını temizleyin, biberleri ince dilimler halinde kıyın. Havucu ince uzun dilimler halinde keserek nar ekşisi konulan suyla, bütün halindeki kestanelerle, tuzla, biberlerle ve etli karışımla birlikte orta boy bir fırın kabının ya da güvecin içine yerleştirin; 50 gr margarini küpler halinde ilave edip 175 ^{o}C'de 1 saat pişirin. Servisten önce maydanozları üzerine serpiştirin...

Unutmayın: İnce kıyılmış maydanoz içine en son ilave edilir. Karışımda kullandığınız kişniş tohumları yemeğe tozundan daha farklı bir lezzet katacaktır.

Kıssadan Hisse: Mutluluğun Sırrı nedir?

Bir tüccar Mutluluğun Sırrı'nı öğrenmesi için oğlunu insanların en bilgesinin yanına yollamış. Delikanlı bir çölde kırk gün yürüdükten sonra, bir tepenin üzerinde bulunan güzel bir saraya varmış...

Söz konusu bilge burada yaşıyormuş.
Bir ermişle karşılaşmayı bekleyen bizim kahraman, girdiği salonda hummalı bir manzarayla karşılaşmış: Tüccarlar girip çıkıyor, insanlar bir köşede sohbet ediyor, bir orkestra tatlı ezgiler çalıyormuş; dünyanın dört bir yanından gelmiş lezzetli yiyeceklerle dolu bir masa da varmış. Bilge sırayla bu insanlarla konuşuyormuş ve bizim delikanlı kendi sırasının gelmesi için iki saat beklemek zorunda kalmış. Delikanlının ziyaret nedenini açıklamasını dikkatle dinlemiş bilge, ama Mutluluğun Sırrı'nı açıklayacak zamanı olmadığını söylemiş ona. Gidip sarayda dolaşmasını, kendisini iki saat sonra görmeye gelmesini söylemiş. 'Ama sizden bir ricada bulunacağım,' diye eklemiş bilge, delikanlının eline bir kaşık verip sonra bu kaşığa iki damla sıvıyağ koymuş. 'Sarayı dolaşırken bu kaşığı elinizde tutacak ve yağı dökmeyeceksiniz.' Delikanlı sarayın merdivenlerini inip-çıkmaya başlamış, gözünü kaşıktan ayırmıyormuş. İki saat sonra bilgenin huzuruna çıkmış. 'Güzel, demiş bilge, peki yemek salonumdaki Acem halılarını gördünüz mü?

Bahçıvan Başı'nın yapmak için on yıl çalıştığı bahçeyi gördünüz mü? Kütüphanemdeki güzel parşömenleri fark ettiniz mi?
Utanan delikanlı hiçbir şey göremediğini itiraf etmek zorunda kalmış. Çünkü bilgenin kendisine verdiği iki damla yağı dökmemeye çabalamış, başka bir şeye dikkat edememiş.
'Öyleyse git, evrenimim harikalarını tanı,' demiş ona bilge. 'Oturduğu evi tanımadan bir insana güvenemezsin.
'İçi rahatlayan delikanlı kaşığı alıp sarayı gezmeye çıkmış. Bu kez, duvarlara asılmış, tavanları süsleyen sanat eserlerine dikkat ediyormuş. Bahçeleri, çevredeki dağları, çiçeklerin güzelliğini, bulundukları yerlere yakışan sanat eserlerinin zarafetini görmüş. Bilgenin yanına dönünce, gördüklerini bütün ayrıntılarıyla anlatmış.

'Peki sana emanet ettiğim iki damla yağ nerede?' diye sormuş bilge. Kaşığa bakan delikanlı, iki damla yağın dökülmüş olduğunu görmüş.

Bunun üzerine 'Peki,' demiş bilgeler bilgesi:

'sana verebileceğim tek bir öğüt var: Mutluluğun Sırrı dünyanın bütün harikalarını görmektir, ama kaşıktaki iki damla yağı unutmadan...

BAŞAK OUTDOOR

Doğal Güzeldir!

İkisi de sağlam, ikisi de uzun ömürlü...

BAŞAKK
Kiremit & Tuğla
Eskişehir

0222. 315 07 00

'1969'dan bugüne'

2003 yılı içinde ilan ve haber ilanlarımızın yayınlandığı medya kurumları

YAPI MALZEMELERİ KATALOĞU
EURO PAGES KATALOĞU
ONDULINE DÜNYASI DERGİSİ
TÜRKİYE İNŞAAT ve YAPI KATALOĞU
YALITIM DERGİSİ
ENDÜSTRİ KATALOĞU
YAPI ve DEKORASYON KATALOĞU
HÜRRİYET GAZETESİ
SABAH GAZETESİ
TEMPO DERGİSİ
YAPI KATALOĞU
İHRACATÇILAR KATALOĞU
İNŞAAT ve YAPI MALZEMELERİ DERGİSİ
DÜNYA GAZETESİ: Çatı Eki, Bölge Eki, Pişmiş Toprak Sempozyumu Eki
YAPI MALZEMELERİ DERGİSİ
ROTARY DERGİSİ
İNŞAAT DÜNYASI DERGİSİ
ESKİŞEHİR SAKARYA GAZETESİ
ESKİŞEHİR YENİ ŞAFAK EKİ
İSTİKBAL GAZETESİ
DEĞİŞİM GAZETESİ

BAŞAKK
Kiremit & Tuğla
Eskişehir