



kalem

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

SAYI
27
ARALIK
2015



Kale Güvencesi Avrupa Konutları'nda

Bu kadar yolu geri dönmek zor değil mi?



Anahtar Kapıda
Unutulunca

Kale İkaz Silindiri 164 KiS

İkaz Eder!

**Geri dönmek zorunda
kalmazsınız**

Detaylı bilgi için: www.kisnedir.com



444 0 243

KaleTamKapsamGuvencilik
 kaletamguvenlik



KALE KİLİT

www.kalekilit.com.tr

BAŞARI HEDEFE BERABER ULAŞMAKTIR

Kale Endüstri Holding ailesi olarak yeni yıla yeni yatırımlarla giriyoruz. 2015, iş dünyasının zaman zaman zorlandığı bir yıl oldu. Buna rağmen bu yıl da yeni yatırımlarla yolumuza devam ederek hız kesmedik.

2015 yılında “Yepyeni Bir Kale” mottomuzla hedeflediğimiz başarıları ulaştık. Markamıza, çalışanlarımıza ve bayilerimize duyduğumuz inançla bir yılı daha geride bırakıyoruz.

Yeni yılda Çerkezköy’de kurulan yeni fabrikamıza taşınacağımızın müjdesini vermek isterim. 100 bin metrekare kapalı alana sahip yeni fabrikamızda bütün ürünlerimizi son sistem otomasyona dayalı, modern altyapıyla entegre bir şekilde üreteceğiz. Üretim kapasitemizi iki katına çıkaracağımız fabrikamız, çalışanlarımız için de daha çok sosyal alan düşünülerek tasarlandı.

Bu yıl markalı konut sektörünün lideri Avrupa Konutları ile Avrupa Konutları Kale projemizi hayata geçirerek inşaat sektöründe büyük bir yatırım gerçekleştirdik. Kale yetkili satıcıları yeni yıla “Hedefe odaklan, birlikte kazan” sloganıyla merhaba dedi. Geçtiğimiz aylarda kurduğumuz, Kale Anahtarcılar Kulübü eğitimlerine başladı. Kale Kilit bu yıl da Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği tarafından gerçekleştirilen törende kendi sektöründe yılın ihracat yıldızı ödülüne layık görüldü.

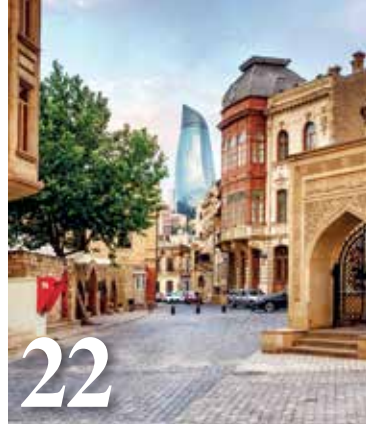
Başarı dolu bir yılı geride bırakırken amacımız, kendi sektöründe her zaman değişimin ve yeniliğin öncüsü olmak. Hedeflerimizi gerçekleştirmemizin en önemli unsuru kuşkusuz çalışanlarımız. Kale ailesi olarak yenilikçi anlayışımız ve özverili çalışanlarımız sayesinde sektörümüzde lider olduk. Hedeflerimize birlikte çalışarak ulaştık. Bu nedenle 2016 yılı mottomuz: “Başarı hedefe beraber ulaşmaktır.” Başarıyı hep birlikte sağladık. 2016 yılında da tüm çalışanlarımıza, yeni fabrikamızda, başarılı, sağlıklı bir yıl diliyorum.

En derin sevgi ve saygılarımla...

SEDAT ÖZGÜR
Yönetim Kurulu Başkanı
Kale Endüstri Holding



**KALE AİLESİ OLARAK
BAŞARILI BİR YILI
GERİDE BIRAKIRKEN
YENİ YILA “BAŞARI
HEDEFE BERABER
ULAŞMAKTIR.”
MOTTOSUYLA
MERHABA DİYORUZ.**



ONURSAL HABER

Markalı konut sektörünün lideri:
Avrupa Konutları

40 yılı aşkın bir süredir konut sektörü, turizm ve perakende sektöründe çeşitli projelere imza atan Artaş Grup ve 2006 yılında bir marka olarak çıkan Avrupa Konutları'nın kurucusu Süleyman Çetinsaya'ya konuk olduk.



6

Kale Endüstri Holding A.Ş. Yayın Organı



Kale Endüstri Holding A.Ş. Adına Sedat Özgür
Yazı İşleri Müdürü Hasan Yılmaz
Genel Yayın Yönetmeni Hasan Yılmaz
Yayın Kurulu Sedat Özgür, Bedri Ulukan,
Hasan Yılmaz

YAPIMCI



Editör Gizem Yerlikaya
Sanat Yönetmeni Ahmet Akgül
Fotoğraflar Yeryüzü İletişim
Redaksiyon Gamze Özbek
Katkıda Bulunanlar İlkan Ateş

Yönetim Yeri

Atatürk Caddesi, Başak Sokak No: 39 Güngören / İstanbul
Telefon: 0212 705 80 00 (pbx) Faks: 0212 705 79 70

Yapım Yeri

Kesişim Yayıncılık ve Tasarım Hizmetleri A.Ş.
Gülbahar Mah. 5. Yıl Sok. Profilo Plaza
D Blok No:4 Kat: 2 Şişli - İstanbul
Telefon: 0212 337 51 99

Baskı Yeri

APA UNIPRINT 0212 798 28 40

3

SUNUŞ

Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı
SEDAT ÖZGÜR: Başarı hedefe beraber ulaşmaktır

5

SUNUŞ

Kale Endüstri Holding Pazarlama Müdürü
HASAN YILMAZ: 2016 yılında
yeni yatırımlarla büyüyörüz

6

ONURSAL HABER

Markalı konut sektörünün lideri:
Avrupa Konutları

12

VİZYON

Kale Endüstri Holding Tedarik Yönetim Direktörü
HALİL İBRAHİM AYGÜNDÜZ:
Kalite, taviz vermediğimiz en önemli alandır

16

ŞEHRİN ANAHTARI

MİMAR ENİS ÖNCÜOĞLU:
Kapılar; mekanlar arası iletişimin en önemli elemanı

20

KÜLTÜR & SANAT

"ZERO Akımı" çığır açan eserleriyle
Sakıp Sabancı Müzesi'nde

22

KEŞF-İ ALEM

El değmemiş doğası, eşsiz antik eserleri,
yöresel mutfağı ile Azerbaycan

26

HOBİM VE BEN

Eşyalarınızı yeniden yaratın

28

AKLINIZ EVDE KALMASIN

Çelik kasa artık lüks değil

30

BİLGİNİZ OLSUN

Stresle başa çıkabilmenin yöntemleri

32

İÇİMİZDEN BİRİ

Nurışık firmasının sahibi Eşref Murat

34

YAKIN PLAN

Uzayda yeni dönem

36

BİZDEN HABERLER



kalem'den

2016 YILINDA YENİ YATIRIMLARLA BÜYÜYÖRÜZ

"Yepyeni Bir Kale" mottosuyla başarı dolu bir yılı geride bıraktık. Kale Endüstri Holding olarak sürekli yenilenmenin ve yeni yatırımlara imza atmanın gururunu yaşıyoruz.

Artaş İnşaat'la yapmış olduğumuz "Avrupa Konutları Kale" projesiyle inşaat sektörünün kalbinde yerimizi aldık. "Onursal Haber" bölümünde markalı konut sektörünün lideri Süleyman Çetinsaya'yı ağırladık.

Kale Endüstri Holding Tedarik Yönetim Direktörü Halil İbrahim Aygündüz "Vizyon" bölümünde sorularımızı yanıtladı.

"Şehrin Anahtarı" bölümünde ise değerli mimar Enis Öncüoğlu ile mimari anlayışı, yeni yapılar ve yapılarda estetik-güven ilişkisini konuştuk.

Sakıp Sabancı Müzesi ve Akbank Sanat'ın işbirliğiyle 20. Yüzyılın en büyük uluslararası sanat ağı olan "Zero - Geleceğe Geri Sayım" sergisinin detaylarını "Kültür Sanat" bölümünde inceleyebilirsiniz.

"Hobim ve Ben" bölümünde ise eski eşyalarınızı değerlendirme tekniklerini bulacaksınız. Bilginiz Olsun bölümünde sizler için stresle başa çıkabilmenin yöntemlerini araştırdık.

Bu sayımızda "İçimizden Biri" bölümümüzün konuğu Nurışık firmasının sahibi Eşref Murat. Eşref Bey'le sektörü, firmalarının tarihini, gelecek hedeflerini ve Kale ile ortaklıklarını konuştuğumuz keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

"Aklınız Evde Kalmasın" bölümünde, her evin ve ofisin ihtiyacı Kale Çelik Kasa'larını inceledik.

Kale ile güvenliğin tam, mutluluğun bol olduğu bir yıl dilerim.

HASAN YILMAZ
Pazarlama Müdürü
Kale Endüstri Holding



Avrupa Konutları markası 2005 yılından bu yana faaliyet gösteriyor, süreç nasıl başladı? Başarılarınızın sırrı nedir?

Artış İnşaat olarak 40 yılı aşkın süredir inşaat sektöründe faaliyet gösteriyoruz. 2006 yılından bugüne dek 12 bin konut inşa ettik. Hayata geçirdiğimiz tüm projelerimizle, konut alıcılarımıza daima kaliteli ve güvenilir bir markanın artılarını hissettirdik. Bu anlamda Avrupa Konutları markası, yüksek yatırım değeriyle, kalitesiyle, inşa edildiği bölgeye kazandırdığı katma değerle konutta kalite ve güvenin markası olarak konumlandı.

“Marka Konut” sloganıyla çıktığınız bu yolda bugün gerçekleştirdiğiniz projeler marka değeri taşıyor. Yaklaşık 40 bin kişinin yaşadığı konutlara imza atmak nasıl bir duygu?

Bizim öncelikli amacımız; kirada veya sağlıksız konutlarda yaşayan halkımızın, nitelikli ve sosyal donatıları olan kaliteli konutlara sahip olmasını sağlamak olmuştur. Tüm projelerimizi bu yaklaşımla hayata geçirdik ve Avrupa Konutları markalı projelerimizi de bu doğrultuda geliştirdik. İnşa ettiğimiz tüm projelerimizle konut alıcılarımıza kaliteli yaşam alanları oluştururken, kazançlı bir yatırıma da imza atmalarını sağlıyoruz. Bu yaklaşımımız da bugün bizi markalı konut projeleri arasında özel bir yere taşıyor.

Konut işine girmeye ne zaman karar verdiniz?

Markalı konut sektörünün gelişimi 2000'lerin başına denk gelir. Bu dönemde bir çok firma inşaat sektörüne giriş yaptı. Ancak bizim sektördeki faaliyetlerimiz çok öncelere dayanıyor. 40 yılı aşkın süredir bu sektördeyiz. İnşaat sektörünün yanı sıra turizm ve AVM alanlarındaki yatırımlarımız da firmamızın ana faaliyet alanları arasındadır.

Avrupa Konutları fikri hangi ihtiyaçlardan doğdu?

Bugün Türkiye geneline baktığımızda hâlâ çarpık kentleşmeyle birlikte genele yayılan niteliksiz yapılar görüyoruz. Bu bozuk yapılaşma başta insanların sağlığı ve güvenliği açısından tehdit oluştururken, Türkiye'nin de imajını zedelemektedir. Kentsel dönüşüm çalışmalarıyla bu niteliksiz yapıların bir an önce kaliteli ve estetik yapılarla yenilenmesi amaçlanıyor. Buradaki en önemli nokta; yeni geliştirilen yapıların bugünü kurtarma kaygısıyla değil de; gelecekteki Türkiye'yi ve şehirlerin karakteristiğini yansıtan, sürdürülebilir kalite anlayışına hakim nitelikli yapılardan oluşmasıdır. Artış İnşaat olarak biz; üzerimize düşen görevi fazlasıyla yerine getirmeye gayret gösteriyoruz. Bizim öncelikli amacımız daima; sağlıksız yapılarda oturan vatandaşlarımızı güvenli, sosyal yaşam alanları olan, nitelikli konutlara taşımaktır.

Avrupa Konutları markalı konut sektörünün lideri

40 yılı aşkın süredir konut, turizm ve perakende sektöründe çeşitli projelere imza atan Artış Grup ve 2006 yılında bir marka olarak çıkan Avrupa Konutları'nın kurucusu Süleyman Çetinsaya'ya konuk olduk. Bize inşaat sektörünün önemini, konut yapımındaki önceliklerini anlatan Çetinsaya'dan Kale ile ortaklıklarının hikayesini dinledik.

Hayata geçirdiğimiz tüm projelerimizde de esas aldığımız anlayış bu yöndedir. Avrupa Konutları markalı projelerimizin tamamında “Tatil Köyü Konforunda Konut” anlayışını esas alıyoruz. Bu anlamda hayata geçirdiğimiz Avrupa Konutları markalı projelerimizde geniş peyzaj ve sosyal yaşam alanlarına yer veriyoruz. Çocuklu ailelerin çocuklarını rahatlıkla büyütebileceği, havuzuyla, spor alanlarıyla, peyzajıyla konforlu ve sağlıklı yaşam alanları oluşturuyoruz.

Konut alımında insanların beklentileri neler? Bu beklentiler zamanla değişiyor mu? Hangi şartlar etkili oluyor?

Markalı konut projelerine İstanbul üzerinden bakacak olursak; yenilenen bir şehrin silüetini ve yeni yaşam kültürünü oluşturduğunu görürüz. Bu anlamda markalı konut projeleri şehrin yenilenmesinde ve değişen yüzünde büyük pay sahibi. Türkiye’de inşaat sektörü büyük yol kat etti.



Uluslararası arenada da onlarca başarılı projeye imzamızı attık. Ülke genelinde de en aktif sektör olarak öne çıkıyoruz. Fakat; inşaat teknikleri, proje geliştirme veya mimari açıdan örnek alabileceğimiz ülkeler ve takip edeceğimiz trendler bulunuyor. Projelerimizi geliştirirken biz de daima dünyadaki trendleri takip ediyoruz. Bununla beraber bizim için en önemli kriter insanımızın ihtiyaçları ve yaşam standartlarını yükseltmek için sunabileceğimiz detaylardır.

Ülkemizdeki konut ve ofis anlayışı da dünyadaki trendler doğrultusunda değişim gösteriyor. İnsanlar artık daha küçük, pratik ve rahat edebilecekleri konutları tercih ediyor. Stüdyo ve 1+1 daireler bundan 15 yıl önce talep görmezken, bugün en çok tercih edilen daire tipleri olarak öne çıkıyor. İş dünyasının ihtiyaçları da bu doğrultuda değişiklik gösteriyor. Bugün birçok şirket açık ofis konseptine geçiş yapıyor ve her alanı maksimum verimlilikle

kullanıyor. Bu da üretilen ofis projelerinin konseptini şekillendiriyor. İstanbul’un önemli oranda bir iş merkezi açığı var. Ağırlıklı olarak şirketlerin yerleştiği Maslak – Levent hattı artık yoğunluğu kaldıramıyor. Şehir içinde yeni bölgeler geliştiriliyor ve bu alanlarda yeni konut ve ofis projeleri çevresel faktörler göz önüne alınarak hayata geçiriliyor. Başta İstanbul olmak üzere, Türkiye’nin konut ve ofis anlayışı hızla değişiyor.

Artaş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı SÜLEYMAN ÇETİNSAYA ve Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı SEDAT ÖZGÜR



“Bizim öncelikli amacımız; kirada veya sağlıksız konutlarda yaşayan halkımızın, nitelikli ve sosyal donatıları olan kaliteli konutlara sahip olmasını sağlamak olmuştur.”

Bu değişim de beraberinde yeni yaşam kültürlerini getiriyor. İnşaat sektörünün aktörleri olarak bizler de yenilenen bu şehirlerde büyük rol sahibiyiz. Bu anlamda sektörde faaliyet gösteren her bir temsilcinin; geleceğin Türkiye’sini inşa ettiklerini göz önünde bulundurarak, nitelikli ve sürdürülebilir kalite anlayışıyla oluşturulmuş estetik projelere imza atmaları gerekmektedir.

Yaptığınız projelerde en çok neye önem verirsiniz?

Tüm projelerimizi insanımıza maksimum faydayı sağlayacak şekilde geliştiriyoruz. Bu anlamda; projelerimizle müşterilerimize kaliteli yaşam alanları ve karlı bir yatırım sunarken, bölgeye de katma değer sağlıyoruz.

Kale’nin yenilikçi anlayışını ve ürünlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

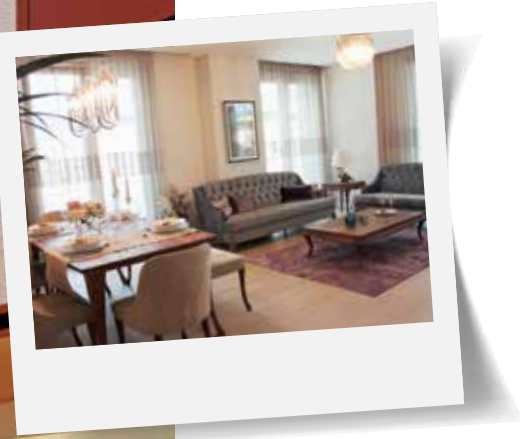
Kale Endüstri Holding hizmet sunduğu alanlarda sektörün öncüsü. Bu sebepten projelerimizde Kale’ nin ürünlerini kullanmayı tercih ediyoruz. Tamamlanmak üzere olan Avrupa Konutları Kale projemizde de kalitesinden memnun olduğumuz Kale Çelik Eşya ürünlerinden; çelik kapı, çelik kasa ve yangın kapısı sistemlerini kullanıyoruz.

Kale ürünleri, inşaat sektöründe ne gibi avantajlar sağlıyor?

Kurumsal bir firmanın ürününün sağladığı avantaj ve bilinirlik müşterilerimizin de memnuniyetini sağlıyor. Teslim sonrası garanti ve servis hizmeti ürünleri tercih etmemizde önem teşkil ediyor.

Artaş Grubu olarak 2016 yılına dair öngörülerinizi öğrenebilir miyiz?

2016 yılının 2015’e kıyasla çok daha hareketli bir yıl olacağına inanıyorum. 2015, seçim beklentileri nedeniyle bazı yatırımcıların yatırım kararlarını ertelediği bir yıl oldu. Bizim öncelikli temennimiz ülke ekonomisinin başarılı bir trend yakalayarak istikrarını sürdürmesi yönündedir. Türkiye’nin ciddi bir potansiyeli var. Bu potansiyele ve güce inanıyoruz. Aktif şekilde faaliyet gösterdiğimiz inşaat, turizm ve perakende sektörlerindeki yatırımlarımıza 2016 yılında da ara vermeden devam edeceğiz. Yıl içinde Avrupa Konutları Başakşehir projemiz ile Avrupa Konutları Atakent 4 projelerimizi de hayata geçireceğiz.



Kale ile ortaklığınız nasıl başladı? Kale markası sizin için ne ifade ediyor?

Yıllardır projelerimizde zaten Kale’ nin ürünlerini kullanıyorduk. Proje anlamında Kale ile birlikteliğimiz Topkapı’daki Avrupa Konutları Kale ile başladı. Kale Endüstri Holding’in arsası üzerinde geliştirmekte olduğumuz projeyi hasılat paylaşımı yöntemi ile yapıyoruz. Topkapı’daki projeyle başlayan işbirliğimiz Avrupa Residence & Office Ataköy projesiyle devam ediyor.

Avrupa Konutları Kale projelerinin özellikleri ve farkları nelerdir?

Avrupa Konutları Kale projemiz, İstanbul’un en değerli bölgelerinden

Topkapı’da, E-5 Otoyolu’nun bitişiğinde yer alıyor. Başta lokasyonu ile öne çıkan projemiz, donatılarıyla, kalitesiyle, peyzaj ve sosyal yaşam alanlarıyla da ayrıcalıklar sunuyor. Topkapı’nın değişen yüzüne önemli bir katkı sağlayan projemizle bölgeye de ciddi anlamda bir değer kazandırıyoruz.

İnşaat sektörünün Türkiye ekonomisindeki etkileri nelerdir? Bir yüzde vermek gerekirse ne söylersiniz? Önümüzdeki yıllarda inşaat sektörü gelişimini nasıl sürdürecektir?

2015 yılı seçimlerin etkisiyle geçen bir yıl oldu. Yılın son çeyreğinde de erken seçime gidilmesi, yatırımcıların bir kısmını beklemeye çeken bir dönem

oluşturdu. Bu nedenle genel olarak bir durgunluk yaşandığı söylene de kendi adımıza; projelerimizdeki satışlarla ve aldığımız taleplerle hareketliliğin devam ettiğini gördük. Seçimlerden çıkan tek parti iktidarı da piyasaları şimdiden hareketlendirdi. Geçtiğimiz ay satışa sunduğumuz son projemiz Avrupa Residence & Office Ataköy’de yaşadığımız yoğunlukla, 3 hafta içinde projenin büyük kısmını sattık. Doğru yerde, doğru ve nitelikli proje geliştirdikten sonra Türkiye’de konutun satılamaması gibi bir durum yok. Ülkede hâlâ ciddi anlamda konut açığı bulunuyor ve vatandaşlarımız da gayrimenkul yatırımına inanıyor. 2015’in geneline kendi açımızdan bakacak olursak; Avrupa Konutları TEM 2 projemizi ve ortak girişimlerle hayata geçirdiğimiz Tema İstanbul projemizi teslim ettik. Avrupa Konutları Kale projemizi lanse ettik ve kaba inşaatını tamamladık. Bununla birlikte yine ortak girişimle inşasına devam ettiğimiz Vadistanbul projemizin Bulvar etabının inşasında ve satışında büyük ilerleme kaydettik. Vadistanbul Bulvar projemizi Dubai’de Cityscape fuarında körfezli yatırımcılarla buluşturduk. Avrupa Residence & Office Ataköy projemizi lanse ettik ve 3 haftada büyük kısmını sattık. 2015 yılı bizim açımızdan gayet hareketli ve hedeflerimiz doğrultusunda geçen bir yıl oldu. 2014 yılında satışa sunduğumuz Avrupa Konutları Kale ve Avrupa Residence & Office Ataköy projelerimizde gayet başarılı satış grafikleri elde ettik. Satışı devam eden Vadistanbul ve Tema İstanbul projelerinde de beklentilerimiz doğrultusunda satış oranları yakaladık. Genel olarak 2015 yılı bizim için verimli geçti diyebiliriz.

*Bu sayımızda
Tedarik Yönetimi Direktörü
Halil İbrahim Aygündüz, tedarik
yönetiminde planlama süreçlerini,
kalite misyonlarını, satın alma
anlayışlarını, arz talep dengesini
ve 2015 yılı değerlendirmelerini
bizlerle paylaştı.*



Kale Endüstri Holding Tedarik Yönetim Direktörü HALİL İBRAHİM AYGÜNDÜZ:

Kalite, taviz vermediğimiz en önemli alandır

Kale Endüstri Holding’te 2012 yılında İç Denetim Müdürü olarak başladığınız görevinize 2014 yılından bu yana Tedarik Yönetim Direktörü olarak devam ediyorsunuz. Bize bu süreci biraz anlatır mısınız?

2012 yılında İç Denetim Departman Müdürü olarak göreve başladım. Yaklaşık iki sene bu pozisyonda çalıştım. Büyüme stratejimiz ve 10 yıllık stratejik planımız ile paralel olarak şirketin genel organizasyon yapısında da değişiklikler öngörüldü. Bu değişiklikler çerçevesinde, oluşturulan Tedarik Yönetimi Direktörlüğü pozisyonuna atandım. Kalite Yönetim Sistemleri Müdürlüğü, Lojistik Müdürlüğü, Satın Alma Müdürlüğü, Üretim Planlama ve Stok Kontrol Müdürlüğü ile Üretim Müdürlüğü (Kale Çelik Eşya iş kolu - Çelik Kapı, Para Kasası, Yangın Kapısı) direktörlük organizasyon yapımızı oluşturuyor. Yaklaşık iki senedir bu pozisyondaki görevim de devam ediyor ve ekipçe şirketimize değer katmaya çalışıyoruz.

Kale’de çalıştığınız yıllarda ne gibi değişiklikler, yenilikler yaşandı?

Şirkette çalışmaya başladığım dönem; organizasyon yapısının karışık olduğu, iş süreçlerinin yeteri kadar belirli olmadığı, çalışanların lokal ve doğrudan yürüttükleri işlerle ilgili inisiyatif almaktan çekindiği bir dönemdi. Yani temelden zafiyetler içeriyordu. Bu süreç, şirkette hem yetkin iş gücünün daha fazla istihdam edilmeye başlanması sonrasında, hem de organik ve iç bünyeden yetişen ve paylaştığım zafiyetlerin farkında olan çalışma arkadaşlarımızla birlikte kırılma noktası yaşadı. Bugün çizgileri daha keskin belirlenmiş bir organizasyon yapısı ve bulunduğu görevde şirkete fazlasıyla değer katmaya çalışan, yeni fikirlerle açık, fikirlerini paylaşmaktan çekinmeyen dinamik bir ekibimiz var.

Satın alınan ürün ve malzemelerde kalite ve fiyat performansını kıyaslarken nelere dikkat ediyorsunuz?

Kalite, olmazsa olmazımız ve taviz vermediğimiz alanların en başında gelmekte. Bunların dışında fiyat ile birlikte bahsetmemiz gereken bir başlık da “değer” kavramıdır. Fiyattan öte, kalite ile değer arasında güçlü ve doğru orantılı bir ilişki var. Bu ilişki, maliyet unsurunu fazlasıyla etkiliyor. Satın alma sürecinin başlamasına paralel olarak, her bir satın alma süreci için belirlediğimiz hedef fiyatlarımız oluşuyor. Bu hedef fiyatları yakalayabilmek için firmalarla uzlaşmaya çalışıyoruz ve istediğimiz noktaya yakın bir yerde de uzlaşıyoruz. “Uzlaşma” kavramı

çok önemli. Bunun adına “Pazarlık” demiyorum. Çünkü işin içine “Pazarlık” girince menfaat çatışmaları başlıyor. Özellikle bahsetmek istediğim bir konu da hizmet satın almalarıdır. (Seyahat, konaklama hizmeti gibi). Hizmetin kalitesini ölçümlemek gerçekten zor ve değerlendirmelerin içine ister istemez subjektivite giriyor. Kişinin yaşam tarzı, kültürel geçmişi, beklentisi bir subjektivite oluşturuyor. Kaldı ki, satın alma sürecinin henüz başında iç müşteriniz için satın alınacak hizmetin çerçevesini net olarak belirlemediyseniz mutlaka ders niteliğinde tecrübeler yaşayabiliyorsunuz. O sebeple, hizmet satın alması yaptığımız iç müşterilerimizle dönem dönem bir araya gelip, sağladığımız hizmet satın almalarıyla ilgili geri bildirimleri mutlaka almaya çalışıyoruz. Satın alma yapılacak ürün veya hizmetin çerçevesini, sürecin henüz satın alma birimimize teslimi aşamasında mutlaka belirlenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Satın alınacak ürün veya hizmetle ilgili toplam kalite unsurunun bir etkeni de “süre”. Maalesef “hız”, “en uygun fiyat”, “kalite” ve “satın alma” kavramlarını aynı cümlede buluşturmak çok zor. Kurumlardaki genel alışkanlık, konuyu satın alma birimine iletene kadar geçen süreçte şiddetli bir zaman kaybı yaşanması ve satın alma birimlerine iletildikten sonra ise “acil” sıkıştırmasının yapılmasıdır. Bu durum, gerçekten acil olan bir başka işin ötelenmesine veya gecikmesine, satın alma biriminin de ilgili iş üzerinde çalışması gereken kaliteli





Üretim kuruluşunu bir vücut olarak değerlendirsek, planlama birimi bu vücutun üretim hareketini sağlayan çok kıymetli bir fonksiyondur.

Öte yandan, yıllık üretim bütçesiyle paralel, malzeme ihtiyaç planını oluşturuyoruz. Bu kısımda da, üretilecek ürünün oluşturan girdi malzemeye ne zaman ve ne kadar ihtiyacımız olduğuna, bu malzemelerden tedarikçilere ne kadar ihtiyaç çıktığına, iç bünyede ne kadarının üretileceğine kadar çalışıyor ve ilgili birimlerle paylaşıyoruz. Özetle; üretim kuruluşunu bir vücut olarak değerlendirirsek, planlama birimi bu vücutun üretim hareketini sağlayan çok kıymetli bir fonksiyondur.

Arz veya talepte kısa zamanda radikal değişiklikler yaşanıyor mu? Yaşanıyorsa bu değişikliklere nasıl uyum sağlıyorsunuz?

Arz ve talepte elbette değişiklikler olabiliyor. Satış Müdürlüklerimizin oluşturduğu satış bütçesini, kati ve değiştirilemez bir bütçe olarak görmek haksızlık olur ve reel hayatın gerçekleriyle örtüşmez. Çok yetenekli satış ekibiniz de olsa da bir ürünü satabilmek için, ürünün kalitesi, fiyatı ve marka bilinirliğinden bağımsız göstergeler var. Ülkenin ekonomik şartları, satış yapılan ürünün bulunduğu sektörün dinamiklerindeki değişiklikler, siyasi istikrarsızlık bunlardan bir kaçısı... O sebeple, yıllık satış bütçesini alıp, yıllık üretim planını hazırladıktan sonra, satış birimlerimizden her ay sürekli yuvarlanan/yenilenen satış bütçesi (Rolling Forecast) alıyoruz. Yani her ayı takip eden ilk 3 ayın satış bütçesini de yeniden alıyoruz. Bu sayede satış birimimizden bütçelerini her ay gözden geçirmelerini talep ediyor, yani 3 aylık bütçe ile planlarımızı revize ediyoruz. Böylece üretim yönümüzü değişen iş ve ülke şartlarına sürekli uyarlama şansı elde ediyoruz. Bu uygulamayı son bir yıldır yapıyoruz ve faydasını gördüğümüzü düşünüyoruz.

Sizce etkin bir tedarik yönetimi firmanıza ne kazandırır?

Her şeyin başında etkinlik faktörü nasıl sağlanacak. Bunu konuşmak lazım. Takım çalışmasına çok önem veriyorum. Tüm departmanlarımızda takım çalışmasıyla birlikte uzun soluklu kazanım sağlanacağına ve departman etkinliklerinin artacağına inanıyorum. Etkin bir tedarik yönetimi, girdilerin teminini garantileyerek üretimin devamlılığını sağlar. Bununla birlikte, tam zamanında (Just in time) ürün temin ederek tedarik süresinin azaltulmasını, teslim performansının iyileştirilmesini, kalite anlayışının ve ürün kalitesinin bozulmasına neden olabilecek olası hamlelerin kontrol altında tutulmasını, sürekli aynı tedarikçiden satın alma alışkanlığının kırılmasını sağladığı gibi yeniliği de teşvik eder. Bu yolla toplam maliyeti azaltır. Tedarik yönetimi, bir firmanın Satın Alma, Lojistik, Üretim Planlama ve Kalite Yönetim Sistemleri fonksiyonlarıyla ilgili tüm bilgi, materyal ve para akışını kontrollü olarak yönetilebilir hale getirir.

2015 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülke ve dünya ekonomisindeki dalgalanmayı da göz önünde bulundurduğumuzda şirket olarak iyi bir 2015 yılı geçirdiğimizi düşünüyorum. Tedarik Yönetimi Direktörlüğü özelinde konuşacak olursak; 2014-15 yılında, iç bünyemizden şirketimize üç Departman Müdürü ve bir Yönetici yetiştirdik. Bu benim için çok önemli. Eğer Direktörlük olarak 2015 yılı içinde şirkete sağladığımız olası bir katma değerden söz edecek olursak, bu durum operatörümüzden, departman müdürüne kadar tüm çalışma arkadaşlarımla birlikte ortak başarıdır. 2015 yılı için bölüm bazlı da bir kaç not paylaşmak isterim: Planlama ekibi olarak; çok daha etkin çalışmaya başladık. Satın Alma ve Lojistik ekibi ise, özellikle kritik ve temel malzemelerin alternatif tedarikçileri konusunda çok ciddi mesafe kaydetti. Ürünlerin tasarımsal değişikliği ve maliyet avantajları üzerinde de önerilerde bulunabiliyor ve bunların tutar olarak sağladığı yıllık fayda kıymetli seviyelerde. Rakamsal bir veri paylaşayım. Yıl içinde küçük veya büyük hacimli

Kale Çelik Eşya ekibi olarak; bir önceki yıl ile kıyaslandığında, personel sayımız %20 azalmasına rağmen, üretim ve satış adetlerimiz %100 arttı.

yaklaşık 2 bin tedarikçi ile temasta bulunuyoruz. Alım yaptığımız madde kodu adeti 5 bini aşmakta ve yıllık satın alma hacmimiz 300 milyon TL seviyesinde. Kalite Yönetim Sistemleri birimi olarak; özellikle sertifikasyonlarımızdaki ve belgelendirmelerdeki gelişim alanlarımızla ilgili kıymetli çalışmalar yapıldı. Üretim faaliyetlerini ve kalite ile ilgili çıktılarımızı düzenli takip etmeye başladık. Kale Çelik Eşya ekibi olarak; üretim verimliliği ve satış adetleri bazında yüksek bir artış yaşadık. Bir önceki yıl ile kıyaslandığında, personel sayımız %20 azalmasına rağmen, üretim ve satış adetlerimiz %100 arttı. Satış ve üretimde sinerjik bir çalışma ortamı var. Uyumlu çalışma ortamının çıktıları, bayinizden teknik servisimize ve hatta müşteriye kadar tüm alanları etkiliyor.

Kale Endüstri Holding'in Çerkezköy'de açılacak olan yeni fabrikası Avrupa'nın en büyük entegre kilit üretim tesisi olacak, bu gelişmeyle birlikte tedarik yönetiminde ne gibi değişimler uygulanacak?

Öncelikle Çerkezköy'deki yeni fabrikamız tüm depolarımızın ortak yönetilebilmesini sağlayacak. Hammadde ve yarı mamülün istifleme metodundan, raf sistemine, kullanılacak yükleme ve taşıma araçlarına kadar yenilikler de içerecek. Bunlar üzerinde uzun süredir çalışıyoruz. Mevcut tedarikçilerimizi Çerkezköy'de konumlandırmak için de görüşmeler yürütüyoruz ancak taşınma sürecinde tedarikçilerimizde de mutlaka farklılaşma olacaktır. Bugün olduğu gibi Çerkezköy'de de alternatif tedarikçi çalışmalarımız aynı hızla devam edecek. Üretim Planlama ve IT süreçlerimizde ise Mali İşler Direktörlüğümüzle birlikte yürüttüğümüz, henüz gelişim evresinde olan barkodlama çalışması var. Yeni fabrikaya taşındıktan bir süre sonra, SAP yazılımına da geçişle paralel olarak hammaddenin girişinden, nihai ürünün çıkışına kadar tüm süreci barkodlama yöntemiyle takip etmek ve bunu CRM sürecine entegre etmek gibi bir hevesimiz var. Örneğin çelik kapı satın almış bir müşteri düşünün. Müşteri kapının akıbetiyle ilgili çağrı merkezimizi aramış olsun. Kapının durumu ve hangi imalat aşamasında olduğu ile ilgili bilgi müşteriye anında verilebilecek. Yine yeni fabrikada çelik kapı ve yangın kapısının Preshane tarafı için otomasyon çalışmamız ve diğer bölümlerimiz için makine yatırım planlarımız var. Böylelikle üretim kapasitemizi iki katına kadar arttırmış olacağız.



Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunuyum. Aynı üniversitede Hukuk Yüksek Lisansını tamamladım. İş hayatına Ernst&Young'ta başladım. Kale Endüstri Holding'e katılmadan önce Turckcell ve Petrol Ofisi de çalıştığım şirketler arasındadır. SMMM (Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavir) ve CRMA (Uluslararası geçerli Risk Yönetimi Güvencesi) sertifikasına sahibim. Evliyim. bir kızım, bir oğlum var. Hafta içi iş dışında çok fazla vaktim kalmıyor. O sebeple, çocuklarının büyümesini de gün be gün fotoğraflayamıyorum. Çoğu zaman eve gittiğimde uyumuş oluyorlar. Bu anlamda evin fedakar ebeveyni eşimdir. Ancak hafta sonlarını mümkün merteye aileme ayırıyorum. Çocuklarımla boğuşurcasına oynuyorum, onlarla eğleniyorum. Haftada iki gün sabah 4:30 gibi kalkarım ve açık havada bir saat tempolu yürür ve koşarım. O günler işe daha kırmızı bir suratla gelirim. (Gülüyor.) Herkes gibi benim de desteklediğim bir takım var: Beşiktaşlıyım. 2 senedir maçlara gitmiyorum ama nerdeyse her maçını izlemeye çalışırım. Evde maç izlemekten hoşlanmam. Maç saatlerinde genel olarak Beşiktaş'ta Çarşı içinde olurum ve orada izlemeyi tercih ederim. O atmosferi yaşamak hoşuma gidiyor. Geçmişte bir süre ata bindim. Onun dışında fırsat bulursam, şiir kıvamında serbest yazılar yazıyorum.

İş dışındaki hayatınızda neler yaparsınız? Hobileriniz var mı?

Kapılar; mekanlar arası iletişimin en önemli elemanı

Mimar Enis Öncüoğlu ile modern mimari, kentsel dönüşüm, güvenlik ve kapılar üzerine...



ODTÜ Mimarlık Fakülte'sinden 1989 yılında mezun oldunuz. Şimdilerde birçok projeye imza atmış bir mimar ve yöneticisiniz. Hikayenin başına dönersek, mimarlığı neden tercih ettiniz ve mezun olduktan sonra neler değişti hayatınızda? Mimarlık ortamında doğdum ve büyüdüm. Babam Hasan Öncüoğlu da mimardı. Bugün eşim, kardeşim ve ortaklarımla devam ettirdiğimiz şirketin kurucusu babamdı. Ben dünyaya geldiğimde ev, büroymuş aynı zamanda. Ama hiçbir zaman mimarlıkla ilgili bir meslek bilincim oluşmamıştı. Üniversite sınavında dahi, o dönem popüler diye, ODTÜ Endüstri Mühendisliği'ni ilk tercih

olarak yazmıştım. Tesadüfen ikinci tercihim olan mimarlığı tutturabildim. Eğitimim esnasında da sınıf birincisi olmadım. Ortanın az üstü bir derece ile mezun oldum. Esas mimarlık pratiğini; babamla beraber, onun vefatına kadar olan altı sene içerisinde tecrübe ettim. Tam bir 'usta – çırak' ilişkisi ve disiplini ile çalıştık. Mezun olduğum senelerde AUTOCAD ve bilgisayar mimarlık alanına yeni girmişti ve bu benim şansım oldu. Bu mecraı hızla kavradım ve babamın bilgisayar operatörü olarak çalışmaya başladım. Gece gündüz tüm projeleri neredeyse tek başıma çizmeye başlayınca da ciddi bir tecrübe kazandım.

Sonra Rusya projeleri başladı. Bu dönemde de tasarım ve inşaatın beraber yürüdüğü büyük yatırımların; organizasyon, teknik ve uygulama pratiğini genç yaşta tecrübe etme imkanı buldum. Bu tecrübeler organizasyonumuzun ana temelini oluşturmuştur. Elli yaşını aşmış ama hâlâ genç bir mimarlık firmasıyız diyebilirim.

Genel Müdürü olduğunuz Öncüoğlu Mimarlık şirketi Ankara, İstanbul, Moskova, Astana, New York ve Dubai ofislerinde hizmet veriyor. Bize projelerinizden bahsedebilir misiniz? Bizim yapımız çok ortaklı ve uluslararası proje ve tasarım hizmeti verebilme esası üzerinde gelişti. Yurtdışında ciddi bir tecrübemiz oluştu ve bu kolay olmadı. 1992 senesinden beri ayın en azından bir

haftasını çeşitli projeler için yurtdışında geçiriyoruz. Rusya ve Kazakistan en çok tecrübemizin olduğu yerler. Ramstore ile Doğu Avrupa'da birçok proje yaparak kendimizi geliştirdik. Son dönemde, Sochi Olimpiyatı için üç otel bitirdik. Ayrıca Moskova Ritz Carlton Oteli ve Metropolis Alışveriş Merkezi de bizim projelerimiz. Şu an Rusya'da Ikea Adygea Alışveriş Merkezi ek bina projeleri ve



PERVOMAYSKIY MALL

ŞEHRİN ANAHTARI

Gelincik'te de bir otel tasarımı üzerine çalışıyoruz. Astana'da Nazarbayev Üniversitesi 2. etap yapılarını bitirdik. İstanbul'da Nurol Park ve Emaar Designer Outlet projelerini yürütmekteyiz. Dubai'de ise Palmiye Adası üzerinde iki lüks konut, Burj Khalifa yakınında da Trump ile bir otel projesi ve yanında JVC Bölgesinde de bir konut projesini yürütmekteyiz. Newyork'daki ortağımız Ed Jenkins ile Surgut ve Lagos'da büyük masterplan projeleri çalışmalarımız devam ediyor.

Nasıl bir yöneticilik anlayışına sahipsiniz?

Çok ortaklı bir yapının yönetiminde en önemli beceri iletişim ve karar alma mekanizmasının doğru kurgulanmasında yatmaktadır.



Tüm projeler her aşamada, bizim "ihtiyar heyeti" dediğimiz kurula, proje ekipleri tarafından sunulur. Bu toplantılarda tartışılır ve kararlar ortak alınır. İşlerin genel anlamı ile yürütülmesinden sorumlu ortaklar olabildiği gibi, ortaklar kendi kişisel deneyimleri ile projenin bazı safhalarında daha fazla söz sahibi de olabilirler. Ben iş geliştirme ve projede daha fazla söz sahibi iken, ruhsat ve imar konularında Önder Kaya, uygulama-detay ve teknolojik çözümlerde Cem Altınöz, iç mimari ile ilgili konularda Engin Öncüoğlu ve Çağla Öncüoğlu'nun deneyimleri değerlendirilerek; projenin tüm ekibi ile genel kararlar oluşturuluyor.



Kapılar mekanlar arası iletişimin en önemli elemanı. Bu elemanı şekillendirirken bu mekanların ilişkileri bizim için önem kazanır. Bu ilişkide alınması gerekli tedbir gürültü ise akustik yalıtım, ısı farkı ise ısı yalıtımı, güvenlik ise dayanım ve malzeme, ışık veya görsel ilişki ise şeffaflık kriterleri önem kazanır.

Bir mimari yapıda kapıları hangi kriterlere göre tercih edersiniz?

Gençler ve genç fikirler bizi besler. Projenin doğruları ve çok sesli bir ortam içerisinde oluşturulan alternatifler içinden seçerek ilerliyoruz.

Mimari anlayışınızdan bahsedecek olursanız neler söylersiniz?

Mimari anlayışımızın temelini biraz önce de söylediğim gibi 'çok seslilik' oluşturuyor. Zamansız, çevresine duyarlı, bağlamı ile kuvvetli ilişkiler kuran pratik ve kullanıcılarının ihtiyaçlarının ötesinde mekansal kurgusu ile onları mimarlık sanatı ile buluşturan tasarımların arayışı içindeyiz. Binanın kentle ilişkileri; yaklaşım, dolaşım, yönlenme, kitle kompozisyonu ve kentsel boşlukların tasarımı ana kurguyu oluşturur. Mimari ana kararlar, doğru mühendislik çözümleri ile şekillenir ve tanımladığımız malzemeler ile ruhuna kavuşur.

Modern mimarinin günümüz insanının yaşantısına uyum sağladığını düşünüyor musunuz?

Modern mimari geniş bir kavram. Bu soruda kastedilen konunun modern şehir yaşamı içerisindeki mimarlık ve birey ilişkisi olarak ele aldığımızda birçok problemle karşılaşmaktayız. Metropoller son 20 senede ciddi bir değişim içinde. Yeni yoğunluklar, mahallenin sitelere dönüşmesi, gecekonduların dikey gecekondulara dönüşmesi ve kentsel

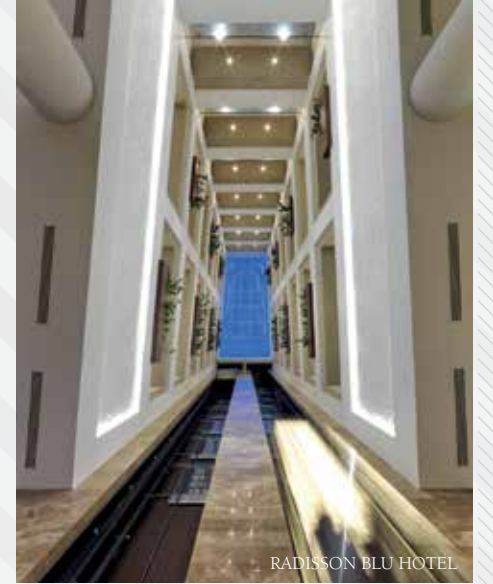
altyapının yetersizliği günümüz şehirli insanını depresyona iten en önemli faktörlerden. Plansız şehirler, sağlıklı yaşam yoğunlukları içinde şehir duvarı oluşturmuş. Bu duvarlar içerisindeki yapay dünyalarda insanlar doğadan uzak, ışıksız, havasız ve suni bir sosyal hayat yaşıyor. Münferit, güzel mimari yapılar bu kaotik düzende kaybolurken; tarihten gelen değerli yapılar da ranta kurban ediliyor. Kentsel hafızanın örselendiği, bir nesilde üç kere değişen şehirde, insanın aidiyet hissini pekiştirmesi de gittikçe zorlaşıyor ne yazık ki.

Meslek hayatınızda özel hayatınızdan ilham alıyor musunuz? İş hayatı dışında neler yapmaktan keyif alıyorsunuz?

Mesleğim sayesinde çok seyahat ediyorum. Bu esnada değişik coğrafyalar, kültürler ve insanlar ile tanışıyorum. Bu karşılaşmalar beni ve bizi besliyor. Zenginleştiriyor da denebilir. İşim dışında da seyahat etmekten ve son dönemde fotoğraf çekmekten keyif alıyorum.

Bu yıl, Türkiye'de mimarlık alanındaki en iyi diploma projelerini seçmek üzere düzenlenen ARCHIPRIX - Türkiye 2015'te jüri üyeliği yapacaksınız. Genç mimarlara neler söylemek istersiniz?

Mimarlık, bilgisayarların hayatımıza girmesi sonrası, dijitalleşerek ciddi bir değişim geçirdi. Şimdi ise iletişim



devrimi yaşanmakta. Bir nesil içinde meslek ciddi anlamda iki evrim geçirdi. Bunun sonuçlarını iyi veya kötü olarak değerlendirmek için erken. Benim gençlere tavsiyem, öncelikle yabancı dil dahil iletişim kabiliyetlerini ilerleterek; kendilerini ve fikirlerini daha net aktarabilmeleri, daha sosyal olmaları, mimarlığı bir meslekten ziyade yaşamlarını yönlendiren bir eylem olarak benimsemeleri ve her şeyi gözlemleyerek sorgulamaları olacaktır. Artan mimari rekabet içerisinde, kendi yeteneklerini keşfedip, geliştirerek özgün bir dil arayışında olmaları da onlara başarı getirecektir.

ZERO

IŞIK

ZAMAN

BOŞLUK

HAREKET



Serginin küratörlüğünü ZERO Vakfı Kurucu Yöneticisi Mattijs Visser üstlenmiş. Büyük bilgi ve deneyimi ile bizi farklı koleksiyonlarla buluşturuyor. Avrupa'da savaş sonrasında insanlar ve elbette ki onlarla birlikte sanatçılar, II. Dünya Savaşı'nın beraberinde getirdiği var oluş deneyimlerini yaşamak zorunda kaldılar. Özellikle de o dönemin genç sanatçı kuşağı, karşılıklı düşünce ve görüş alışverişi için olanaklar yaratmaya girişti. ZERO işte böyle bir ortamda doğdu. "ZERO. Geleceğe Geri Sayım" sergisiyle, bu hareketin temelinde yatan sanatsal ve coğrafi sınırların aşılması ve ortadan kaldırılması ilkesini sürdürüyor ve kültürlerarası diyalogu destekliyor.

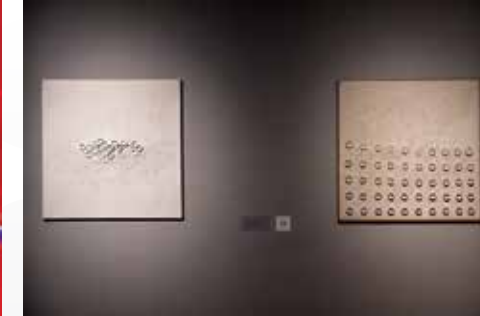


S.Ü. Sakıp Sabancı Müzesi, Akbank Sanat işbirliğiyle 20. yüzyılın en büyük uluslararası sanat ağı ZERO'nun yenilikçi ve dinamik ruhunu galerilerinde ağırlıyor.

“ZERO Akımı” çığır açan eserleriyle Sakıp Sabancı Müzesi'nde

2 Eylül 2015 itibarıyla Sabancı Üniversitesi Sakıp Sabancı Müzesi'nde ziyarete açılan ZERO. Geleceğe Geri Sayım sergisi, II. Dünya Savaşı sonrası dünyaya hakim olan durağan ve olumsuz atmosfere bir cevap olarak doğan ve adını bir roketin kalkmasından önceki geri sayımdan alan ZERO akımına odaklanıyor. Sergi, 1957 yılında Almanya'da doğan ZERO'nun kurucuları Heinz Mack, Otto Piene, Günther Uecker'in eserleri ile akımın tinsel öncülüğünü üstlenmiş önemli sanatçılar Yves Klein, Piero Manzoni ve Lucio Fontana'nın farklı tekniklerde ürettiği 100'ün üzerinde eseri bir araya getiriyor. Küratörlüğünü ZERO Vakfı Kurucu Yöneticisi ve küratör Mattijs Visser'in üstlendiği sergi, ZERO'nun omurgasını oluşturan Işık, Zaman, Boşluk, Renk ve Hareket temaları etrafında şekilleniyor. Sergiyle ilgili yapılan basın toplantısında konuşan SSM Müdürü Dr. Nazan Ölçer şöyle diyor: “Bir üniversite müzesi olma misyonumuzla birlikte gerçekleştirdiğimiz tüm sergilerde bir “aydınlatma” görevi üstleniyoruz. Bienal zamanı için tasarladığımız sergilerin de çağdaş sanat gündemiyle paralel olmasına dikkat ediyoruz. ZERO sergisini gerçekleştirmemizin öyküsü, bu önemli sanat ve düşünce hareketinin kurucularından Heinz Mack'la 2014 yılı Mimarlık Bienali ile eş zamanlı açılışı yapılan sergisi sırasında Venedik'te buluşmamızla başladı.

Dostluğumuz bugün Türkiye'deki sanatseverleri 20. yüzyıl ortasının en önemli avangart akımı, ZERO ile tanıştıyor. ZERO bizi geçmiş yıllara, savaş sonrası dönemin Almanya'sına götürdü. Orada bir avuç genç sanatçının hayalleri ile ütopya gibi görünen bir düşünce kıvılcımının 10 yıl boyunca Avrupa sanat ortamını nasıl da farklılaştırabildiğini hatırladık. ZERO, tüm Avrupa'yı büyük bir yıkıma sürükleyen II. Dünya Savaşı sonrasında savaşın en derin izlerini bıraktığı Almanya'da doğdu. Sanatçılar Otto Piene ve Heinz Mack'ın “karamsarlıktan silkinip, her şeye sıfırdan başlama” önerisine sanatçı Günther Uecker'in de katılımıyla ZERO hareketi başladı. Akıma ilham veren Yves Klein, Lucio Fontana ve Piero Manzoni gibi isimlerle birlikte kısa sürede Avrupa'nın hemen her köşesinden pek çok sanatçı ZERO düşüncesi etrafında kendisine bir yer buldu; Japonya'ya kadar



uzanan bir katılım gerçekleşti. Heinz Mack 1967 yılındaki son sergide ZERO'nun sona erdiğini ilan ettiği zaman, ZERO düşüncesi sadece 10 yıllık ömrüne rağmen Avrupa 20. yüzyıl çağdaş sanatının bir dönemine damgasını çoktan vurmuştu. ZERO hareketi, içinde bulunduğu çağın bir ürünüydü. Yepyeni teknolojilerin ortaya çıktığı, uzay yarışının bütün hızı ile sürdüğü, Ay'a hatta yıldızlara ulaşmanın bir hayal olmaktan çıktığı bir dönemde, sanat da bu baş döndürücü gelişmelere ayak uyduracaktı. ZERO geleneksel sanatın tuval ve çerçeveye hapsolmuş durağan anlayışına karşı çıkarken, sürekli devinim içinde, izleyenleri de iletişime davet eden yepyeni bir yol izledi, çağdaş teknolojiler çağdaş sanat anlayışlarında fazlasıyla yer buldu.



Ancak odak noktası daima ışık oldu. Dünyaya umut vermek, aydınlık bir gelecek sunmak felsefesi, ZERO'nun güncelliğini hala koruyor olmasının da sebebi aslında. Daha fazla özgürlük, daha fazla şeffaflık, daha insancıl bir gelecek, huzur ve umut arayışı...”

Sempozyum, konferans, film gösterimleri, sanatçı konuşmaları, workshop'lar, çocuk atölyeleri, rehberli turlar ve sesli rehber ile zengin bir içerik sunacak ZERO sergisi, kapsamlı kataloğuyla da önemli bir hafıza oluşturmaya katkıda bulunuyor. Akıma odaklanan 2014 yapımı “ZERO Saati - ZERO Sanat Akımı” isimli belgesel ise, sergi boyunca hazırlanan Türkçe altyazılar eşliğinde SSM konferans salonunda ziyaretçiler ile buluşturuldu.



El değmemiş doğası, eşsiz antik eserleri, yöresel mutfağı ile

Azerbaycan

BAKU'NUN TARİHİ MERKEZİ İÇERİ ŞEHİR

BAKU'DEN GENEL GÖRÜNÜM



İÇERİ ŞEHİR'DE
YEREL
PIYASADA
SATILAN
GELENEKSEL
SAPKALAR.

Türkiye'ye sadece 17 km uzaklıkta olan komşu ülkemiz Azerbaycan, zengin kültürel mirası, Apşeron Yarımadası, Hazar Denizi kıyıları, Guba-Haçmaz Lenkeran ovası, başkent Bakü ve yöresel lezzetleriyle ünlü.

RÜZGARLI ŞEHİR BAKÜ

Bakü, Azerice "Bakı" rüzgarlı şehir anlamına geliyor. Kafkaslar'ın en büyük şehri, en önemli kültür ve ticaret merkezi başkent Bakü, ülkenin doğusunda ve en önemli sanayi, ticaret ve kültür merkezi olmanın yanı sıra bir liman kenti olarak da önem taşıyor.

BAKU'NUN ANA TARİHİ BÖLGESİ AZERİLERİN "KÖHNE ŞEHİR" DEDİKLERİ "İÇERİ ŞEHİR"

Sovyet, İslam ve Avrupa mimari tarzlarının karışımıyla oluşmuş yapılar, kent dokusunun önemli parçalarını oluşturuyor. İçeri şehir, 12. yüzyılda kenti savunmak için inşa edilen duvarların büyük bir bölümüyle çevrilidir. Bakü'nün sembolü haline gelmiş Kız Kulesi, İçeri Şehrin en önemli mekanları arasında. Muhteşem ve gizemli bir mimarlık abidesi olan bu yapının hâlâ mimarlık sırrı çözülememiş. 15. yüzyılda inşa edilen ve Azerbaycan'ın simgelerinden biri olan Kız Kulesi, 1964 yılında müze olarak faaliyet göstermiş, 2000 yılında Unesco'nun Dünya Kültür Mirası listesine girmiştir. Halı dokuma sanatına önem veren Azerbaycan'da dokuma sanatının en eski geleneksel formlarıyla karşılaşmak mümkün. Halılarda kullanılan motifler ve renkler Azerbaycan kültürünü tam anlamıyla yaşıyor. Azerbaycan tarihini yansıtan parçaların bazıları da dekoratif ve uygulamalı sanat ürünleri.



Azerbaycan tarihini yansıtan müzeler

- ▲ Ulusal Güzel Sanatlar Müzesi
- ▲ Ulusal Tarih Müzesi
- ▲ Modern Sanat Müzesi
- ▲ Arkeoloji ve Etnografya Müzesi
- ▲ İstiklal Müzesi

HAYDAR ALİYEV KÜLTÜR MERKEZİ

ATEŞGAH



ŞİRVAN ŞAHLAR

15. yüzyılda inşa edilen saray, Bakü'nün Şirvan Şahları'na başkentlik yaptığını gösteren ihtişamlı bir mimari örneğidir.

ATEŞGÂH VE GOBUSTAN

Ünlü bir ateş tapınağı olma özelliği taşıyan Ateshgâh'ta ortada yanan büyükçe bir ateş, çevrede ise çeşitli bölgelerden hac için gelenlerin kalıp küçük bir delikten ateşe bakarak ibadetlerini yaptıkları hücreler bulunuyor. Günümüzde hücreler müzeye dönüştürülerek eski zamanların ruhu yansıtılmış. Bakü'nün güneyinde yer alan Gobustan'da ise oyma taşlar, kamplar, mezarlık anıtları ve mağaralar bulunuyor. Halı dokuma sanatına önem veren Azerbaycan'da dokuma sanatının en eski geleneksel formlarıyla karşılaşmak mümkün. Hahlarda kullanılan motifler ve renkler Azerbaycan kültürünü tam anlamıyla yaşıyor. Azerbaycan tarihini yansıtan parçaların bazıları da dekoratif ve uygulamalı sanat ürünleri.



KIZ KULESİ



ŞİRVAN ŞAHLAR

Azerbaycan Mutfağı

Pilav, çorba ve salata türlerine ağırlık veren Azeri mutfağının en gözde yemeği mantı ve hamur işleridir. Küçük mantıların yapılan Düşbere çorbası sofraların vazgeçilmeziyken, yogurt ve yeşillikle yapılan diğer önemli çorbası ise kişnişli Dovga'dır. Lahana çorbası da borçtan farklı Azerbaycan lezzetlerinden biridir. Bizim böreklerimize benzeyen Kutab adlı yiyecekleri, üzerine yogurt ve sumak dökülerek yeniyor. Hazar'ın ünlü balığı Asetrin ise ızgara yapılarak tüketiliyor. Bunların yanında bizim damak zevkimize çok yakışan ve ülkede yaygın olarak tüketilen içi kıymalı ya da patatesli olan Piroşki de bir tür hamur kızartması.

Kale Kilit Azerbaycan bayii yetkilisi ROVSHEN RZAYEV

Kale Kilit Azerbaycan'da güven demek

Azerbaycan Kale Kilit Bayii yetkilisi Rovshen Rzayev 13 yıldır devam eden Kale ile ortaklıklarını, Kale Kilit'in Azerbaycan'da marka bilinirliğini, sektördeki yerini ve hedeflerini bizlerle paylaştı.

Firmanızın kuruluş hikâyesini sizden dinleyebilir miyiz? Firmanız ne zaman kuruldu? Verdiğiniz başlıca hizmetler nelerdir? Kaç kişilik bir ekip ile çalışmalarınıza devam ediyorsunuz? 1991 yılından beri 24 firmamızla "Menecer" adıyla faaliyet gösteriyoruz. Firmamız kilit, aksesuar satışı ve servisi; PVC ve alüminyum sistemlerinin satışını yapmaktadır.

Kale Kilit bayisi olma süreciniz ne zaman başlamıştı?

Kale Kilit bayisi olma sürecimiz 2002 yılında başladı.

Sizce Kale Kilit ürünlerini diğer firmalardan ayıran özellikler nelerdir?

Kalite, ürün çeşitliliği, müşteriye gösterilen hizmet markayla eşdeğer durumda. O yüzden Kale Kilit ürünleri diğer firmaların ürünlerinden ayrılıyor.

2015 yılı içerisinde Kale Kilit ürünlerinin ülkenizdeki satışını düşündüğünüzde, markanın konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Marka bilinirliği satışı nasıl etkiliyor?

Kale Kilit Azerbaycan'da marka olarak güçlü imaja sahip. Pazarda en çok satılan, en çok müşterisi olan Kale Kilit markasıdır. Aynı zamanda bizim amacımız kazandığımız güvenin devamlılığını sağlamaktır.

Azerbaycan'da güvenlik sektörü nasıl bir yapıya sahip? Azerbaycan'da güvenlik sektörüne büyük önem verilir. Kale Kilit Azerbaycan pazarında kalitesi ve yenilikçi anlayışıyla müşteriye güven veren bir markadır.



Geride bıraktığımız 2015 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Azerbaycan petrol ülkesi olduğu için ülkemizin geliri esasen petrol sektöründedir. Bu yıl petrol fiyatının düşmesi ekonomik sorunlar yarattı. Buna rağmen Kale Kilit'in satışlarının diğer firmalara göre oldukça yüksek olduğunu söyleyebilirim.

2016 için projeleriniz nelerdir? Kale'den sektöre dair beklentileriniz nelerdir?

Piyasada müşterilerimizi daha da güçlendirerek, yeni model Kale Kilit ürünlerinin tanıtımını ve satışını arttırmayı planlıyoruz. Kale'den beklentilerimiz tüm ürünlerin zamanında yetiştirilmesidir. Bunun dışında Kale'nin Azerbaycan'da marka bilinirliği oldukça fazla; bu başarıyı birlikte daha ileriye götürmeyi temenni ediyorum.

Eşyalarınızı yeniden yaratın

Evlerimizde kullanmadığımız, atmaya da kıyamadığımız birçok eşya bulunur. Bazen bu eşyaların bizim için manevi değeri olduğundan onları atmak istemeyiz. Ama ne yazık ki yaşamımızda da kullanamayız. Bu sayımızda sizlere evinizdeki eski ya da yeni ahşap eşyalarınızı nasıl yeniden yaratabileceğinizi anlatacağız.

Ahşap boyama teknikleriyle yüzlerini değiştirebileceğimiz objelerin uzun bir listesini hazırlamak mümkün. Bu objeleri yenilemek için kullanacağımız çok sayıda tekniğe de sahibiz; eskitme, dekupaj, transfer, stencil... Tüm bu teknikler için ortak malzeme; fırça, boya ve MDF. Kullanacağımız fırça kalın telli fırçalar olmamalı. Çünkü kalın telli fırçaların ahşap üzerinde boya izi bırakma riski var. O nedenle ipek kıl denilen yumuşak kıllı fırçaları tercih etmenizi öneriyoruz. Fırçaların kalınlığı ise boyayacağımız ahşabın büyüklüğüne göre değişir. Büyük zeminler için geniş ağızlı fırçalar, kıyı-köşe boyanacaksa ince ağızlı fırçalar gerekecek. Yuvarlak uçlu fırçalarla küçük çizgiler, yassı fırçalarla düz şeritler çekebiliriz. Eğer boyayacağımız obje çok büyük yüzeyli ise geniş ağızlı fırça yerine sünger rulo bile kullanabiliriz.

UYGUN BOYAYI SEÇMEK ÖNEMLİ

Ahşap boyama için uygun boyanın en önemli özelliği, su bazlı olması. Bu tür boyaların tercih nedenleri, kokusuz ve zararsız olmaları, çabuk kurumaları, zaman içerisinde de dökülmemeleri. Yağlı boya çok uzun sürede kuruduğu için bu uğraşta kullanışlı olmuyor. Su bazlı boyaları hobi mağazalarında, hatta kırtasiyelerde bulmak mümkün. Emegimizin karşılığını alabilmemiz için boyanın da iyi olması lazım. Bunu, boyayı fırçaya aldığımızda akışkan olmasından, rahat sürülebilmesinden, kokusuz olmasından anlayabilirsiniz. Sıra geldi ana malzeme olan ahşap objemize. Boyama ve eskitme için genellikle MDF ürünleri kullanılıyor. Sıkıştırılmış fındık kabuğu olan MDF hem rahat boyanıyor hem boyayı iyi emiyor. Ahşap malzemenizi boyamadan önce dikkat etmemiz gereken şey, malzemelerin temiz olması. Üzerinde delik, çizik, tutkal kalıntısı olmamasına dikkat etmeniz gerekiyor. Ahşap objeyi seçtikten sonra, boyamaya geçmeden önce temizlik safhasından geçeceğiz. MDF'nin düz yüzeyini zımparalamak gerekmez ama köşelerin zımparalanarak pürüzsüz hale gelmesi lazım. Cilalı bir ürün kullanıyorsanız bütün yüzeyi zımparalamanız gerekiyor. Boyamaya geçmeden önce de zımparalamadan çıkan tozu bir bez ya da kağıt peçeteyle almalıyız.

NASIL KORURUZ?

Boyadığımız ahşap objenin uzun ömürlü olmasını istiyorsanız, onu korumaya almalısınız. Bunun yolu da verniklemeden geçer. İki çeşit vernik var; sentetik ve su bazlı... Sentetik vernik kokuludur, geç kurur ve şeffaf değildir. Kokusuz, şeffaf ve en fazla bir saatte kuruyan su bazlı verniği tercih etmenizi tavsiye ederiz. Özellikle beyaz veya açık renkli boyalar için, mutlaka su bazlı vernik kullanmalısınız.

DETAYLARA DİKKAT

Artık boyamaya geçebiliriz. Önce ahşap objedeki bulunabilecek kalıp izleri veya çivi izlerini ahşap macunu denilen bir dolgu macunuyla doldurmak gerekir. Dolgu macununun kuruması yaklaşık 15 dakika sürer. Dolgu macunuyla kapattığımız kusurları mutlaka su zımparası denilen, kağıt şeklinde veya sünger şeklindeki zımparayla düzleştiririz. Tekrar toz aldıktan sonra fırçamızı elimize alabiliriz. Boyama sırasında dikkat edilmesi gereken iki önemli nokta var; fırça mutlaka ıslak ve boyama hareketi de tek yönlü olmalı. Fırçayı önce suya, sonra boyaya daldırın ama az boya almaya dikkat edin. Fazla boyayı, ahşap obje üzerinde iz bırakmaması için akıtın. Kalem gibi tuttuğumuz fırçayla, düz yönlü ileri-geri hareketlerle ahşabı boyamaya başlayalım. Kolumuz kadar bileğimiz de fırçaya hareket vermeli. Boya tamamlandıktan yarım saat sonra kurumuş olur. Ancak boyama için açık renk tercih etmişsek, mutlaka bir ikinci kat boyaya gerek olacaktır. İkinci kat boya yapmamız gerekirse, kurumuş olan boyayı yeniden zımparalamak şart. Eğer hedefimiz dekupaj yapmaksa, ahşabı dekupaj yapacağımız resme uygun tonlarda boyamaya dikkat etmelisiniz. Bu işlemlerden sonra ahşap malzemenizi su bazlı bantlar ile sabitlemelisiniz. Ucu küt ve sert olan stencil fırçası veya sünger fırçayı, boyaya batırıp 90 derecelik açılarla şablonun boşluklarına vurarak boyayın. İşlem bittiğinde motifi yavaşça kaldırın. Evimizin yeni konduğu artık hazır.



ÇELİK KASA artık lüks değil

Hepimizin az ya da çok değerli eşyası, evrakı vardır. Bu eşyaların bazılarının maddi değeri bazılarının da manevi değeri yüksek olabilir. Eşyalarımıza verdiğimiz değeri onları korumak adına da göstermeliyiz.



SINIRLARINIZI KORUYUN

Özel ve değerli eşyalarınızı, paranızı, dışarıdan gelebilecek tehlikelere karşı korumak için çelik kasaları tercih edebilirsiniz. Belki de bir çoğunuz bu yazıyı okurken, “Benim o kadar değerli bir şeyim yok ki!” ya da “Çelik Kasa çok pahalı, ne gerek var.” diyorsunuz. Şimdi, çelik kasa ile ilgili bilgilerimizi güncelleme zamanı! Özel eşyalarınızın, evraklarınızın ofis veya ev içinde herhangi biri tarafından karıştırılmasını, kurcalanmasını istememek de en doğal hakkınız. Özel ve iş yaşamınızda hem sınırlarınızı hem de dışarıdan gelen tehlikelere karşı değerli eşyalarınızı korumanız için sizleri Kale Çelik Kasa ile tanıştıyoruz.

Gelin, bu sefer evinize, ofisinize hırsız girmeden, değerli eşyalarınız ve paranız zarar görmeden önleminizi alın. Ürünleri incelediğinizde artık çelik kasaların lüks olmadığını da göreceksiniz. Kale Çelik Kasaların hepsine isteğiniz üzere elektronik veya mekanik şifre takılabilir. Orta ve büyük boy kasaların içinde ayrıca yer alan özel güvenlik bölümü çok önemli güvenlik değerlerinize ekstra güvenlik sağlamak için tasarlanmıştır. Kasa içindeki turnak sistemiyle, raf aralıkları istenilen ölçüde ayarlanabiliyor. Ayrıca; Kale Çelik Kasalar, kademeli gövdeleriyle ateşe karşı güvenli hale getirilmiş ve kasa kapıları 4 tarafından özel çelik pimlerle kilitleniyor. Büyük tip kasalara, ihtiyaca göre ilave şifre eklenebiliyor. Kol, anahtar ve şifre sisteminden oluşan değişik kombinasyonlu kilitleme sistemleri, değişik ihtiyaçları karşılayan Kale Çelik Kasa üretim hattında uygulanıyor.



KK 1200 (Gri)



Hem ihtiyacınıza hem de zevkinize göre

dilediğiniz çelik kasayı Kale’de bulabilirsiniz.

Stresle başa çıkabilmenin yöntemleri

Hayatımızda stresi tetikleyen birçok etken var kuşkusuz. İş hayatı, trafik, ekonomik sebepler, duygusal sebepler... Son zamanlarda çok tekrarlanan bir söylem var; pozitif düşün, pozitif şeyler yaşa... Ya da kötü düşünme, kötü şeyleri çağırma. Peki bu pozitif düşüncenin bir yararı var mı?



Beynimiz, alt beyin, üst beyin ve sinir sistemi diye üç kısımdan oluşuyor. Diğer canlıların beyninden farkı da, üst beynimizin gelişmiş olması. Alt beyin daha çok otomatik fonksiyonları denetliyor; kalbimizin atışı, kan basıncı, hormonlar gibi. Üst beyin ise; daha çok entelektüel işlevleri yerine getiriyor. Yaşamımız boyunca edindiğimiz bilgiler, deneyimlerimiz burada saklanıyor, değerlendiriliyor ve buna göre davranışlar yönlendiriliyor. Yani alt beyin bilinçsizlik ise, üst beyin bilinç. Buradan yola çıkan uzmanlar, üst beynin alt beyni kontrol edip edemeyeceğini araştırmışlar ve mümkün olduğu sonucuna varmışlar. Yine de olumsuz duyguların da hayatta bir yeri olduğunu düşünüp sakince kabullenirsek zorlukların üstesinden daha kolay gelebiliriz.

- *Kötümser ve negatif enerji yayan insanlardan uzak durun.*
- *İnsanlardan yardım istemekten çekinmeyin.*
- *Dağınık ortamlardan kurtulun. Böylece ferah bir ortamda bulunmuş olmanız stresi önleyecektir.*
- *Sizi mutlu edecek olan bazı şeyleri yapmayı ertelemeyin.*
- *Kendinize güvenin.*
- *Her zaman iyi bir şeyler yapmaya çalışın ama kendinizi mükemmeliyetçi görmeyin.*
- *Sosyalleşin.*
- *Hobi edinin.*
- *Spor yapın, beslenmenize dikkat edin.*
- *Stres ve sıkıntılı anlar yaşadığımız da başarılarımızı düşünün ve kendinizi motive edin.*

Stressiz bir hayat için



Yeni yıla yeni başlangıç



Country Model

444 0 243

KaleTamKapsamGüvenlik
kaletamguvenlik



KALE ÇELİK KAPI

Kale Çelik Eğin bir Kale Kilit ve Kalıp Sanayi A.Ş. markasıdır.

www.kalecelikesya.com.tr



Bu sayımızda İstanbul Güngören’de bulunan Nurişık Hırdavat’ın konuğuyuz. Firma sahibi Eşref Murat bizleri sıcak sohbetiyle karşıladı. Eşref Bey’le hırdavat sektörünü, firmalarının tarihini, Kale ile birlikteliklerini konuştuk.

Güvenlikte Kale bir numara

Sizi biraz tanımak isteriz. Kaç yıldır bu işi yapıyorsunuz? Mesleğinizi tercih etme nedenleriniz nelerdir?

1982 yılında bu işe başladım. 86 senesinde ortak oldum. İki ortaklı bir firmayız. Kurucusu Nuri Murat. 96 yılında kendi isteğiyle işi bıraktıncı firma bana geçti.

İşinizin en keyifli yanını sorarsak aklınıza ilk ne gelir?

Her şeyini çok seviyorum aslında. En çok pazarlamasını seviyorum diyebilirim. Bir daha dünyaya gelsem inanın, yine bu işi yaparım.

Firmanızdan bahsedecek olursanız... Kaç kişi çalışıyor?

Üçü dışarıda olmak üzere firmamızda toplam 14 kişi çalışıyor.

“Kale” ile ne zaman tanıştınız? Kale ile çalışmak size neler kazandırdı?

Firmaya ortak olduğumdan beri Kale ile çalışıyoruz. Kale ile çalışmak bize çok şey kazandırdı gerçekten. En önemlisi de firma olarak Kale ile güven kazandık.

Kale ürünleri hakkında neler düşünüyorsunuz, müşterilerinizden ürünlerimizle ilgili nasıl geri dönüşler alıyorsunuz?

Tek cümleyle: “Güvenlikte Kale bir numara.” Müşterilerimiz bazen iç kapılarda başka marka tercih edebiliyor ama dış kapılarda genel tercihleri Kale Kilit ürünleri oluyor.

Toptan satış yaptığınız bayiler sizden özellikle marka istiyor mu?

%50’si marka istiyor. Diğer yüzde elliye de biz yönlendirebiliyoruz.

En beğendiğiniz ve satış geri dönüşlerinden en çok memnun kaldığınız Kale ürünü hangisidir?

Barel dediğimiz, halk dilinde göbek olarak adlandırılan ürün grubundan çok memnun kalıyoruz. Son teknoloji ürünler Kale’de olduğu için gönül rahatlığıyla müşterilerimize sunabiliyoruz.

Günümüz ekonomik koşullarında sektörün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

2015, kötü geçti, sıkıntılı bir dönemdi. Çok ürün sattık, tahsilatlarımızda aksamalar

oldu. Ama netice itibarıyla bu kadar olumsuz durumlara rağmen iyi tamamladık.

Kale’nin %98 oranında marka bilinirliği var. Bu konu hakkında ne düşünüyorsunuz? Sizce bu bilinirlik sizlere ne gibi fayda sağlıyor?

Daha öncede belirttiğim gibi müşterilerimizde Kale markasının ilk çağırışımı güven. Bunun yanı sıra Kale’nin yenilikçi anlayışı, son teknolojiye ve donanımına sahip ürünleri bize her zaman avantaj sağlıyor. Müşterilerimizden de olumlu geri dönüşler alıyoruz.

Kale ile satış sonrası hizmeti nasıl değerlendiriyorsunuz?

Satış sonrası hizmetlerinde Kale bize tam destek sağladığı için çok memnunuz.

Müşteri portföyünüz kimlerden oluşuyor?

Daha çok nalburlar, anahtarcılardan oluşuyor. Müşterilerimizin çoğunluğu Anadolu’da. Bunun dışında Marmara bölgesine, Trakya, İç Anadolu, Batı

Karadeniz, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgesine hizmet veriyoruz. Müşterilerimizle ilişkilerimiz oldukça eski ve sağlamdır.

Hırdavat sektörü genellikle Tahtakale’de bulunuyor. Siz Güngören’de hizmet veriyorsunuz, burada bulunmanızın zorlukları var mı?

Biz de ilk Tahtakale’de başladık. Bir akrabamızın tavsiyesiyle geldik, yatırım için bir dükkan aldım buradan. O yıl belediye Tahtakale Kutucular caddesini trafığa kapadı. Biz de buraya geldik. Aşağıda bir yerimiz daha var, memnunuz.

Hobileriniz var mı? Özel yaşamınızda nelerden keyif alırsınız?

Malatyahıym. Evliyim, üç tane kızım var. Boş zamanım çok yok ama vakit buldukça köyümüzün derneğiyle ilgileniyorum. İnsanlara destek olmayı çok seviyorum. Koyu Galatasaraylıyım, özellikle Galatasaray maçlarını takip ediyorum.

“Nurişık” ismi firmamızın kurucularından Nihat Yeşilışık’la Nuri Murat’ın isimlerinden esinlenilerek verilmiştir.

“Nurişık” isminin bir anlamı var mı?



KALE KİLİT YURTİÇİ BÖLGE SATIŞ SORUMLUSU HASAN BALKAYA, FİRMA SAHİBİ EŞREF MURAT VE KALE KİLİT YURTİÇİ SATIŞ MÜDÜRÜ NİHAT EREN

Uzayda yeni dönem

Uzay, yüzyıllardır insanların merakla incelediği bir konu. Son dönemde yanıtını aradığı bir türlü çözemediği gerçek bir karanlık ve merakın adı olan 'Uzay'dan tarihe geçen bir haber daha geldi. Mars'ta bulunan su dünya gündeminde büyük bir etki yarattı. Mars'ta yaşamın olabileceği fikri oluştu.

Amerikan Havacılık ve Uzay Dairesi (NASA), Mars'ın yüzeyinde akan su bulunduğuna dair kesin kanıtlara rastlandığını bildirdi. Kızıl Gezegen'de akan su bulunması halinde, Mars'ta yaşamın idame ettirilebileceği yönünde önemli bir adım atılmış olacağı ifade ediliyor. Associated Press'in haberine göre, Mars'ta ılıman aylarda görülen ancak yılın geri kalan bölümünde kaybolan siyah çizgilerin, periyodik olarak akan tuzlu suların sonucunda oluştuğu ortaya çıktı.

PEKİ, MARS'TA YAŞAM İHTİMALİ GERÇEKTEN VAR MI?

Bilim insanları yaptıkları açıklamalarda, Mars'ın yamaçlarında yaz mevsimlerinde oluşan gizemli çizgileri, gezegen yüzeyinde akan suyun oluşturduğunu, bu tuzlu suyun kimyasal tepkimeleri, hatta yaşamı bile destekleyebileceğini söylüyorlar. Mars'a adım atan ilk insanların bu tuzlu su akıntılarından birinin dibine yerleşeceğini ve bundan taptaze içme suyu üreteceğini düşünebilirsiniz. Hatta belki de mikroplara ev sahipliği yapma ihtimali olan nemli Mars kuytularında yaşam da bulacaklar. Fakat gerçeklik temkinli olmayı gerektiriyor. Akan su bulmak yaşam bulmakla

aynı şey değil. Şimdilik bilim insanları suyun nereden geldiğini veya bu sızan suyun kimyasının yaşamı desteklemeye elverişli olup olmadığını bilmiyor.



NASA'NIN DÜZENLEDİĞİ YARIŞMADA, KAZANAN PROJENİN 3D YAZICILAR YARDIMIYLA YAPILAN MODELİ

Ve ne yazık ki bu gizemleri çözmek için oraya gitmemiz de epey vakit alacak gibi duruyor. Bu gelişmeyle birlikte haber sitelerinden edindiğimiz bilgilere göre Mars'ta olası yaşam halinde yapılacak evler bile tasarlandı.



KAZANAN PROJEDE; EVİN İÇ KISIMINDA KENDİ YIYECEĞİNİ SAĞLAYACAK BAHÇESİ...

NASA, 3D yazıcılar yardımıyla Mars'ta yaşanacak ev tasarımlarının yarıştığı bir organizasyon düzenledi. Amaç, Mars'a gidecek ilk koloninin yaşayacağı yeri belirlemektir. NASA yaklaşık 30 tasarımdan birini nihayet seçti ve seçilen evi kamuoyuyla paylaştı. NASA'dan yapılan açıklamaya göre, Mars'ta kolonilerin kalacağı ev çok katmanlı buzdan oluşacak. Space Exploration Architecture and Clouds Architecture Office tarafından tasarlanan evin iç kısmında kendi yiyeceğini sağlayacak bir bahçenin olacağı ve evin yüksek sıcaklıklarda doğal soğutma görevi göreceği belirtildi. Ayrıca evin iç bölümüyle dış bölümünü tamamen ayıracak bir kapının da olacağı ifade edildi. Birinci gelen firma evini NASA'ya kabul ettirmesinin yanında 25 bin dolarlık ödülün de sahibi oldu.

Büyük projelerin havalı çözümü!

KALE KALDIR SÜR

300 kg taşıma kapasitesi, 3 m'ye kadar kanat kullanımı ve kolay montaj özellikleriyle yaşam alanlarına konfor, güvenlik ve şıklık katan teknoloji; Kale Kaldır-Sür Sistemi.

444 0 243

Kale Tam Kapsam Güvenlik
kaletamguyenlik

KALE KALE KAPI PENCERE

Kale Kapı Pencere bir Kale Kilit ve Kalıp Sanayi A.Ş. markasıdır.

www.kalepensistem.com

Kariyerin Kalesi İTÜ’de mühendislerle buluştu

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG, KADROSUNDA BULUNDURDUĞU DENEYİMLİ MÜHENDİSLERİ, MÜHENDİS ADAYLARI İLE BULUŞTURDU. 5-6 EKİM 2015 TARİHLERİ ARASINDA İLK DEFA GERÇEKLEŞEN MÜHENDİSLİK KARIYER FUARI’NA KALE, ÖZEL TASARIM STANDIYLA KATILDI.

ÜR-GE ALAN YÖNETİCİSİ
ÖZGÜR BAŞKAYA



Fuarda; Mühendisler, İnsan kaynakları ve Pazarlama departmanlarının yetkilileri, aday mühendisler bir araya gelerek, adayların sektörden ve firmalardan neler beklediği hakkında bilgi sahibi oldu. Fuar boyunca genç adaylarla fikir alışverişinde bulunan yetkililer sektöre öğrenci gözünden bakmaya çalışarak beklentiler konusunda fikir sahibi oldular. 2 gün boyunca devam eden Kariyer etkinliğinde Eğitim ve Performans Uzmanı Murat Güner, ÜR-GE Alan Yöneticisi Özgür Başkaya, Kale Kilit Üretim Müdürü Fatih Gökten ve Elektronik ve Mobil Teknoloji Proje Yöneticisi Berkan Dinçay öğrencilere sunumlar gerçekleştirdi. Fuarda en eğlenceli anlar ise silindir değiştirme yarışmasında yaşandı. Toplamda 30 öğrencinin katılım gösterdiği yarışmada Metin Uğur Yardımcı 35 sn ile birinci, İlke Can Aktaş 42 sn ile ikinci, 46 sn ile Ömer Dursun ise 3. oldu. Dereceye giren öğrencilere D&R’den hediye çeki verildi.



KALE KİLİT ÜRETİM MÜDÜRÜ FATİH GÖKTEN



SİLİNDİR MONTAJ YARIŞMASI YAPILIRKEN...

KALE ÇELİK KAPI’NIN HER YIL DÜZENLEDİĞİ DEĞERLENDİRME VE PROJEKSİYON TOPLANTISI BU YIL 17 EYLÜL 2015 TARİHİNDE TAKSİM NİPPON OTELDE GERÇEKLEŞTİ. TÜM TÜRKİYE’DEN 40 YETKİLİ SATICININ KATILDIĞI TOPLANTIDA 2015 GENEL FAALİYETLERİ, AYLIK BAZDA GERÇEKLEŞTİRİLEN KAPI KAMPANYALARI VE YETKİLİ SATICI AĞININ GENEL DURUMU DEĞERLENDİRİLİRKEN, YATIRIMLARIYLA ÜRETİM HACMİNİ BÜYÜTECEK VE İHRACAT KAPASİTESİNİ ARTIRACAK OLAN KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG’İN HEDEFLERİ ÇERÇEVESİNDE İZLEYECEĞİ STRATEJİLER PAYLAŞILDI.



KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG İCRA KURULU ÜYESİ
BEDRİ ULUKAN



YAPI MARKETLER VE ÇELİK EŞYA
SATIŞ MÜDÜRÜ MESUT İNCE



Kale yetkili satıcıları yeni yıl için hedefe odaklandı

Açılış konuşmasını Kale Endüstri Holding İcra Kurulu Üyesi Bedri Ulukan’ın yaptığı “Hedefe Odaklan, Birlikte Kazan” sloganıyla düzenlenen toplantıda Ulukan, her sene gerçekleştirilen toplantılarda paylaşılan fikir ve önerilerden çok şey öğrendiği ve stratejilerin bu bilgiler doğrultusunda revize edildiğini belirtti. Ardından söz alan Yapı Marketler ve Çelik Eşya Satış Müdürü Mesut İnce, yetkili satıcıların satış performansları, yaz boyunca konsept olarak devam eden kapı kampanyaları ve Türkiye’de bir ilke imza atan TSE onaylı 6.seviye kapı başansından bahsederek, genel yıl değerlendirmesiyle konuşmasına devam etti. Toplantıda ayrıca yatırımlarıyla güçlenen ve 2016 yılında özellikle Çerkezköy Entegre Kilit Üretim Tesisi’nin açılışıyla üretim kapasitesini artıracak olan Kale Endüstri Holding’in kısa ve uzun vadeli hedefleri de paylaştı. Sunumların ardından Yavuz Seçkin’in motivasyona dayalı eğlenceli şovuyla renklenen toplantının sonunda yetkili satıcılara plaketleri takdim edildi. Kale Çelik Kapı yetkili satıcıları aynı günün akşamı yemek ve canlı müzik organizasyonu çerçevesinde Sur Balık Restoran’da ağırlandı.



YAVUZ
SEÇKİN



Güvenlik ciddi iştir

DÜNYA
TİCARET MERKEZİ

KALE ALARM, KURULDUĞU İLK ANDAN İTİBAREN ÇALIŞMALARINI BİREBİR ANLATMAYI AMAÇ EDİNEREK, TÜRKİYE GENELİNDE SEVDİKLERİNİ KORUMAYA ÖNEM VEREN NİHAİ TÜKETİCİLERE VE FİRMALARA BİLGİLENDİRME KAMPANYASI BAŞLATTI.



“Güvenlik Ciddi İştir” sloganı vurgusuyla yola çıkılan kampanyada sevdiklerini ve sahip olduklarını korumaya önem veren herkese ulaşabilmek için bir dizi bilgilendirme çalışmaları başlatıldı. Eylül ayında başlayan ve Aralık ayı süresince devam eden çalışmalarda; Kale Alarm Şirketinizde etkinliği, Alishveriş merkezlerinde ise stant etkinlikleri gerçekleştirilirken, kullanılan mecralar arasında Billboard, duvar reklamları, Radyo spotu ve Banner vardı. “Kale Alarm Şirketinizde” etkinliğinde Desa, Uso Center, Dünya Ticaret Merkezi, ,Kosifler Oto’da ve Alishveriş merkezi etkinliklerinde Kanyon, Zorlu ve Cevahir’de stantlar açılarak firmanın kullanıcıya sağladığı faydalar yüz yüze anlatıldı. Kullanılan mecralardan radyo, banner, duvar reklamları ve billboard’larda ise “Güvenlik ciddi iştir” sloganının önemi vurgulanarak birçok noktada nihai tüketicilere farkındalık yaratıldı. Yerel ve ulusal 50 radyoda radyo bilgilendirme spotu yer aldı. Maslak, İstinye, Bebek, Etiler, Ataşehir gibi kilit noktalarda billboard çalışmaları gerçekleştirilirken, yaratıcı duvar reklamları ile “Güvenlik ciddi iştir sloganı Kasımpaşa, Zincirlikuyu ve Çapa noktalarında yer aldı. Böylece Kale Alarm, evlerde ve iş yerlerinde sağladığı tam kapsam güvenlik ile güveniğin sembolü olduğunu bir kez daha kanıtlamış oldu.



KOSIFLER OTO



USO CENTER



DESA

Kale Kapı Pencere bayilerinin Kıbrıs buluşması



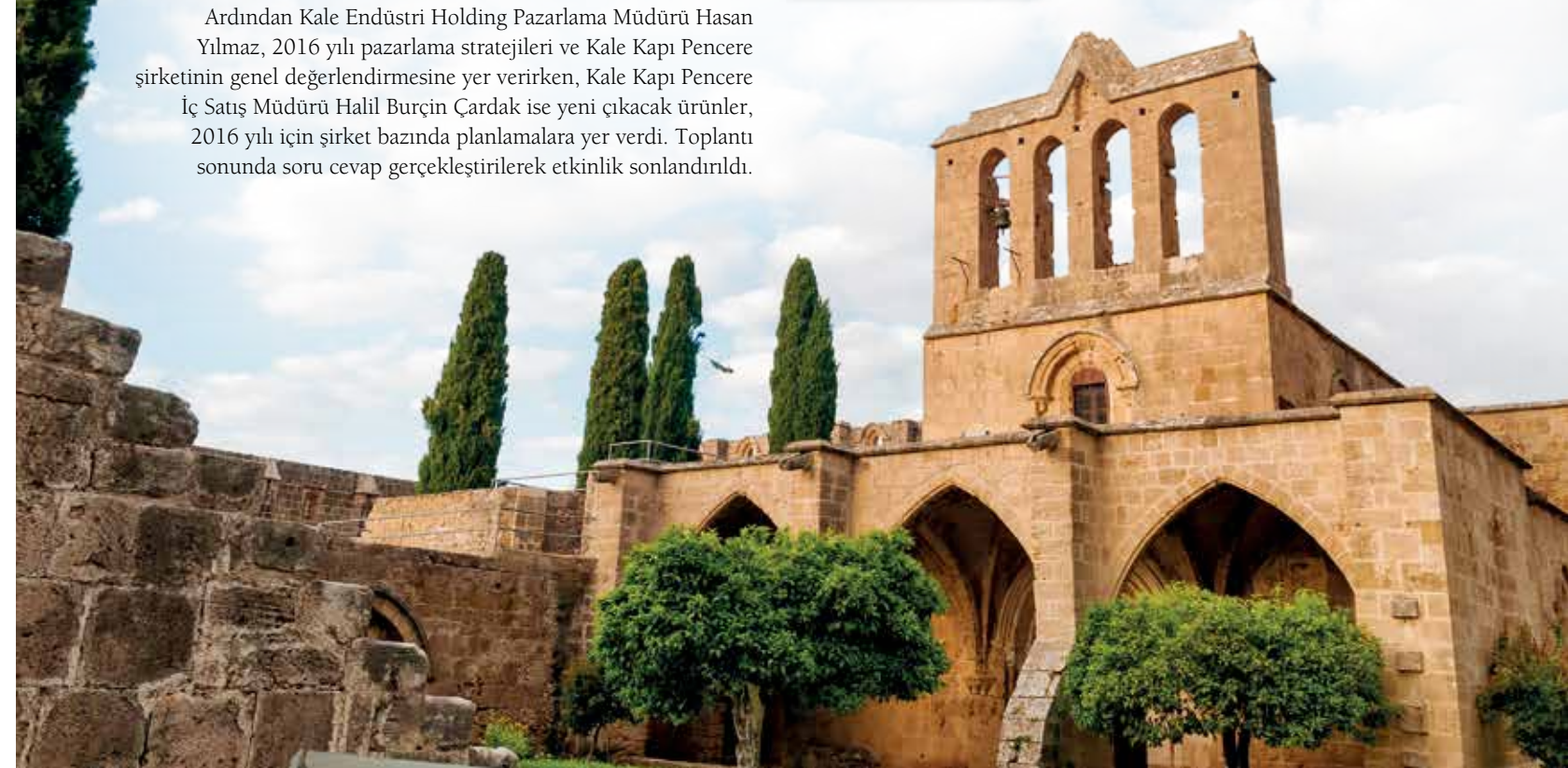
Ardından Kale Endüstri Holding Pazarlama Müdürü Hasan Yılmaz, 2016 yılı pazarlama stratejileri ve Kale Kapı Pencere şirketinin genel değerlendirmesine yer verirken, Kale Kapı Pencere İç Satış Müdürü Halil Burçin Çardak ise yeni çıkacak ürünler, 2016 yılı için şirket bazında planlamalara yer verdi. Toplantı sonunda soru cevap gerçekleştirilerek etkinlik sonlandırıldı.

11- 14 EKİM TARİHLERİ ARASINDA KALE KAPI PENCERE BAYİLERİ CRATOS OTEL'DE KALE YETKİLİLERİ İLE BİR ARAYA GELDİ. TOPLAMDA 42 KİŞİNİN KATILDIĞI BULUŞMA ŞEHİR TURU VE GÜNDEM TOPLANTILARI İLE 2 ANA BAŞLIKTAKİ GERÇEKLEŞTİ.

Şehir turu, 1974 yılında barış hareketinde şehit olan askerler anısına yaptırılmış olan Barış ve Özgürlük müzesi ziyareti ile başladı. 50. Piyade Alay Komutanı Albay H.İbrahim Karaoğlu ile Pilot Binbaşı Fehmi Ercan'ın şehit düştüğü evin yer aldığı müzede özellikle Kıbrıs Barış hareketinde kullanılan silah ve tanklar, ziyaretçilere dönemi yaşattı. Müze gezisinin ardından Kıbrıs Şehitliği'ne ziyaret gerçekleştiren ekip



Bellapais Manastırı'nı gezdi. Manastırın günümüze kadar ulaşmış en sağlam yapısı olan kilise ve rahiplerin kullandığı çalışma ve sohbet odaları ziyaretçilere etkili bir tarih yolculuğu sundu. Şehir turunun ardından Ambiance Restaurant'ta öğle yemeği için mola veren ekip, toplantı için otele geçti. Toplantıda Kale Endüstri Holding İcra Kurulu Üyesi Bedri Ulukan açılış konuşmasında 2015 değerlendirmesi, 2016 yılı planlaması ve şirket yatırımlarından bahsetti.



İran Fuarı'nda Kale Kilit ürünlerine büyük ilgi

Bu yıl 9-12 Ağustos tarihleri arasında İran'ın başkenti Tahran'da gerçekleştirilen 15. Confair fuarına Kale Kilit olarak katılım gösterdik. Tüm dünyadan çok farklı ürün gruplarına sahip firmaların katılım gösterdiği fuar, ziyaretçilerini ağırladı. Fuara tüm kilit ve silindir ürün grupları ile katılan Kale Kilit zengin ürün gamı, ziyaretçilerin beğenisini kazandı.



Kale Kilit'ten bir ilk daha: Meksika Expo Cihac 2015 Fuarı



Kale Kilit, 2015 yılı içerisinde Meksika Fuarı'na katılım göstererek yine bir ilke imza attı. Dünyada 100'ün üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştirerek sektör liderliğini kimseye kaptırmayan Kale Kilit, Meksika'da gerçekleşen MEKSİKA EXPO CIHAC fuarında yer aldı. Fuara özel tasarım standıyla katılan ve fuar boyunca ziyaretçi akımına uğrayan Kale Kilit'in bölgedeki bilinirliği ise zengin bayii ağı ile perçinlenmiş oldu.

Kale Kilit, misafirlerini ağırladı

KALE KİLİT, ARABİSTAN VE KATAR'DAN GELEN YİRMİ KİŞİDEN OLUŞAN MİSAFİRLERİNİ 9-13 EYLÜL TARİHLERİ ARASINDA İSTANBUL'DA AĞIRLADI.

9 Eylül tarihinde misafirlerin karşılanması ile başlayan etkinlik; Piyer Loti tepesinde bulunan Aziyade Restaurant'ta açık büfe kahvaltı ile devam etti. Point Otel'de yenen öğlen yemeğinden sonra serbest zamanın ardından Hacı Abdullah Restaurant'ta akşam yemeği ile ilk gün tamamlandı. 10 Eylül'de misafirlerin Kale Kilit Fabrika gezisi ile devam eden etkinlikte öğle yemeği için Kaşı Beyaz Restaurant'ta buluşan ekip, akşam yemeği için tekneye geçti. Rehber eşliğinde gerçekleştirilen boğaz turunda keyifli anlar yaşandı. 11 Eylül'de Konyalı Restaurant'ta yapılan öğle yemeğinden sonra rehber eşliğinde gerçekleştirilen şehir turu ile İstanbul'un tarihi bir kez daha dinleyenleri kendisine hayran bıraktı. 12 Eylül tarihinde serbest zaman tanınan misafirlerimiz 13 Eylül tarihinde uğurlandı. Ziyaretin anısı olarak tüm misafirlere kahve seti hediye edildi.



Kale Kilit, bayisi Tailco ile Kolombiya Fuarı'nda

19-22 EKİM TARİHLERİNDE KOLOMBİYA'DA İLK DEFA GERÇEKLEŞEN FUARA BAYİMİZ TAILCO İLE KATILIM GÖSTERDİK.

Kale Kilit'in zengin ürün gamı ile katıldığı fuarda özellikle Kale Alarmlı Silindir büyük ilgi gördü. Fuara eş zamanlı olarak seminer de gerçekleştirildi. Kale Kilit Değişim Pazarları Satış Müdürü Emin Berk Baltaoğlu, ürün gamı ve silindirler hakkında detaylı bilgi verirken, yaklaşık 60 kişinin katıldığı seminer, hediye çekilişi ile sonlandı.



Kale Kilit Ürünleri Türkmenistan Constraction Fuarı'nda

Kale Kilit; her yıl düzenlenen Türkmenistan Constraction Fuarı'na yenilikçi ürünleriyle katılım gösterdi. Kale Kilit Yurtdışı Satış Müdürü Cem Kızıltan'ın stant ziyaretçilerine gerçekleştirdiği ürün tanıtımı ve şirket sunumu ile misafirler detaylı bilgi edindiler. Kale Kilit haricinde Kale Kapı Pencere'ye ait bilgilendirme panosu ile ziyaretçiler ürünleri tanıma imkânı buldu.



KALE KİLİT YURTDIŞI SATIŞ MÜDÜRÜ CEM KIZILTAN VE KALE KAPİ PENCERE YURTDIŞI SATIŞ UZMANI

İhracatın yıldızı bu yıl da Kale Kilit



Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) ilk bin ihracatçı listesinde yer alan Kale Kilit, İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (IDDMİB) tarafından gerçekleştirilen ödül töreninde ihracat yıldızı ödülüne bir kez daha layık görüldü.

8 Aralık tarihinde Grand Hyatt Otel'de gerçekleştirilen ödül törenine, ödülü almak üzere Kale Kilit İhracat Koordinatörü Cem Alpaslan katıldı. İlk ihracatını 1975 yılında İran'a gerçekleştiren ve listesine her yıl yeni ülkeler ekleyen Kale Kilit, bugün 100'ün üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştirerek sektörün lideri oldu. Kale Kilit katma değerli ürünlerle birlikte Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'da tercih edilen marka haline gelerek, kilit sektöründe dünyanın en büyük global üreticilerinin hâkim olduğu pazarlarda, üreticilere de rakip olmayı başardı.

Kale çalışanları “doğa” için koştu

BU YIL 15 KASIM TARİHİNDE 37.'Sİ
GERÇEKLEŞTİRİLEN İSTANBUL AVRASYA
MARATON'UNA, KALE ÇALIŞANLARI DİĞER
YILLARDAN FARKLI OLARAK ÖZEL BİR
AMAÇ İÇİN KATILIM GÖSTERDİLER.



Kale çalışanlarının çevreye duyarlılığını artırmak, doğa örtüsünün önemine dikkatlerini çekerek çalışanlar arasında farkındalık yaratmak çatı hedef olarak belirlendi. “Adım Adım” oluşumu ile birlikte TEMA Vakfı’nın ortak olarak gerçekleştirdiği “Ağaç Kardeşliği” projesine destek olmak, Kale çalışanlarının ortak amacyken, Projede erozyonla mücadeleye katkı sunmak ve çocukların doğayla giderek azalan ilişkilerini güçlendirmek amaçlandı. İki yıl sürecek olan “Adım Adım - Çocuklar Hattı Ormanı” projesi, bir çocuğun yıl boyunca doğa eğitim programına katılmasına ve sonucunda bulunduğu yöreye uygun doğal türlerdeki tohumlar ile kendi fidanını yetiştirmesine katkı sağlayacak. Bu projeye iki yılın sonunda Türkiye’nin 7 coğrafi bölgesinde, 4 bin çocuğa bir doğa eğitim programıyla ulaşmak ve 4 bini çocukların kendi yetiştirdikleri fidanlar olmak üzere toplam 8 bin fidanın toprakla buluşmasını hedefliyor.



Kale Anahtarcılar Kulübü eğitimlerine başladı

Kale Anahtarcılar Kulübü hedeflerini hayata geçirmeye başladı. Üyelerinin mesleki gelişimlerine katkı sağlamak ve network geliştirmelerine olanak vermek amacıyla, Türkiye çapında bir dizi eğitimler gerçekleştirildi. Kale Kilit Perakende Satış Kanalı Saha Yöneticisi Kamil Mutlugün ve Kale Endüstri Holding Eğitim ve Performans Uzmanı Murat Güner’in verdiği eğitimler başta İstanbul olmak üzere; İzmir, Antalya, Ankara, Gaziantep, Bursa ve Trabzon’da yapıldı. Mutlugün, kulübe üye olan anahtarcılara yeni yapılanmadan tam fayda sağlayacakları yönünde bilgiler aktarırken, Güner ise yeni yapılanmanın içerisinde yer alan Kale Güvenlik Sistemleri üye kazandırma platformundan bahsetti. Soru cevap ve öğle yemeğinin ardından eğitimler tamamlandı.



Kale Alarm güvenlik danışmanlarının Kıbrıs tatili



Kale Alarm güvenlik danışmanları 28 Eylül - 1 Ekim 2015 tarihleri arasında Kıbrıs’ta yılın yorgunluğunu attılar. Yoğun çalışma programının arasında kısa bir mola vermek, yeni dostluklar deneyimlemek, eğlenmek ve yeni dönem çalışmaları için motivasyon sağlamak amacıyla 40 güvenlik danışmanı, Kuzey Kıbrıs Cratos Premium Hotel’de yapılan tatilde, rehber eşliğinde ada turu ve Kıbrıs’ın en güzel restoranlarından biri olan Kybele Restoran’da akşam yemeği ile unutulmaz anılar yaşadılar. Ev sahipliğini İstanbul Bölge Satış Yöneticisi Haluk Şahindere ve Alternatif Satış Kanalları Yöneticisi Recep Delibaş yaptı. Katılımcılara Kıbrıs hatırası olarak özel tasarım hediyeler verilirken, yeni dönem için yapılacak çalışmalar ve hedefler toplantılarda gündeme getirildi.





KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG
ÇALIŞANLARININ HER SENE
DÜZENLEDİĞİ GELENEKSEL
PİKNİK, 30 AĞUSTOS 2015
TARİHİNDE ÇERKEZKÖY'DE
LALA DERE PARK ALANINDA
GERÇEKLEŞTİ.

Kale Endüstri Holding Geleneksel pikniği Çerkezköy'de gerçekleşti

1200'e yakın çalışanın katılım gösterdiği piknik, Kale Endüstri Holding'in Çerkezköy'de yaklaşık 100 bin dönüm arazi üzerinde konumlanan ve Avrupa'nın en büyük entegre kilit üretim tesisi olan fabrikasının gezisi ile başladı. Gezi sonrasında Kale Endüstri Holding İnsan Kaynakları Direktörü Emin Çay, Çerkezköy'ün demografik yapısı, fabrikanın taşınmasından sonra gerçekleşecek olan çalışma şartları ve imkânları hakkında bir sunum gerçekleştirdi. Sunumun ardından Pazarlama Departmanı tarafından kurgusu gerçekleştirilen ve ilk bölümde Çerkezköy'ün yaşam şartlarının ikinci bölümde ise Çerkezköy'de yaşayan kişiler ile yapılan röportajların yer aldığı video izlendi.

Video gösteriminin hemen ardından piknik alanına geçen ekip için animasyon ekibi hazır bekliyordu. Çocuklar için animatör, yüz boyama, kukla, büyükler için ise eğlenceli yarışmalarla etkinlik tamamlandı.



Halil İbrahim Aygündüz'e yeni görev

Kale Endüstri Holding Tedarik Yönetim Direktörü Halil İbrahim Aygündüz'ün mevcut görevlerine ek olarak, Kale Endüstri Holding ve bağlı grup şirketlerin Yönetim Temsilciliği eklendi. Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu olan Aygündüz aynı üniversitede Hukuk Yüksek Lisansını tamamlamıştır. İş hayatına Ernst&Young'ta başlayan Aygündüz, Kale Endüstri Holding bünyesine katılmadan önce Turkcell ve Petrol Ofisi'nde çalışmış ve 2012 yılında Kale Endüstri Holding bünyesine İç Denetim Müdürü olarak katılmıştır.



Kale Çelik Kapı yetkili servisleri montaj ekibiyle buluştu

KALE ÇELİK KAPI TÜKETİCİYE MONTAJ KONUSUNDA ÜST DÜZEY HİZMET VERMEK AMACIYLA İKİ ADIMDAN OLUŞAN BİR ÇALIŞMA BAŞLATTI.



İlk adım olarak Kale Çelik Kapı tedarik servis ekibi, 7 Kasım 2015 tarihinde Kale Endüstri Holding'in eğitim salonunda bir araya gelerek saha çalışmaları ve montaj konusunda genel değerlendirmelerde bulundular. Sahada montaj ekiplerinin daha aktif çalışmalarını sağlamak amacıyla ve yaşanan olası sıkıntılar hakkında geri bildirimlerde bulundular. Geri bildirimler sonucunda çalışmanın 2. ayağı ise 29 Kasım 2015 tarihinde

başladı. Yine eğitim salonunda gerçekleşen eğitimde bu sefer montaj ekibi ve Kale Çelik Kapı Satış Sonrası Hizmetler Yöneticisi Hüseyin Karakuş teorik ve pratik anlamda montaj ve montaj sonrası hizmet konularında bilgi verirken, Kale Endüstri Holding Eğitim ve Performans uzmanı Murat Güner ise iletişim ve kurumsal konularda eğitim verdi. Yapılan eğitimlerle montaj konusunda sağlanan hizmet kalitesinin en iyi seviyede olması amaçlanırken servislerin talepleri alınarak değerlendirme fırsatı sağlanmış oldu.



Kale Kilit Dış Ticaret X5 Motorlu Otomat'ı tanıttı



Kale Kilit Dış Ticaret yetkilileri, 13-14 Ekim tarihleri arasında X5 motorlu otomatı tanıttı. Dosso Dossi Otel'de yetkili servis ve bayilerle birlikte toplamda 86 kişinin katılım gösterdiği lansman, yoğun bir eğitim programı ile başladı. Kale Kilit Dış Ticaret Teknik Müdürü Aydın Ediz konuşmasında genel şirket tanıtımı ve ürün gamına değindi. Kale Kilit Dış Ticaret Teknik Servis Yetkilisi İrfan Nacar ise ürünlerin teknik kısmından bahsederken, Kale Kilit Dış Ticaret Projeler Satış Yöneticisi Ernur Fırat ise ürünlerin satış stratejisi hakkında katılımcılara bilgi verdi. Ürünün hayata geçirilmesini sağlayan Ürün Geliştirme Sorumlusu Hrant Arzumana ise ürünün tüm aşamalarını ve hayata geçiş sürecini paylaştı. Tüm katılımcılara plaket takdim edilmesinin ardından, özel olarak hazırlanan anketle geri dönüşler alındı. Toplantı sonrasında Sur Balık'ta akşam ve yemeği ve canlı müzik eşliğinde etkinlik tamamlandı.



KALE KİLİT DİŞ TİCARET TEKNİK MÜDÜR AYDIN EDİZ



**MOTORLU
OTOMAT** **X5**[®]

Konfora dikey geçiş

otomatik, dikey, uyumlu, sessiz, akıllı...



Dünyanın ilk dikey otomatı olan Kale X5 Motorlu Otomat, her türlü kapıya kolayca monte ediliyor; estetik görünümüyle apartman kapılarına şıklık, kullanım özellikleriyle geçişlere konfor getiriyor.

Kale Kilit Dış Ticaret, bir Kale Kilit ve Kalıp Sanayii A.Ş. markasıdır.

Dünyada
İLK



**KALE KİLİT
DİŞ TİCARET**

NG Sapanca oteli Genel Müdürü TEZCAN ÖZDEMİR:

Kale çok iyi bir marka. Bu alanda, böyle iyi bir markanın ülkemizden çıkması bizi de gururlandırıyor. Türkiye markalarının artık dünyada da iyi bir yerde olduğunun en güzel örneklerinden.



Estetik ve güveni Kale'yle sağlıyoruz

Bize biraz kendinizden bahseder misiniz?

1975 İstanbul doğumluyum. Boğaziçi Üniversitesi Turizm İşletmeciliği okuduktan sonra sektörde ağırlıklı olarak satış ve pazarlama departmanlarında görev aldım. Çeşitli otellerde yöneticilik yaptım. 2011 yılından bu yana da NG Sapanca'da Genel Müdürüm. Genelde insanlar eğitim aldıkları alanlarda çalışmıyorlar bu anlamda kendimi şanslı hissediyorum.

Kaç yıldır turizm sektöründe çalışıyorsunuz?

1992 yılında lisede ilk stajımla birlikte sektörde çalışmaya başladım. Yaklaşık 25 yıl oldu.

NG Sapanca oteline gelirse, misafirlerinize birçok olanak sağlıyorsunuz. Konaklama dışındaki özelliklerinden bahseder misiniz?

Bulunduğumuz lokasyon itibarıyla 25

milyonluk bir kitleye hitap ediyoruz. Burası bu kadar yoğun nüfusa sahip olduğu halde bakır ve kendini korumuş bir bölge. İnsanlar buraya geldiğinde ilk önce temiz hava ve ormanın güzellikleriyle karşılaşıyorlar. Hiç unutmam, bir misafirimiz geldi, arabasından indi ve havayı içine çekip, “İşte bunu özlemişim.” dedi. Sapanca, gerçekten doğanın sunduğu mucizevi güzelliklere sahip bir yer. Biz de bu güzel yere, insan eliyle yaratılabilecek en kaliteli dokunuşları yapmaya çalıştık. Yemyeşil doğa içerisinde açık havuzlar, su kaydırakları, yürüyüş parkurları, minik misafirlerimiz için mini kulüp ve dünya çapında ödüllendirilmiş Spa Merkezimiz var. (The World Luxury Hotel Awards “En Lüks Spa 2015” ödülünün sahibiyiz)

Turizm sektörünü Türkiye açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?

Turizm sektöründe 80'lerden sonra oluşan büyümeyi ben iki döneme ayırıyorum.

Birinci dönem, Antalya başta olmak üzere tüm güney sahil boyunca yaşandı ve içinde golf ve spa merkezleri bulunan, her şey dahil 5 yıldızlı oteller yapıldı. Bu sistem Akdeniz çanağında bizi, İspanya, Yunanistan gibi rakiplerimize karşı güçlü kılarak 35 milyon rakamına ulaşmamızı sağladı. Son 10 yıllık dönemde ise, Uluslar arası zincirlerin özellikle şehir otelciliğine yaptıkları yatırımlar, şehir otelciliğinin gelişmesine büyük katkıda bulundu. Tüm bu gelişmelerin en sevindirici noktası ise, Uluslar arası düzeyde, çok başarılı, kendini ispatlamış yerel markaların oluşması. Dolayısıyla ben Türkiye'de turizm geleceğini iyi görüyorum. Her ülkeye nasip olamayacak kadar çok destinasyonumuz var. İstanbul, Kapadokya, Antalya, Güneydoğu, Karadeniz aklımıza ilk gelenler. Dinamik bir coğrafya olmamızın artıları da eksileri de var ama dediğim gibi geleceğe umutla bakıyor, önümüzdeki yıllarda turizmin daha da büyüyeceğine inanıyorum.

Bu sektörde kalitenizi artırmak adına neler yapıyorsunuz?

Otel, sürekli yaşayan bir organizma, bazı şeyleri değiştirmesiniz, hem zamanın hem de rakiplerinizin gerisinde kalırsınız. Biz de misafirlerimizden gelen önerileri dikkate alıp, doğan ihtiyaçlara göre tesisimizi şekillendiriyoruz.

Misafir memnuniyeti için en çok nelere dikkat ediyorsunuz?

Öncelikle bizim bakış açımız her gelen misafirin tam memnuniyetini kazanmak. Misafir istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için “her konuğumuzu, tek konuğumuz gibi ağırlamayı” ilke edinen çalışanlarımızla sürekli kaliteye yatırım yapıyoruz. Kaliteye verdiğimiz bu önemle, 8 kalite belgesini almaya hak kazandık. (Kalite Yönetim Sistemi Standardı, Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi Standardı, İş Sağlığı Ve Güvenliği Yönetim Sistemi Standardı, Çevre Yönetim Sistemi Standardı, Müşteri Memnuniyeti - Müşteri Şikayetlerinin Ele Alma Yönetim Sistemi Standardı, Euroespa Wellness, Greening Hotels ve Yeşil Yıldız Belgeleri)

Kale ürünlerini ne zamandır kullanıyorsunuz ve neden tercih ediyorsunuz?

Açıldığımız günden beri Kale ürünlerini kullanıyoruz. “Kale” rakipsiz bir marka. Böyle iyi bir markanın ülkemizden olması bizi de gururlandırıyor. Türkiye markalarının artık dünyada da iyi bir yerde olduğunun en güzel örneklerinden.



Türkiye’de 8 farklı kalite belgesine sahip ilk 5 yıldızlı otel olma başarısını gösterdik. Uluslar arası kuruluşlar tarafından denetlenerek bu belgeleri almaya hak kazanan otelimiz aynı zamanda her yıl farklı kurum ve kuruluşlar tarafından pek çok ödülle de layık görüldü. Bu bizim için büyük bir gurur. Türkiye’nin kritik bir markasıdır, herkesin güvenliği sizden soruluyor, başarılarınızın daim olmasını dilerim.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mı?

Otelinizdeki güven ve estetik ilişkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kale gibi iyi markaları kullanarak estetik ve güveni buluşturuyoruz.

NG Sapanca olarak kısa ve uzun vadede hedefleriniz nelerdir?

NG Sapanca olarak özellikle bölgenin popüler hale gelmesinde önemli katkımız olduğunu düşünüyorum. Benim gelecekteki hedefim Sapanca’nın dokusu bozulmadan bir kongre destinasyonu da olabilmesi. Kendi özelimizde de markamızı büyütmeyi hedefliyoruz, biliyorsunuz Afyon’da da bir otelimiz var. Bunun dışında, İstanbulda da 400 odalı bir projemiz bulunuyor. Türkiye’de iyi marka olmak zor, bunun sürdürülebilmesi çok daha zor. Kendi değerlerimiz ışığında markamızı büyütmek, otel sayımızı artırmak istiyoruz.

Güney bölgesi değil de Sapanca’yı tercih etmeniz özel bir nedeni var mı?

Aslında biz burada hem güney otelciliği hem de şehir otelciliği yapıyoruz. Otelimiz Türkiye’de bu karmanın tek örneği. Hem şehir çok yakın hem şehirden çok uzak. Ayrıca yaz dönemi çok sayıda tatilci misafirimizi ağırlıyoruz. Biz bir harman yarattığımızı düşünüyoruz. O yüzden çok keyifli. Burada çalıştığım için şanslı hissediyorum kendimi.



Başarı, Hedefe Birlikte Ulaşmaktır

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG, HER YIL OLDUĞU GİBİ BU YIL DA TÜM ÇALIŞANLARIN KATILIMIYLA PORTAXE'DE YILBAŞI ORGANİZASYONU DÜZENLEDİ.



Kale ekibinden 15. Yılıni dolduran çalışanlara plaket verilen yılsonu yemeğinde, çalışanlar Altay'ın canlı performansı eşliğinde coşkulu bir şekilde eğlendi. Beyaz ve mavi yakalı tüm çalışanlara özel olan yılbaşı organizasyonunda Kale Endüstri Holding ailesi, tüm senenin yorgunluğunu eğlenerek attı. Toplam 1000 çalışan katıldığı, 25 ve 27 Aralık olmak üzere iki ayrı gün gerçekleşen yılbaşı etkinliğinde çalışanlar doyusya eğlendiler. 2016'ya girerken temel sloganlarını "Başarı Hedefe Birlikte Ulaşmaktır" şeklinde özetleyen Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür, "60 yılı aşkın süredir varlığını sürdüren Kale Kilit'in amacına ulaşmasındaki en önemli etkenlerinden biri el ele vererek hedefe kilitlenmektir. Bugün hedefe ulaştığımız bu noktada sizler oyunun başrol oyuncularısınız, hepimize gayretiniz ve emekleriniz için ayrı teşekkür eder, önümüzdeki senelerde de başarılarımızın artarak devam etmesini temenni ederim. Elbette bu sene olduğu gibi diğer senelerde de tüm bu başarılarımızı her beraber gerçekleştireceğiz " şeklinde konuştu.



Kale Endüstri Holding İcra Kurulu Üyesi Bedri Ulukan ise Kale Endüstri Holding'in 2016 yılı içerisinde gerçekleştireceği yeni atılımlardan bahsederken aynı zamanda çalışanlara yönelik motivasyonel yeniliklerin müjdesini verdi. Konuşmaların ardından Ürge Alan Yöneticisi Özgür Başkaya, Yatırım Projeleri Müdürü Murat Güngör Tekin canlı performansıyla ve Lojistik Müdürü Nafiz Deniz Seçer ise saksafon performansıyla izleyenlere keyifli anlar yaşattılar. Performansların ardından iki dansçı ve kemanist eşliğinde gerçekleşen müzik dinletisi, çalışanlar arasında yapılan çekiliş ile birbirinden değerli hediyelerin çalışanlara verilmesi ile devam etti. Eğlencenin zirveye ulaştığı an ise Altay ve orkestrasının sahne alması ile oldu. Yeni yıl partisinde, tüm Kale ailesi yılın yorgunluğunu atıp yeni yıla enerji depolayarak girdi.



Kendinizi **güvende** hissedin.



0212 705 81 39



KaleTamKapsamGuvencik



kaletamguvenlik



KALE SİGORTA

Kale Sigorta A.Ş. ve Kale Endüstri Holding A.Ş. iştirakidir.

www.kalesigorta.com.tr



Güvenlik ciddi iştir!



KALE ALARM

444 724 0

www.kalealarm.com.tr

Kale Güvenlik Sistemleri A.Ş. bir Kale Endüstri Holding kuruluşudur.