

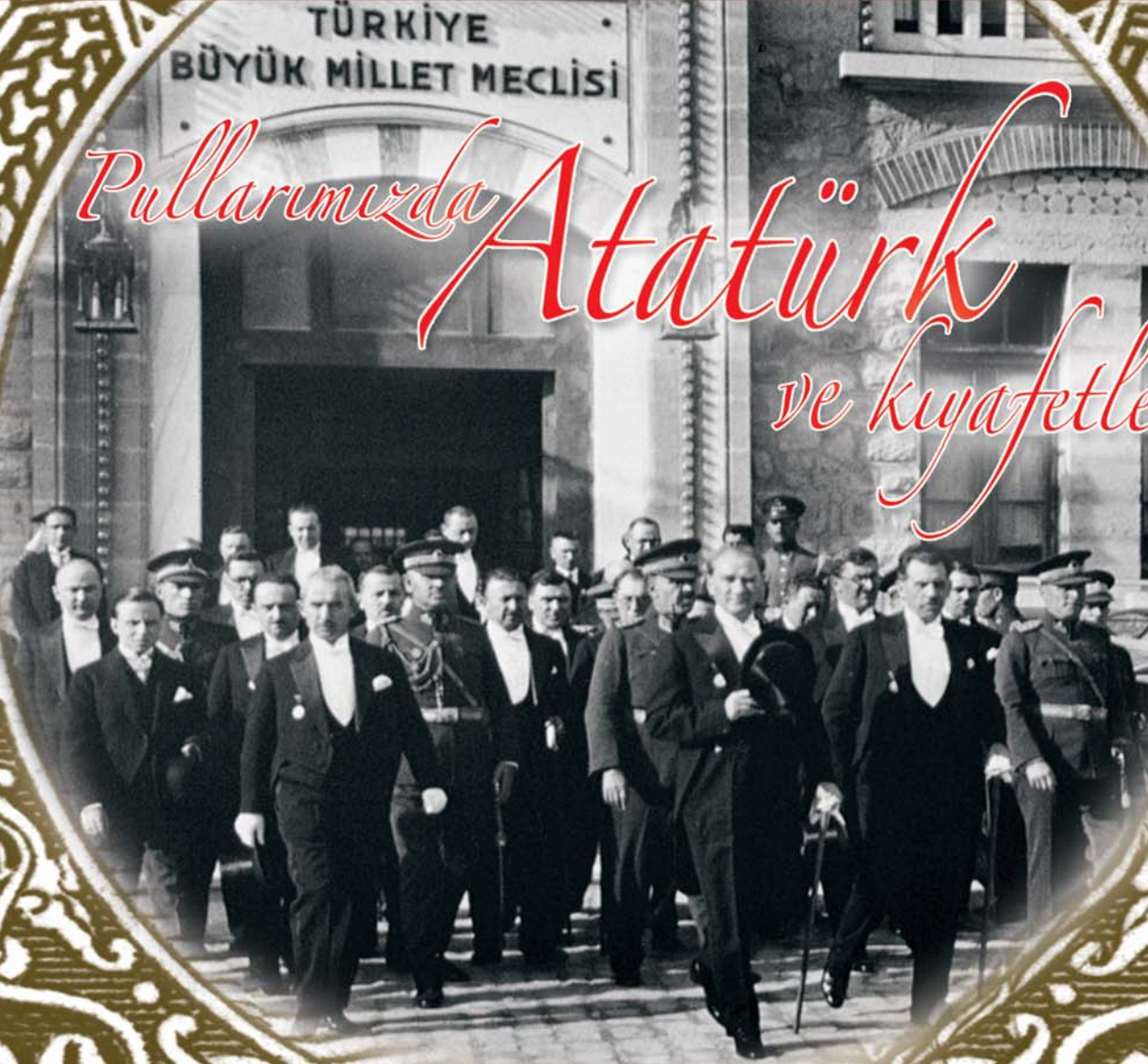


# kalem

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

SAYI  
**09**  
2009

## *Pullarımızda Atatürk ve kıyafetleri*

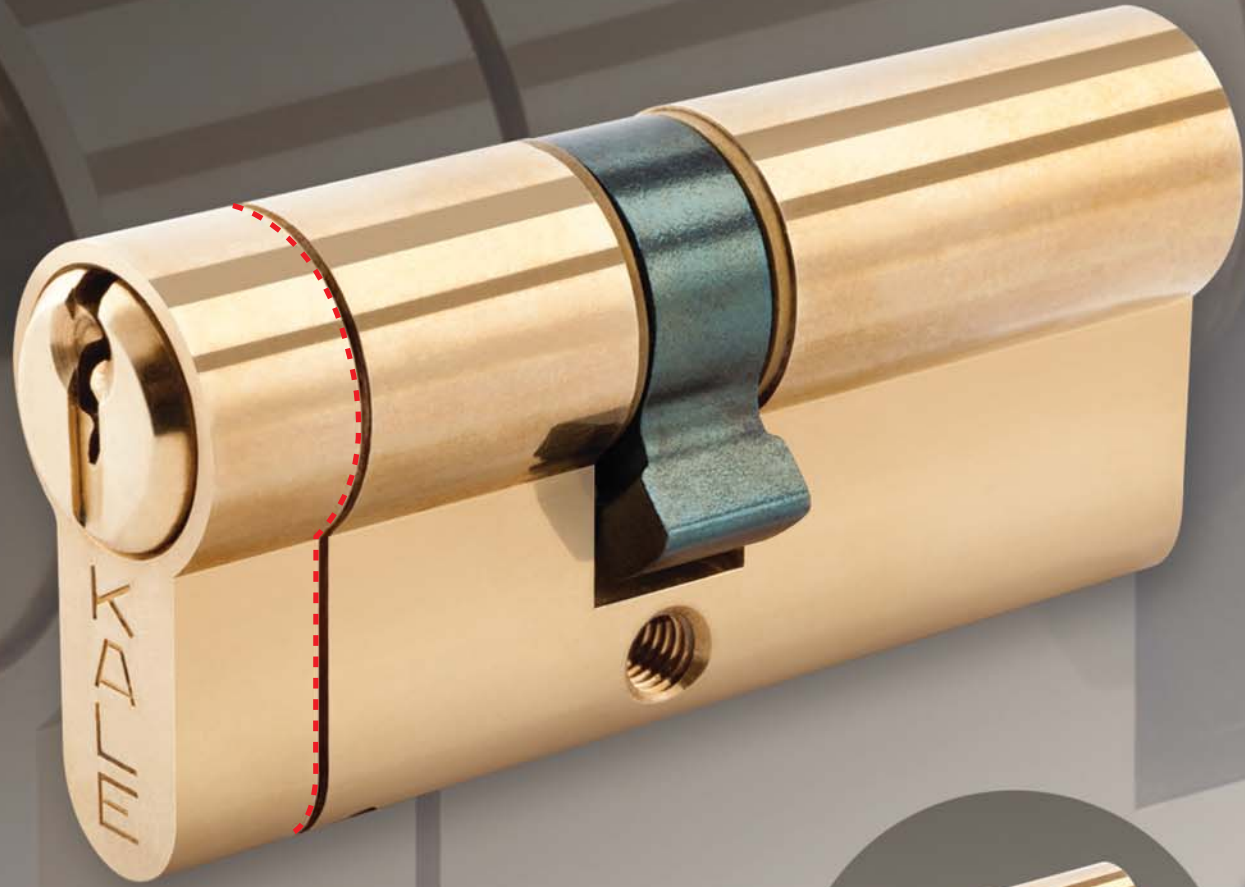


**Onursal Başkanımız Sadık Özgür'e  
“TBMM Üstün Hizmet Ödülü”**

**Kale Ailesi'nin 'Annesi' Saadet Özgür hanımefendiyi vefatının  
birinci yılında saygı ve sevgiyle anıyoruz...**



# Dikkat tuzak var!



Zorlandığında sadece dışarıda kalan kısmı kırılarak, ikinci müdahaleyi imkansız hale getiren Kale Kilit'in en yeni ürünü:

**Kale Tuzaklı Barel**



www.kalekilit.com.tr



"Güvenin Adı"

## Gücümüzü sizden alıyoruz

*Kale Kilit, çalışanları, toptancı, perakendeci iş ortakları ve nihai müşterilerinden aldığı güçle 56 yıldır başarısını sürdürüyor. Üretici bir firma, Türkiye'de ve dünyada geniş dağıtım kanalına sahip global bir marka olarak hedeflerin peşinde koşmak, ne istediğini ve bizden ne beklendiğini bilmek ve buna göre geleceğe yön vermek en büyük düsturumuzdur.*

*Kalite ve güvenilirlik kavramlarıyla anılan bir marka olmak bize gurur verirken bizlere büyük bir sorumluluk da yüklüyor. Bu sorumluluğu iş ortaklarımız olan toptancı müşterilerimizden aldığımız güçle daha iyi taşıyacağımıza inanıyoruz. Bu amaçla toptan, perakende, uygulayıcı müşterilerimizin beklentilerini bilmek, kendimizi onların yerine koymak, ürüne ve piyasaya onların gözü ile bakmak, ihtiyaçlarını gözetmek birincil hedefimizdir. Bu hedefimizi gerçekleştirmenin en önemli yolu da daha sık birlikte olmaktan geçiyor, bu amaçla her yıl düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz müşteri ziyaretleri programında bu yıl, Konya, Antalya, Gaziantep, Antakya, Ankara, İzmir, Adana, Kayseri ve Bursa illerindeki toptancı ve perakende müşterilerimizi ziyaret ettik. Beraberce sektörü değerlendirdik, son dönemde yaşanan krizin etkilerini konuştuk, "daha iyiye ulaşmak" adına neler yapılabileceğini paylaştık ve beklentilerini aldık. Çok olumlu ve sıcak geçen ziyaretlerimiz sırasında bize görüşleri ile katkıda bulunan, fikirlerimizi paylaşan ve misafirperverlikleri ile bizi mutlu eden tüm müşterilerimize teşekkürlerimizi sunarım.*

*Ayrıca sizlerle iki önemli haberi paylaşmak istiyorum;*

*Türk sanayisine büyük hizmette bulunan ve bir dünya markası yaratan, aynı zamanda kazandıklarını memleketi için harcamayı borç bilen Kale Kilit kurucusu Kale Endüstri Holding Şirketleri Onursal Başkanımız Sayın **Sadık Özgür**, "TMBB Üstün Hizmet Ödülü"ne layık görülmüştür. Üretim ve sanayide verdiği hizmetlerin yanı sıra sosyal sorumluluk projelerinde yer almayı kendine görev edinen Sadık Özgür'ün daha iyiye ulaşmaktan vazgeçmeyeceğini çok iyi biliyoruz. Bugün bir dünya markası olan "Kale" adını bize ve Türkiye'ye kazandırdığı için kendisine teşekkür ediyoruz, mutluyuz, gururluyuz.*

*Kale Endüstri Holding olarak daha önce de birlikte çalışma fırsatı bulduğumuz ve Kale Ailesi'nin yakından tanıdığı **Ali İhsan Yalçın**, Kale Kilit ve Kale Kapı Pencere Sistemleri şirketlerimizin Genel Müdürlüğü'nü üstlenerek aramıza katıldı, kendisine başarılar diliyorum.*

*En derin Saygı ve Sevgilerimle...*

**SEDAT ÖZGÜR**

Yönetim Kurulu Başkanı  
Kale Endüstri Holding A.Ş.





**6 ONURSAL HABER**

Hayatı boyunca kazandıklarını memleketi adına harcamayı borç bilen Kale Endüstri Holding Onursal Başkanı Sadık Özgür, TBMM Üstün Hizmet Ödülü'ne layık görüldü

**8 VİZYON**

Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Üyesi Sefa Çizer ile söyleşi

**18 ŞEHRİN MEKANLARI/SANTRALİSTANBUL**

İstanbul'un emektar sanat merkezi: Santralistanbul

**kalem**

SAYI: 9 / 2009

Kale Endüstri Holding A.Ş.  
Yayın Organı

**İmtiyaz Sahibi:** Kale Endüstri Holding A.Ş. adına Sedat Özgür

**Yazışleri Müdürü:** Sema Gürün

**Yönetim Yeri:** Atatürk Caddesi,  
Başak Sokak No: 39  
Güngören/İstanbul

**Telefon:** (0212) 557 34 00 (pbx)

**Faks:** (0212) 554 31 55

**Genel Yayın Yönetmeni:** Hülya Kılıç

**Yayın Kurulu:** Sedat Özgür,  
Kenan Kızıltan, Sema Gürün,  
Cengiz Solakoğlu, Arın Saydam,  
Ülkü Karaosmanoğlu, Hülya Kılıç

**Editör:** Özden Kılıç

**Sanat Yönetmeni:** Doğa Özkan  
Ergün Sönmez

**Muhabir:** Leyla Bektaş

**Yapım:** Kesişim Yayıncılık ve  
Tasarım Hizmetleri A.Ş.  
Kasap Sokak, Hilmi Hak Han,  
No: 22, Kat: 6, 80280  
Esentepe/İstanbul

**Telefon:** (0212) 337 51 99 (pbx)

**Faks:** (0212) 288 62 36

**Baskı:** Elma Basım  
Halkalı Cad. No: 164 B4 Blok  
Sefaköy/İstanbul

**Yayın Türü:** Yerel, Süreli, Üç aylık



**kalem**'den

Günümüz koşullarında arzın değil, talebin belirleyici olması ile birlikte şirketlerin yönetim kararlarında en önemli kriter "müşteri" ve en önemli stratejik yaklaşımın da "müşteri odaklılık" olduğunu biliyoruz. Şirket yapılanması, işleyişi, hedefleri, temel stratejileri ve rekabet modellerini müşteri üzerinden kurmayan şirketlerin başarı şansının olmadığı açıktır.

Sektörü ne olursa olsun şirketlerin başarısındaki temel kural; müşteriye ve ihtiyaçlarını tanımak, bu kriterlere göre geleceğe yönelik projeksiyonlar yaparak mal ve hizmet üretmek ve bu süreci iyi yöneterek müşteriye yansıtmasıdır.

Dergimizin 9. sayısının temasını bu önemli konuya "müşteri odaklılık" kavramına ayırdık ve Kale Endüstri Holding olarak bakış açımızı aktarmaya çalıştık. Müşteri isteklerini üretim sürecine yansıtmak, müşteri beklentilerini tahmin edip proaktif çözümler üretmek, her aşamada müşterilerle sürekli ve karşılıklı iletişimi kurmak ve tüm bunları uzun vadede yönetmek Kale Endüstri Holding şirketlerinin en büyük hedefidir. Sektörde "Kale" adının marka, ürün ve dağıtım kanalları olarak bu denli bilinmesi ve güven duyulması bu hedefte doğru yolda ilerlediğimiz en önemli göstergesidir.

Dergimizin bu sayısında "Vizyon" bölümünde Kale Endüstri Holding ve Kale Çelik Eşya Yönetim Kurulu Üyesi Sefa Çizer ile Kale Çelik Eşya Kapı'da üretimde esas alınan müşteri beklentileri, satış sonrası hizmetler ve bayi ilişkileri üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

"Dosya" bölümünde Kale Kilit Yurtiçi Satış Grup Başkanı Barış Ener ile Kale Kilit'in müşteri odaklı yaklaşımlarını ve Anadolu Bayi Ziyaretleri'ni konuştuk.

Psikolog, akademisyen, yazar ve yönetim danışmanı Prof. Dr. Acar Baltaş, "Sektörel Gündem" bölümümüze konuk olarak "müşteri odaklılık" ve "kriz yönetimi" konusundaki sorularımızı yanıtladı.

"Hoşsohbet" bölümümüzde ise değerli yazar, şair, gazeteci, araştırmacı ve koleksiyoncu Sunay Akın ile çocukluğundan oyuncak müzesine uzanan keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

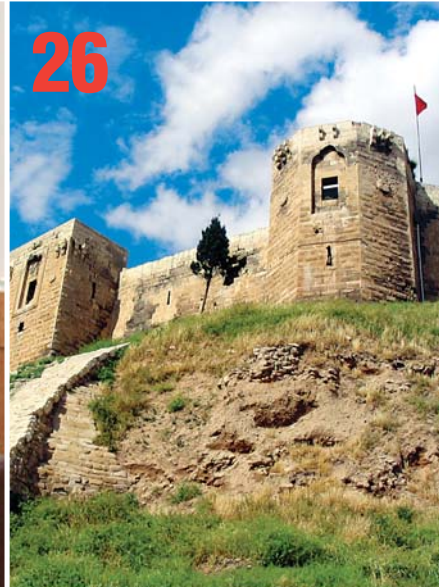
"Hayatın Renkleri" bölümümüzde Kale Kilit İhracat ve Pazarlama Grup Başkanı Turhan Turgut'un Ulu Önderimiz Atatürk'ün posta pullarımıza yansıyan emsalsiz duruşu ve kıyafetlerindeki zarafetin konu alındığı değerli makalesi yer alıyor.

Geçmişin elektrik santrali, bugünün sanat merkezi Santralistanbul, "Şehrin Mekanları" sayfalarımızda yer alırken, "Rehber" bölümünde uygarlıkların beşiği Gaziantep'e uzandık.

Dergimizi keyifle okumanız dileğiyle...

**HÜLYA KILIÇ**

Reklam ve Halkla İlişkiler Müdürü  
Kale Endüstri Holding A.Ş.

**12 DOSYA**

Kale Kilit Yurtiçi Satış Grup Başkanı Barış Ener ile şirketin müşteri odaklı yaklaşımlarını, bayi ilişkilerini ve Anadolu bayi ziyaretlerini konuştuk

**22 HOŞ SOHBET/ SUNAY AKIN**

En çok sevdiği objenin kitap, en çok mutlu olduğu mekanın ise müze olduğunu ve bunlardan asla vazgeçmeyeceğini vurgulayan Sunay Akın'la keyifli bir röportaj gerçekleştirdik

**26 REHBER**

Kültür pınarı: Gaziantep

**30 HAYATIN RENKLERİ****32 SEKTÖREL GÜNDEM/ACAR BALTAŞ**

Müşteriyi bunaltmadan ihtiyaçlara göre ürün ve hizmetleri çeşitlendirmenin büyük önem taşıdığını söyleyen Prof. Dr. Acar Baltaş, müşteri odaklılık ve kriz yönetimiyle ilgili sorularımızı yanıtladı

**36 HALKIN SESİ****38 KALEDEN HABERLER****52 SAĞLIK****53 KALEMİNO****54 SPOR**



# Onursal Başkanımız Sadık Özgür “TBMM Üstün Hizmet Ödülü” aldı

Hayatı boyunca kazandıklarını çevresi ve memleketi adına harcamayı borç bilen, daha iyisini yapmaktan ve çok çalışmaktan asla yılmayan Kale Endüstri Holding Onursal Başkanı Sadık Özgür, TBMM Üstün Hizmet Ödülü'ne layık görüldü



Türkiye Cumhuriyeti'ne ulusal ve uluslararası düzeyde üstün hizmetlerde bulunanlara, Türkiye'nin tanıtımına katkı sağlayanlara, halkın refahı, eğitimi, mutluluğu ve sosyal gelişimi için yararlı hizmetlerde bulunanlara verilen TBMM Üstün Hizmet Ödülü, gönül borcu ve minnet duygularının ifadesi olarak TBMM adına teşekkür anlamını taşıyor. Bugüne kadar gösterdiği özverili, başarılı ve yararlı çalışmalarıyla özellikle Sivas'a yaptığı hizmetler dolayısıyla ülkemize önemli faydalar sağlamış, eğitim ve sağlık başta olmak üzere çeşitli alanlarda başlıca ve katkılarda bulunan Kale Kilit kurucusu, Kale Endüstri Holding ve Şirketleri Onursal Başkanı Sadık Özgür de "TBMM Üstün Hizmet Ödülü"ne layık görüldü. Sadık Özgür'e ödülü, 13 Temmuz'da TBMM'de yapılan törende TBMM Başkanı Köksal Toptan tarafından takdim edildi. "Milletimize hizmet için servetlerini, kazançlarını harcayan siz değerli insanlara bu ödülleri gururla ve onurla veriyoruz" diyen TBMM Başkanı Köksal Toptan, milli iradenin yaşam bulduğu TBMM'nin, milletten aldığı büyük sorumluluğun bilinciyle, yardım ve hiz-

met faaliyetleri içerisinde olan vatandaşları desteklediğini belirtti.

## Sadık Özgür, Türkiye'ye "Kale" adını kazandı

Böyle gurur verici bir sebepten dolayı Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde olmanın heyecan ve mutluluk duyduğunu söyleyen Sadık Özgür, "Sivas'ta doğdum ve çocuk yaşta İstanbul'a gelerek hayat mücadelesine başladım. Çok çalışarak ve hiçbir zaman yılmayarak ve en önemlisi 'Hep daha iyi nasıl yaparım' diyerek yola çıktım. Türk sanayisine dünyanın kendi alanında en büyük üç entegre tesisinden birini ve 105 ülkede satılan, bugün artık bir dünya markası olmuş olan 'Kale' adını kazandırdım. Hayatım boyunca kazandıklarımı çevrem ve memleketim adına harcamayı borç bildim. Öncelikle doğduğum yere Sivas'ın Divriği İlçesi Bayırüstü Köyü'ne, orada yaşayanların refahı, eğitimi ve sağlığı için hizmetler verdim" dedi. Üretimi ve kazandıklarını millet için harcamayı amaç edinmiş bir neslin evlatları olduklarını vurgulayan Özgür, 83 yaşında olduğunu ve ömrü oldukça da bu çabalarının devam edeceğini dile getirdi.



Sadık Özgür ödülünü, TBMM Başkanı Köksal Toptan'ın elinden aldı

## Sadık Özgür'ün Sosyal Sorumluluk Projeleri

1975

- Sivas'ın Divriği ilçesinin köylerinden 20 başarılı öğrencinin İstanbul'da Behçet Kemal Lisesi ve Erenköy Kız Lisesi'nde yatılı olarak okutulması.
- Divriği-Bayırüstü Köyü'ne 10 km uzaklıktan içme suyu getirilip suyun evlere dağıtılması.
- Divriği - Samancı Deresi köyüne yol yapımı.
- Divriği - Samancı Deresi köprüsü yapımı.

1988

- Divriği'de 600 öğrenci kapasiteli, 15 dershanelik ilköğretim ve Milli Eğitim Bakanlığı'na devredilmesi.
- Divriği'de 500 öğrenci kapasiteli, ortaokul yapımı ve Milli Eğitim Bakanlığı'na devredilmesi.

1990

- Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'ne bağlı Divriği Maden Yüksek Okulu yapımına büyük ölçüde katkıda bulunma.

1990-2006

- Her yıl 60-70 öğrenciyeye karşılıksız burs verilerek okutulması.

1991

- Divriği'de 600 öğrenci kapasiteli ve 200 kişilik konferans salonu olan Ticaret Meslek Lisesi yapımı.

2003-2004

- Divriği Belediyesi'ne ambulans başışı.
- Sivas Gazi Lisesi yatılı kız öğrencileri ulaşımı için iki adet servis aracı başışı.
- Divriği Belediyesi'ne iki adet öğrenci servis aracı başışı.

2006

- Sadık Özgür Bayırüstü Köyü Kalkındırma Eğitim ve Kültür Vakfı Kuruluşu: İstanbul Yenibosna'da 2 bin 600 metrekarelik binanın vakfa başlanması. Her yıl 100 öğrenciyeye burs, sosyal ve kültürel aktivitelerin organizasyonu. Yaşlı ve kimsesizlere yardım.

- Yaşayan Kapılar kitabı: 200 tarihi kapının görüntülendiği tarihsel belge niteliğindeki kitabın basımı.

- Kızılay başış kampanyaları: Türk Kızılay'ının düzenlediği "Asya Ağlıyor" ve "Şimdi Sıra Bizde" kampanyalarına başış. Sri Lanka'da inşa edilen deprem konutlarının bulunduğu caddeye "Sadık Özgür Caddesi" adının verilmesi.

2007

- Güngören Belediyesi Sadık Özgür Çocuk Parkı: 2 bin 44 metrekarelik alanın Güngören Belediyesi'ne çocuk parkı yapılacak üzere başışlanması.

2008

- WWF Doğal Hayatı Koruma Vakfı Projesi: WWF Türkiye'nin ülkemizin doğal kaynaklarını koruma konusundaki projelerine destek verilmesi. Oluşturulan fonla, Sivas'ın Divriği ilçesindeki dört hektar büyüklüğündeki alanda "Sadık Özgür Hatıra Ormanı" oluşturulması.

2009

- Sivas-Divriği'ye Hastane ve Lojman Projesi: Divriği ilçesinde, Sağlık Bakanlığı'na devredilmek üzere toplam 25 bin metrekare alanda, 70 yataklı hastane ve hastane personeli için 12 dairelik lojman inşaatına başlanması.



*Türkiye'nin her noktasında satış ve satış sonrası hizmetlerle müşterilerinin yanında olduklarını belirten Kale Çelik Eşya Yönetim Kurulu Üyesi Sefa Çizer, satılan her Kale çelik kapının, müşterilere daha iyi hizmet verebilmesi için takip edildiğini söylüyor*

**K**ale Çelik Eşya'nın öncelikle güvenliğe yatırım yaptığına dikkat çeken Kale Çelik Eşya Yönetim Kurulu Üyesi Sefa Çizer, evin kapısıyla, o evin mahremiyetinin başladığını, bundan dolayı kapının herkes için çok özel bir nokta olduğunu söylüyor. Müşteriyle ilişkilerinin ömür boyu devam ettiğini söyleyen Sefa Çizer, "müşteri beklentileri, servis hizmetleri ve bayi ilişkileri" konusuyla vizyon bölümümüzün bu ayki konusu oldu.

**Kale Çelik Eşya'nın üretim ve teknolojisini göz önünde bulundurarak ürünleri ve özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?**

Kale Çelik Eşya, insan mutluluğunda en önemli faktör olan 'güvenlik' için üretim yapıyor. Ürünlerimizi üretirken öncelik verdiğimiz en önemli unsurlar; güvenlik ve güvenliğe ulaşmanın yolu olan kalitedir. Kale Çelik Eşya olarak; "çelik kapı" ve "çelik kasa" olmak üzere zırlı güvenlik ürünlerini proje, üretim, montaj ve servis aşamalarıyla müşterilerimize sunuyoruz.

Bu tip güvenlik ürünlerinde proje ve tasarım süreçleri üretime yön vermesi açısından çok önemlidir. Üretim aşamasında; donanımlı teknik kadro, ileri teknoloji, kaliteli malzeme, doğru montaj, ardın-

dan servis ve garanti hizmetleri ürünü müze değer katan unsurlardır. Kale Çelik Eşya olarak ürünlerimiz; sağladığı güven, kalite ve garantiyle "çelik kapı" ve "çelik kasa"nın adı olmuş durumdadır. Çelik kapı ürününde "Kale" jenerik markadır. Çelik kapısı Kale olsun veya olmasın tüketicilerin her çelik kapı alımında "Kale kapı taktırdım" ifadesiyle karşılıyoruz. Bu da markamızın çelik kapı ürününe adını verdiğinin bir göstergesidir.

**Hedef kitleye/müşteriye ulaşma konusunda nasıl bir yol izliyorsunuz?**

Yaygın bayilik ve satış teşkilatıyla Türkiye'nin her noktasında satış ve satış sonrası hizmetlerde müşterimizin yanındayız. İstanbul'da; Anadolu yakasında 24, Avrupa yakasında 16 olmak üzere, İstanbul'da toplam 40, İstanbul dışında ise 26 yetkili satıcımız bulunuyor. Müşteri grubumuza en iyi şekilde hitap etmek üzere ürünlerimizin teşhirinde, tanıtımında olduğu gibi satış ve satış sonrası hizmetlerinde de kaliteli hizmet anlayışını esas alıyoruz. Çelik kapı müşterileri, çelik kapı alırken sadece ürün mantığı ile yaklaşmıyor. Bir kapı satın aldıklarında ölçü, montaj, satış sonrası hizmetler ve garanti süreçlerine komple sahip oluyorlar. Bu nedenle çelik kapı alımlarının yüzde 70 oranında yetkili kapı bayilerinden olduğunu biliyor ve buna göre en mükemmel hizmeti vermeye çalışıyor.

**Kale Çelik Eşya'nın hedef kitlesi profiliyle ilgili bir değerlendirme yapar mısınız?**

Kale Çelik Eşya olarak iki farklı hedef kitlemiz var, kurumsal ve bireysel müşteriler. Kurumsal müşterilerimiz; kaliteli ürün kullanımına ağırlık veren A grubu inşaat şirketlerinin yanı sıra, daha ekonomik, kaliteli ve estetik proje kapıları müşterimiz olan inşaat şirketleridir. Özel mekanlar için müşterisine özel çözümler arayan mimarlar ve mimarlık ofisleri de kurumsal müşterilerimiz arasındadır. Gerek kurumsal gerekse nihai müşteri

grubumuzun ortak özelliği; güven ve kaliteyi bir arada almak isteyen titiz, zor beğenen ve standartları yüksek müşteriler oluşu. Showroom'larımızda yaptığımız araştırmalarla müşteri profilimiz ve çelik kapı ürününe bakışları hakkında bilgiler ediniyoruz. Müşterilerimizin büyük çoğunluğu yüzde 72.2 oranıyla evli ve çocuk sahibi kişilerden oluşuyor. Öğrenim durumuna baktığımızda, yüzde 50.9'u üniversite ve yüzde 43.6'sı lise mezunu.

Kale çelik kapı kullanıcıları genelde A ve A plus gelir grubundan oluşuyor. Gelir grubu ne olursa olsun güvenliği önemseyenlerin de büyük ölçüde Kale çelik kapılarını tercih ettiğini görüyoruz. Müşterilerimizin yaptığı değerlendirmeye göre Kale çelik kapıdan memnun olma nedenleri sıralamasında "güvenlik" yüzde 96 oranıyla başta geliyor. Bu da markamızın güven üzerine yaptığı yatırımı destekliyor. Çelik kapı müşterilerimiz, Kale markasının memnuniyetini çevresiyle de paylaşan bir kitledir. Müşteri kitlemizin Kale markasını tavsiye etme oranının yüzde 93 olduğunu görüyoruz.

**Hedef kitleyle ilgili geri dönüşleri nasıl değerlendiriyorsunuz? Satış sırasında ve sonrasında tüketiciyle nasıl bir iletişim halindesiniz?**

Bazı ürünler vardır, ürünü satın almanızla birlikte süreç tamamlanır ve bundan sonra aldığınız ürünle baş başa kalırsınız. Bizde durum oldukça farklı; ürettiğimiz her kapı, her zaman "bizim kapımız" olarak kalıyor. Satılan her Kale çelik kapı müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek için takip ediliyor. Bizim müşterilerimizle ilk karşılaştığımız yer olan teşhir noktalarında başlayan diyalogumuz, kapılarının takılmasıyla bitmiyor.

Showroom'da seçilen kapı için öncelikle müşterimizin evine veya işyerlerine gidilerek titiz bir ölçü çalışması yapılıyor. Ölçü sırasında kapıyla ilgili detaylı bilgi veriliyor, çeşitli unsurlar tekrar gözden geçiriliyor. Bir evin kapısı o evin mahre-

**"Ürünlerimizde güvenliğe yatırım yapıyoruz"**





yat verdik ve kredi kartına peşinatsız seviz ay taksitle alma imkanı tanıdık.

**Kale Çelik Eşya, "Güvenli Kapım Sigortası" kapsamında tüketicinin güvenlik ihtiyacına tam karşılık veren çözümler üretiyor. Bu çözümler nelerdir, bahseder misiniz?**

Güvenlik denince akla gelen kavramlardan biri de sigortadır. Biz müşterilerimize en güvenli kapıyı sağlamanın yanı sıra sigorta güvencesi de sunmak istedik. Bunu ürünümüze ve müşterimize verdiğimiz önemi göstermek amacıyla uygulamaya koyduk. Grubumuz şirketlerinden Kale Sigorta ve dünyaca ünlü sigorta şirketi AIG Sigorta işbirliğiyle başlattığımız kampanyaya göre, 1 Mayıs 2009 tarihinden itibaren Kale çelik kapı alan tüm müşterilerimizin evinde oluşacak

*“ Bazı ürünler vardır, ürünü satın almanızla birlikte süreç tamamlanır ve aldığınız ürünle baş başa kalırsınız. Bizde ise durum oldukça farklı. Ürettiğimiz her kapı, her zaman “bizim kapımız” olarak kalıyor. Üretici-müşteri ilişkimiz ömür boyu devam ediyor ”*

miyetinin başladığı yer olmasından ötürü herkes için çok önemli ve özel bir noktadır. Burada başlayan üretici-müşteri ilişkisi ömür boyu devam ediyor. Servis ihtiyaçlarının doğması, yeniliklerden haberdar olmak, başlarına gelen kötü niyetli bir olay sonucu kapılarının güvenli kalması adına teşekkür etmek için bizleri ve bayilerimizi sık sık arıyor. Ülkemizde kapı değiştirme süresi iki yıl ile beş-altı yıl arasında değişiyor. Ev değiştiren ve kapımızdan memnun olan müşterilerimiz yeni evleri için tekrar arayarak, yeni Kale çelik kapılarını alıyor.

**Müşteri kitlenize özel kampanya uygulamalarınız var mı, özellikle kriz döneminde müşterilerinize nasıl ulaşıyorsunuz?**

Krizle birlikte alım gücünün azaldığını ancak, güvenlik ihtiyacının da oldukça yükseldiğini gördük. Bu dönemde müşterilerimizden gelen yoğun talep üzerine bazı modellerimizde özel fiyat uygulamasına gittik. Mart, nisan ve mayıs aylarında “Ayn Fırsat Kapısı” başlığı altında tüm bayilerimizle birlikte yürüttüğümüz kampanyada o aya özel bir modelimize özel fi-

bir yangın veya hırsızlık girişiminde kapı üzerinde oluşacak hasarlar teminat altına alınıyor.

Ayrıca AIG sigorta tarafından yapılan Güvenli Yuvam Sigortası, Kale Çelik Kapı müşterilerine yüzde 15 indirim fırsatı tanıyor. Bu uygulamalar kapımıza ne kadar güvendiğimizin de bir göstergesidir.

**Kale çelik kapıyı benzerlerinden ayıran ve güvenlikte farklı kılan özellikler nelerdir?**

Günümüz şartları güvenlik ihtiyacını sağlayacak ekipmanlardaki tüketici beklentilerini yeniden belirliyor. Biz de ürünlerimizi bu beklentiler doğrultusunda tasarlıyoruz. Son teknolojik gelişmeleri de ürünlerimize katarak müşterilerimize memnuniyetini sağlamayı amaç edindik. Kale çelik kapıyı benzerlerinden ayıran konstrüksiyon, estetik, kilit sistemi gibi ürüne kalitesini belirleyen üstünlüklerin dışında kapı montajı ve satış sonrası hizmet gibi diğer üstünlüklerdir. Kale çelik kapı, klasik dört turlu, ana kilitte dört çelik mil, aynı zamanda altta ve üstte 3'er çelik milli kilitlerden meydana gelen kombine güvenlik sistemine sahip. Kale çelik kapının 17 ayrı noktadan kilitlenme özelliği,

kesmeye ve delinmeye karşı sertleştirilmiş özel kilit koruyucusuyla dışarıdan zorlanarak ve yabancı bir cisimle kapının açılmasını engelliyor. Kale çelik kapının üstün güvenlik ve dayanıklılık özelliği, TSE Belgesi, Alman WK-4 Belgesi, ISO 9001 Kalite Belgesi ve Hollanda SKG 4 Sağlamlık Belgesi gibi belgelerle tescillenmiştir.

**Kale Çelik Eşya'nın bir diğer ürünü olan çelik kasalar hakkında bilgi verebilir misiniz? Güvenlik özellikleri nelerdir? Hangi müşteri kitlesine hitap ediyor?**

Kale çelik kasalar; ticari kasa, büro tipi kasa, ev tipi kasa, dijital şifreli kasa, mücevher kasası, evrak kasası, ankastre duvar kasası, emanet kasası, kompakt arşiv sistemi, kasa oda kapı-

sı (çelik zırlı kapı) olmak üzere geniş ürün yelpazesine sahip. Müşteri kitlesi kurumsal ve bireysel olarak ikiye ayrılıyor. Özel güvenlik gerektiren binalar, bankalar, oteller, geniş arşiv sistemine sahip özel sektör ve devlet binaları kurumsal müşterilerimiz arasında.

Büro ve ev tipi kasalarımız çeşitli tip ve ebatlarda da bireysel müşterilerimize sunuluyor. Dekorasyonun bir parçası olacak biçimde, arzu edinilen renklerde, fakat kolayca taşınmayacak kadar ağır yapılmışlardır. Kale çelik kasa, yangına karşı koruma yeteneği olan fireproof yapısına sahiptir. Matkapla delinmeye ve ağır darbelere karşı güçlü olan yapısı oksijen kaynağıyla bile kesilemiyor. Bu yapıyla Kale çelik kasalar, hırsızlara karşı koruma özelliği oluşturuyor.

Kale çelik kasalar kademeli gövdeleyle ateşe ve dumana karşı güvenli hale getirilmişlerdir. Her tip Kale çelik kasaya istek üzerine anahtar yerine elektronik veya mekanik şifre takılabilir. Orta ve büyük boy kasaların içinde ayrıca yer alan özel güvenlik bölümü çok önemli değerlerinize ekstra güvenlik sağlıyor. Kasa içindeki tırnak sistemiyle, raf aralıkları istenilen ölçüde ayarlanabiliyor ve istek üzerine çift kapılı veya özel büyüklükteki kasalar da üretilebiliyor.

*“ Çelik kapı müşterilerimiz, Kale markasının memnuniyetini çevresiyle de paylaşan bir kitledir. Müşteri kitlemizin Kale markasını tavsiye etme oranının yüzde 93 olduğunu görüyoruz ”*





## Kale Kilit Yurtiçi Satış Grup Başkanı Barış Ener:

# “Müşterilerimizle birlikte mükemmelliği amaçlıyoruz”

Müşteri memnuniyetinin, ürünlerinin kalitesinden sonra birinci sırada geldiğini söyleyen Kale Kilit Yurtiçi Satış Grup Başkanı Barış Ener, “Müşterilerimiz bizim iş ortaklarımızdır. Onların memnuniyeti ve motivasyonu hepimizi etkileyen en önemli kriterdir” diyor

“Kriz dönemlerinde güven kavramı her türlü olumsuzluğu aşmanın anahtarıdır. Kale Kilit olarak gerek ticari ilişkilerimizde, gerekse ürün kalitesi olarak toptancılarımıza, müşterilerimize güven verdiğimiz için krizlerin olumsuz etkisi altında ezilmeyeceğimizi kanıtladık. Müşterilerimizden gelen tepkileri ölçerek, hizmetlerimizde ve ürünlerimizde en mükemmel amaçlıyoruz” diyen Kale Kilit Yurtiçi Satış Grup Başkanı Barış Ener ile şirketin müşteri odaklı yaklaşımlarını, bayi ilişkilerini ve Anadolu müşteri ziyaretlerini konuştuk.

### Kale Kilit Grubu olarak ürünlerinizden ve bu ürünlere göre değişen müşteri kitlenizden bahseder misiniz? Şirket bazında ürün gruplarınızı tanımlar mısınız?

Kale Kilit olarak üretim tesislerimizde ürettiğimiz mekanik barel ve kilitlerimizi toptancı bayilerimiz aracılığıyla Türkiye çapındaki perakende kanallara ulaştırıyoruz. Kale Kilit'in yaklaşık 80 civarında birebir çalıştığı ana toptancısı var. Kale Kilit hırdavat sektöründe “yaygın satış” başka bir deyişle “toptancı” modeliyle satış yapıyor. Aynı zamanda yeni oluşturduğumuz henüz Türkiye paza-

rında payı küçük olan, ama ileride gelişeceğini düşündüğümüz elektronik kilitlerle ilgili bir Ar-Ge departmanı oluşturduk. Şu anda çeşitli ürün kategorileri üzerinde çalışmalar, teoride devam ediyor. Orta vadede elektronik ve elektromekanik kilitlerle ilgili çalışmalarımız da olacak. Kale Kilit dışında Kale Kapı Pencere Sistemleri şirketimizin 22 toptancı bayisi bulunuyor. Kapı Pencere Sistemleri'nde PVC sektöründe profil firmalarına aksesuar üretiyoruz. Tek açılım, çift açılım aksesuarlar gibi... PVC sektörünün aksesuar ihtiyaçlarını tamamlıyoruz. Yine yaygın olarak satışını yaptığımız hırdavat sektöründe yer alan Vida müşteri gruplarımız var. Ayrıca teknik olarak işi sadece civata, bağlantı elemanları olan vida ile ilgili müşteri gruplarımız da bulunuyor. Bir diğer müşteri grubumuz ise 2009 yılı içinde faaliyet alanımıza aldığımız ve nihai müşteriye satış yapan zincir yapı marketlerdir.

**Kale Kapı Pencere Sistemleri PVC aksesuarlarının yanında bu sene alüminyum sektörüne de girmiş durumda. Yeni ürünlerle ilgili faaliyetlerinizden bahseder misiniz?** Alüminyum ürünlerine yönelmekle bir-



likte yeni pazarlara da girmeyi hedefledik. Alüminyum sektörü için de aksesuar çözümlerini üretmeye başladık. Onunla ilgili yeni ürünlerimiz var. Kale Turkuaz Alüminyum Çift Açılım, Kale Aksu Alüminyum Devrilmeli Sürme Sis-

tem ve Kale Toros Alüminyum Kilitli Kapı Sistemleri gibi...

### Kale Kilit ürünleri, nihai müşteriye nasıl ulaşıyor?

Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde bulunan

toptancı bayilerimiz üzerinden perakende noktalara, yani nalbur, anahtarcı gibi noktalara ulaşıyoruz. Buradan da nihai tüketiciler bu perakende noktalar aracılığıyla ihtiyaçlarını satın alıyor. Ayrıca uygulayıcı firmalar; demir doğramacılar, marangoz-

lar, çelik kapı üreticileri gibi direkt uygulayıcılara da toptancı bayilerimiz vasıtasıyla ulaşıyoruz. Türkiye'de İç Anadolu, Ege, Akdeniz, Doğu-Güneydoğu, Marmara ve Karadeniz bölgelerinde Kale Kilit'e bağlı bölge temsilciliklerimiz bulunuyor. Bu temsilciliklerimiz, pazarı yakından izliyor, pazar hakkında sorunları, ihtiyaçları, beklentileri anında tespit ediyor ve çözümü için bilgilendirme yapıyor. Bir anlamda gelişmeler hakkında en hızlı bilgiye sahip olunmasını sağlıyor. Direkt çalıştığımız toptancı bayilerimiz dışında Türkiye'de hırdavat toptancılığı yapan ve kilit satışını da gerçekleştiren çok daha fazla müşteri grubu var. Yaygın bir satış ağına sahibiz. Dolayısıyla Kale Kilit Türkiye'nin her bir noktasına bu şekilde ulaşabiliyor. Türkiye'deki pazar payımız en son yaptığımız ölçümlere göre yüzde 70 seviyelerinde. Dolayısıyla Türkiye'de en yaygın dağıtım, satış ağı olan ve en çok tercih edilen pazar lideri kilit markasıdır.

### Kale Kilit'in yapı marketler stratejisi nedir? Nasıl gelişecek?

Türkiye'de yapı market sektörü giderek büyüyor ve ilerliyor. Mevcutta fiilen faaliyetlerini devam ettiren ve büyümekte olan, ulusal ve uluslararası firmalar Bauhaus, Koçtaş, Tekzen, Praktiker ve ayrıca yeni Türkiye pazarına girecek olan bazı uluslararası firmalar Baumax ve Leroy Merlin'dir. Bu firmaların mağaza sayıları her geçen gün artıyor.

Kale Kilit olarak biz de yapı marketler kanalıyla ürünlerimizi nihai tüketicinin görüşüne tercih edebileceği halde blister ambalajlı satışa sunuyoruz. Yapı marketlerin mağaza sayılarının çoğalması ve ayrıca Türkiye'ye yeni gelecek uluslararası yapı marketlerin mağazalar açmasıyla nihai tüketiciye daha yakın olacağımıza inanıyoruz. Bunun da satışlarımızı adetsel olarak artıracığı muhakkaktır.

### Yeni bir ürünü piyasaya sunarken müşteri beklentilerini göz önünde bulunduruyor musunuz? Bununla ilgili analiz yapıyor mu?

Ar-Ge ve Kalite departmanlarımız çeşitli





araştırmalar yapıyor. Beklentilere göre tespit edilen ürünlerin piyasalarda olumlu ya da olumsuz nasıl bir tepkiyle karşılaşıcağını ölçümleyebilmemiz için prototip olarak yapılmış ürünlerimizi öncelikle çeşitli kalite testlerine tabi tutuyor ve ardından müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz. Gelen tepkilere göre ürüne yön vererek en mükemmel sonuca ulaşmaya çalışıyoruz.

#### **Müşteri şikayetleri ve talepleri karşısında nasıl bir davranış sergiliyorsunuz?**

Kale Kilit'e baktığımızda hem Türkiye'nin pazar lideri olması açısından hem de ürünün hızlı dağıtılması ve satış devrinin hızlı olması sebebiyle dönemsel müşteri şikayetleri ve talepleri alıyoruz. Önemli olanın müşteri şikayeti almamak değil, müşteri şikayetlerini kısa sürede çözüme kavuşturmak olduğuna inanıyor ve sorunun giderilmesine yöneliyoruz.

#### **Kale Kilit'in müşteri odaklılık kavramından bahsedebilir misiniz?**

Kale Kilit yıllardır müşterisine beş yıllık garanti süresiyle Kale kalite ve güvencesi veriyor. Bu da müşteri odaklılığa örnek olarak verilebilir. Ürünlerimizle ilgili dönem dönem özellikle teknik arızalardan dolayı sıkıntılar yaşayabiliyoruz. Bu durumda ürünleri müşterilerimizden, bayilerimizden iade alıp, yenileriyle değiştiriyoruz.

*“Piyasalara güven ve canlılık getirmek ve bu krizi aşmak adına çeşitli kampanyalar düzenledik. Çünkü Kale Kilit hem ürün grubu olarak hem de marka olarak hırdavat sektörünün lokomotif şirketlerinden biridir”*

## *“Kale Kilit müşterisine beş yıllık garanti süresiyle Kale kalite ve güvencesi veriyor”*

#### **Toptancılara yönelik müşteri memnuniyetini ve motivasyonunu artıracak çalışmalarınız nelerdir?**

Bizim için toptancılarımızın memnuniyeti ürünümüzün kalitesinden sonra birinci sırada geliyor. Bizler aynı yolda yürüyen bir ailenin üyeleriyiz. Müşterilerimiz Kale Kilit'in iş ortaklarıdır ve onların memnuniyeti, motivasyonu hepimizi etkileyen en önemli kriterdir.

Bu yılın getirdiği ekonomik şartlar sonucu piyasaların olumsuz etkilendiği hepimizce açık. Biz ilk üç ay sonunda süratle piyasaları yerinde takip etmemiz gerektiğini düşündük. Piyasalara güven ve canlılık getirmek ve bu krizi aşmak adına çeşitli kampanyalar düzenledik. Çünkü Kale Kilit hem ürün grubu olarak hem de marka olarak hırdavat sektörünün lokomotif şirketlerinden biridir.

Ürün grupları bazında çeşitli promosyonlar yaptık. Ayrıca Kale Kilit'in her yıl geleneksel olarak düzenlediği müşteri gezileri vardır. Yılın yorgunluğunu atmak, yeni döneme daha enerjik halde hazırlanmak üzere düzenli olarak yurtiçi ve yurtdışı geziler, Umre ziyaretleri düzenleniyor. Bu gezilerde müşterilerimiz Kale Ailesi'nin birer ferdi olarak hep birlikte dinlenme, eğlenme fırsatı bulmanın yanı sıra, işbirliklerini de geliştirme fırsatı buluyor.

#### **Son dönemde gerçekleştirdiğiniz müşteri seyahatlerinden bahsedebilir misiniz? Kaç ili gezdiniz? Bu illerde nasıl tepkiler aldınız?**

Mayıs ayının başında özellikle Yönetim Kurulu Başkanımız Sedat Özgür ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Kenan Kızıltan ile Anadolu'da dokuz ildeki toptancılarımızı ziyaret ederek, onla-

rın yaşadıklarını, sorunlarını ve taleplerini yerinde tespit etmeye çalıştık. Bu iller, Konya, Antalya, Gaziantep, Antalya, Ankara, Adana, İzmir, Kayseri ve Bursa. Hep birlikte kaynaşma yemekleri, toplantıları düzenledik. Yaptığımız görüş alışverişlerinin çok olumlu olduğunu, çok iyi tepkiler aldığımızı ifade etmek isterim.

#### **Bu seyahatlerin amacı neydi?**

Mayıs ayı başında üç ürün grubumuzda; çelik kapı kilitleri, PVC kilitleri, tirajlı kilitlerde bir kampanya gerçekleştirdik. Piyasalarda yaşanan durgunluğu, ticari güvensizliği, kriz ya da istikrarı bozulmuş çizgiyi aşmak adına, bu yaptığımız promosyonlar son derece olumlu tepkiler aldı. Bu tepkilerle birlikte sonuçlar sahaya nasıl yansdı, satışlar nasıl gidiyor, ticaret canlandı mı diye görmek için müşteri ziyaretleri yaptık. Her yıl düzenli olarak yapılan bu ziyaretler, özellikle 2009 yılının küresel krizle başlamasından dolayı daha hassas bir döneme denk geldi. Gündüz, vaktimizin yettiği sürece müşterilerimizi ziyaret ettik. Diğer müşterilerimizle de akşam yemeklerinde buluştuk.

Müşterilerimiz uygulanan kampanyalardan ve ziyaretten memnun olduklarını dile getirdiler. Ürünlerimizle ilgili ciddi anlamda önemli bir sıkıntılarının olmadığını, Kale Kilit'in 56 yıllık tecrübesine, kalitesine, farklılığına güvendiklerini söylediler. Bizlerin de her daim onların yanında olmamızı olumlu karşıladılar. Bizim gördüğümüz tablo, özellikle senenin ilk üç-dört ayında yaşanan o durgunluğu, krizin getirdiği sıkıntıları aşmaya yönelik. Açıkçası bu bize de moral sağladı. Hep birlikte 2009 yılının ikinci yarısı için çeşitli planlar yaparak

aksiyon almamıza, haziran ile temmuz aylarına yönelik çeşitli kampanyalar planlamamıza ve gerçekleştirmemize sebep oldu. Bu kampanyaların da etkileri son derece olumlu oldu.

#### **Yaşanan ekonomik krizle ilgili düşünceleriniz nelerdir?**

İnşaat sektöründe, özellikle 2005-2006'dan bu yana ciddi anlamda bir yükseliş vardı. Bunu en çok destekleyenlerden biri de TOKİ inşaatlarıydı. Bunun dışında orta ölçekli ya da lüks diyebileceğimiz inşaat firmaları da çeşitli projeler gerçekleştirdi. Fakat arz, talepten daha fazla olduğu için bu krizle birlikte inşaat sektörü durma noktasına geldi.

Bu durum inşaat sektörüne paralel hizmet veren tüm yan sanayiye etkilendi. Durgunluk döneminde her şeye rağmen "yenileme pazarı"nda hareketlilik gözlemledik. Büyük kentlerde artan güvenlik ihtiyacı, çok sık konut değiştirme gibi nedenlerden dolayı yenileme pazarı canlandı. Yaptığımız piyasa araştırmalarına göre, kilit ürününde yenileme süresinin iki yıl olduğunu gördük. Bu da yenileme pazarının hâlâ canlı olduğunu gösteriyor. Dağıtım ağını güçlendiren, belli satış sistemlerini devreye sokan firmaların krizden daha az etkileneneği açıktır. Biz de bu yönde çalışmalarımıza hız veriyoruz. İnşaat sektörünün geleceğine baktığımızda 2010 sonlarına kadar, önce bir canlanma göstermeyeceğini düşünüyoruz.

Kriz dönemlerinde "güven" kavramı her türlü olumsuzluğu aşmanın anahtarıdır. Gerek ticari ilişkilerinizde, gerekse ürün kalitesi olarak toptancılarınıza, müşterilerinize güven verebilirseniz, aşılamayacak kriz yoktur.

Kale Kilit, sektörün en büyük üretici firması olarak kalite, güven ve garanti ilkeleriyle üretim ve dağıtım yapma anlayışını sürdürdüğü müddetçe ekonomik krizlerin olumsuz etkisi altında ezilmeyecektir.



# Kale Kilit müşteri gezileri



**İzmir:** İzmir Kale Kilit müşterileri İzmir Ticaret Odası Lokal'i'nde akşam yemeğinde

Yönetim Kurulu Başkanımız Sedat Özgür, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Kenan Kızıltan ve Yurtiçi Satış Grup Başkanımız Barış Ener Anadolu'da, dokuz ildeki toptancıları ziyaret etti. Bu ziyaretlerle toptancı ve perakendecilerin yaşadıkları sorunlar ve talepler yerinde tespit edildi. Gün içinde yapılan görüşmeler ve toplantılar sonrasında hep birlikte akşam yemeğinde buluşuldu



**Adana:** Müşteri ziyaretlerinin ardından Şenol Kolcuoğlu Restaurant'ta yenen akşam yemeğinden görüntüler

**Adana:** Kale Kilit yetkilileri Adana Kale Anahtar çalışanlarıyla birlikte



**Ankara:** Kale müşterileri Göksu Restaurant'ta verilen akşam yemeğinde bir araya geldiler



**Antalya:** Müşteri ziyaretlerinin ardından 7 Mehmet Restaurant'ta akşam yemeği



**Bursa:** Bursa'daki Kale Kilit müşterileri Köy Restaurant'ta akşam yemeğinde



**Kayseri:** Kale Kilit müşterileri Kayseri Hilton Otel'de yapılan toplantının ardından akşam yemeğinde



**Antakya:** Antakya'da Anahtar Müfit Usta ile birlikte



**Konya:** Konya Kale Kilit müşterileri, Dedeman Otel'de akşam yemeğinde beraber oldular



**Antakya:** Kale Kilit müşterileri Anadolu Restaurant'ta Antakya yemeklerinin tadını çıkardılar. Yönetim Kurulu Başkanımız meşhur künefeyi keserken



**Gaziantep:** Kale Kilit müşterileri Gaziantep'in yöresel yemeklerini Sahan Restaurant'ta tattılar





# İstanbul'un emektar sanat merkezi: Santralistanbul

*Yıllarca çalışmış, didinmiş... Koca İstanbul'a tek başına elektrik vermiş... O, şimdi emekliliğinin tadını çıkaran ve anlatacak çok şeyi olan sevimli bir ihtiyar... Çağdaş sanatın ülkemizdeki temsilcisi... Ziyarete gelen torunlarını alıyor kupağına ve başlıyor eğlenceci bir dille hikayesini anlatmaya...*

Çelikten yapılmış devasa bir şato... Kocaman bir salonu kaplayan Kontrol Odası... Sanki makineler rahat rahat dans etsin, kimse kimsenin ayağına basmasın diye alanı geniş tutmuşlar. Bu Kontrol Odası, sadece makineleri değil, bütün şatoyu dans ettiriyor; koca binayı "yürüyen şato" yapıyor... Bu şato yürüyerek şehre elektrik dağıtıyor. Silahtarağa'nın macerası, 1910 yılında bir Avusturya- Macaristan şirketi olan Ganz'ın açılan ihaleyi kazanarak Osmanlı Anonim Elektrik Santrali'ni kurmasıyla başlar. Önce tramvaylara verilir elektrik, sonra Avrupa yakasına... Zamanla büyür zincir, elektrik Anadolu yakasına da ulaşır ve bütün İstanbul Silahtarağa Elektrik Santrali'yle aydınlanır.

Şimdi durum biraz daha farklı... Bu mekan yine tüm İstanbul'u, Türkiye'yi, hatta dünyayı aydınlatıyor, ama bir tek farkla. Bizim yürüyen şato biraz yorgun şimdi. Yıllarca süren uykunun mahmurluğu var üzerinde. Aydınlığını yalnızca kendisine gelenlere veriyor. Bahsi geçen aydınlatmayı da elektrik enerjisi dağıtarak değil, dünyanın pek çok yerinden gelen eserleri ve birbirinden değerli konukları ağırlayarak yapıyor. Bünyesinde gerçekleştirilen pek çok sergi, konser ve konferansın ev sahibi.

## Çağdaş sanatın merkezi

Kazan daireleri, idari binaları, makine daireleri, işçi lojmanları ve kömürün indirildiği alanlarıyla 118 bin metrekarelik bir alan... Endüstriyel miras örneği... Şimdi bu genişliğini bünyesinde gerçekleştirdiği faaliyetlerle değerlendiriyor. "Modern ve Ötesi" sergisine ev sahipliği yaptığı 2007 yılından bu yana çağdaş sanat ve kültürün gerçekleştirilmesine yönelik alanlar, herkese açık kütüphane, uluslararası sanatçı rezidansları, eğitim birimleriyle hizmet veriyor. Gerçi 2004 yılında Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından İstanbul Bilgi Üniversitesi'ne tahsis edilene kadar durumu çok da parlak değildi. Gerçekleştirdiği büyük misyona rağmen unutulmaya yüz tutan bu devasa bina şimdi orijinal haline zarar verilmeden restore edilmiş olmanın mutluluğunu yaşıyor. Bu mutluluğunu da çağdaş sanata gösterdiği katkıyla ve ağırladı-



Santralin dışarıdan görünümü





Kontrol Odası

2007 yılından bu yana İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde eğitim, kültür ve sanatın merkezi olan Santralistanbul pek çok sergi, konferans ve söyleşiye ev sahipliği yapıyor, modern sanatın Türkiye'de ilerlemesine katkıda bulunuyor

hiçbir bina onunla boy ölçüşemiyor. Yapımı sırasında makineler içerisine vinçle yerleştirildiği için binanın duvarlarının da yüksek olması gerekiyor. Böylece vinç binanın içerisinde rahat hareket edebiliyor. Türbin-jeneratör gruplarının alt katında yer alan, buhar ve su dolaşımını sağlayan borular şimdi müze giriş alanı olarak ziyaretçilerini karşılıyor. Girişte karşıda ve yerdeki ekranlar Santralistanbul'un hikayesini anlatıyor ziyaretçilerine sessizce. Işığın binaya rahatlıkla süzülmesine fırsat verir şekilde tasarlanmış büyük camlar gündüzleri santralin içini rahatlıkla aydınlatabiliyor. Enerji Müzesi, yani eski Makine Dairesi, çeyrek asırlık bekleyişin bünyesinde yarattığı paslanmayı uzman ekipler tarafından üzerinden atmaya başarabilmiş. 1 ve 2 numaralı

Makine Daireleri, elektrik üretiminin en önemli unsurları olan türbin-jeneratör gruplarını barındırıyor bünyesinde ve AEG, Brown Boveri, Siemens, Thomson Houston markalarıyla dönemin ileri teknolojisinin çizgilerini yansıtıyor.

#### Kendi elektriğini kendin yarat

Enerji Müzesi'nin ilk katı ziyaret edenlerin elektrikle ilgili çeşitli deneylerini gerçekleştirebileceği Enerji Oyun Alanı... İçerisinde 22 etkileşimli ünitenin yer aldığı bu alan ziyaretçilerine eğlenceli anlar geçiriyor ve deneyler yapmalarına fırsat veriyor. Plazma küresi, elektrik üretilen bisiklet, düzensiz sarkaç bunlardan bazıları.

Makine Dairesi'nin içinden geçilerek ulaşılan Kontrol Odası santralin beyni durumunda. Düğmeler, valfler ve göstergelerle dolu bir dünya... Bugüne kadar bu mekanda neden bir bilim kurgu filmi çekilmemiş diye düşünüyorum insan... O kadar büyük bir salon ki kendimi kocaman bir pistte zannediyorum. Birazdan sağ taraftaki makinelerden birinin kalkıp reverans yapıp demir kollarından birini uzatarak dansa davet edeceği hissine kapılıyorum. Ama aradan uzun zaman geçtiği halde bir kıpırdanma göremeyince anlıyorum ben de, salona kendilerinden olmayan biri girince hiç kımıldamayıp makineymiş gibi durduklarını. Neredeyse yüz yıldır yan yana duran ve birbirinden ayrılmayan makinelerin kendine ait bir dünyası olduğunu düşünmeden edemiyor insan.

#### Santralkuşbakışı

Kontrol merkezinden uzanan, Mimar Han Tümertekin tarafından yapılan 76 metre uzunluğundaki Gazi İskelesi, Makine Daire-



Strafordan yapılmış merdiven plaka

leri'ndeki türbin-jeneratör gruplarını görmek ve santrale yukardan bir bakış atmak için birebir. Buradan, yapının büyüklüğünü ve her parçanın birbirine göre durumunu anlamak daha kolay. Ayrıca çeliklerle güçlendirilmiş tavan da daha iyi incelenebiliyor. İskelenin parmaklıklarına yerleştirilen dokunmatik ekranlar da ziyaretçilere buldukları yerle ilgili fotoğraflar ve metinlerle küçük küçük hikayeler anlatıyor, böylece yapı insanla kolaylıkla bütünleşiyor. İçerisinde zamanın nasıl geçtiği belli olmayan yürüyen şato, büyük hikayeleri, gerçekleştirmiş olduğu büyük misyonları anlatıyor ziyaretçilerine... Kendisine şaşkın gözlerle bakanları önce biraz oyunla rahatlatıp eğlendiriyor, sonra adım adım tarihiyle yolculuğa çıkarıyor elinden tutarak...



Müzik kutusu

ği misafirleriyle paylaşıyor. Bienalden sonra onlarca sergi, konferans ve söyleşiye ev sahipliği yapan santral birçok yerli ve yabancı konuyu ağırladı: Prof. Dr. Nilüfer Göle'den Fahri Aral'a; Dr Claudia Haas'tan Damien Whitmore'a...

Santralistanbul adıyla İstanbul Bilgi Üniversitesi'nin Eyüp'teki kampüsünde yer alan bu büyük santral 72 yıl boyunca İstanbul'a hizmet etmiş, bunun 38 yılında da şehre tek başına elektrik dağıtmış. 2007 yılından bu yana da Türkiye'de modern sanatın gelişmesi için çalışıyor. "Herkes için Su", "Kent Sokakları", "Untitled", "Huzursuz Bahar", "Martin Parr-Assorted Cocktail" gerçekleştirilen sergilerden; "Müze ve İletişim Konuşmaları", "Çağdaş Sanatta Yeni Kurumsal Eğilimler", "Türk Modern Sanatı Üzerine" de Santralistanbul'da yapılan konferanslardan yalnızca birkaçı. Santral, kampüse girince sağ tarafta heybetli yapısıyla kendini belli ediyor. Kampüsteki



Magnum fotoğrafçısı Martin Parr'ın Assorted Cocktail sergisi



Santralistanbul'un açılışı



# SUNAY AKIN: Benim hayatım kitaplar ve müzeler



Düşlerle ve hayallerle özgür yetişen çocukların daha başarılı olacağını söyleyen Sunay Akın, "Özgürlüğü elinden alınmış çocuğa 'büyük' diyorum. Onların özgürlüklerini korumak adına bütün bunları yapıyorum" diyor. Oyuncak Müzesi'ni de bu nedenle kurduğunu anlatan Sunay Akın ile tarih kokan bu müzede buluştuk ve hayata dair keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

**Şair, yazar, gazeteci ve araştırmacı kimliklerinizdeki başarı, her şeyi diğerlerinden farklı algılamanızdan mı kaynaklanıyor?**

Ben mutlu olduğum ve sevdiğim işleri yapmayı tercih ediyorum. Kimi zaman sevdiğim işleri yaparken de mutlu olamayabiliyorum, canım acıyabiliyor ve üzülüyorum, fakat bu yolda yürümeyi seviyorum.

Ben Trabzonlu bir terzinin oğluyum. Çocukluk yıllarımda, babamın dükkanında hazırlanan elbiselerden kesilen ve yere düşen artık kumaşları toplayıp eve getirir ve dünya haritasını masaya açıp, o kumaş parçalarıyla 'Babam bugün farkına varmadan hangi ülkeleri kesti?' oyununu oynardım. Babamın kesmiş olduğu kumaş

parçalarının hangi ülkelere benzediğini bulmaya çalışırdım. Sanırım benimle aynı kuşakta yetişen çocuklardan daha farklı bir algılamaya yetisine sahiptim. Dünyaya ve hayata çok farklı bir pencereden bakıyordum ki, annem ve babam telaşlanıp beni çocuk doktoru Atalay Yörükoğlu'na götürdüler.

**"Haydi gelin müzecilik oynayalım"**

Türkçe'yi öğrendiğim günden beri şiir yazıyorum. İlk şiirimi yazdığımda yedi yaşındaydım. Gardropta elbiseler asılıydı ve bir askı boş duruyordu. O askı için bir şiir yazmıştım. Bugün düşünüyorum da o yaştaki bir çocuğun gardropta yalnız kalmış bir askının hüznüne şiir yazması veya kumaş parçalarını ülkelere benzetmesi çok iyi şeylerdi.

Ailemin en çok ürküttüğü günü hiç unutmam. Annemin küpelerini, kolyelerini ve benzeri takılarını bir çekmeceye koyup, çekmeceyi de yerinden çıkartıp sokağa çıkmıştım, arkadaşlarımı çağırıp "Haydi gelin müzecilik oynayalım" demiştim. Annem takılarını çocukların elinden zor toplamıştı.

Herhalde sorduğunuz sorunun cevabı

şu anlatacağım öyküde gizli. Annem haftada bir gün en güzel elbisesini giyer, en güzel makyajını yapardı. Hiçbir düğüne bile o kadar güzel ve itinayla hazırlanmazdı. Ağabeyim ve bana en güzel elbiselerimizi giydirir ve bizi sokağa çıkartırdı. Nereye gidiyorduk biliyor musunuz? Kitap almaya. O zamanlar kitapçılar, çarşıya çıkarken yolda uğranılan bir yer değildi. Bizzat ziyaret edilen bir yerdi. Kitap sevgisini bize aşılama için annem hiç üşenmeden bizi kitapçıya götürürdü. Böyle farklı yapıdaki insanların çocuğu olmak büyük bir şanstı.

**Yazdığınız ilk aşk şiirini kaybetmişsiniz. Bize o şiirin hikayesini anlatır mısınız?**

Kendimi bildim bileli yazıyorum. İlk aşk şiirimi de 9-10 yaşlarında yazdım. O zamanlar İstanbul'dan mahallemize bir aile taşındı. Bu ailenin çok güzel bir kızı vardı. Ben ve mahalledeki bütün erkek arkadaşlarım mahallemize yeni taşınan bu kıza aşık olmaya karar verdik. Bizim için o yıllarda aşk toplu bir eylemdi. O kızın dikkatini çekebilmek için ilk aşk şiirimi yazdım. Terasımızdaki odunluğun kapısının iç kısmına yazdı-

*En çok sevdiği objenin kitap, en mutlu olduğu mekanın ise müze olduğunu ve bunlardan asla vazgeçmeyeceğini vurgulayan Sunay Akın, şimdiye kadar hisse senetlerine değil hissi senetlere yatırım yaptığını ve bundan dolayı çok mutlu olduğunu söylüyor*





ğim şiiri görebilmesi için terasımıza her oynamaya geldiğinde, o kapıyı açık bıraktım.

### Bizim tanıdığımız Sunay Akın'ın dışında nasıl bir Sunay Akın var?

Yazar ve şairliğin dışında, deniz ve denizaltı yaşamını çok seviyorum. Gölçük'te yaşayan arkadaşlarımı ziyarete gittiğimde onlarla birlikte dalma fırsatı buluyorum. Ayrıca gökyüzünü ve yıldızları seyretmeyi de çok seviyorum. İyi bir kitap okuru olduğumu söyleyemem aslına bakarsanız. Çünkü iyi bir kitap okuru bir kitabı eline alır ve onu bitirir. Ben bir kitap okurken oradan başka bir kitaba geçiyorum. Bir bakmışım ki, masanın üzerinde 15-20 tane kitap açılmış. Benim için okumak bir kitabın son sayfasına gelmek değil. Ben edebiyatın o kendine özgü serüvenini ve hayal dünyasını çok seviyorum. Kartvizitler, güç ve iktidar peşinde hiç koşmadım. Hisse senetlerini sevmedim, hissi senetler biriktirdim.

*Çocukluk yıllarımda, babamın dükkanında hazırlanan elbiselerden kesilen ve yere düşen artık kumaşları toplayıp eve getirir ve dünya haritasını masaya açıp, o kumaş parçalarıyla 'babam bugün farkına varmadan hangi ülkeleri kesti' oyununu oynardım. Sanırım benimle aynı kuşakta yetişen çocuklardan daha farklı bir algılama yetisine sahiptim*

Çünkü bana Türkçe yeter. Kitaplarımın başka dillere çevrilmesi beni mutlu eder. Ama bunun için kapı çalmam. Kendi bulunduğum toplum, Türkçem, coğrafyam ve bu coğrafyanın insanları bana yeter. Benim dünyayı aydınlatmak gibi bir derdim yok. Bu zamanla olursa, olur. Hiçbir sanatçı kendi döneminde "Dünyayı aydınlatacağım" gibi büyük ideallerle yola çıkmamıştır. Bu, amaçlanan ve planlanan

olan bir tarihçi değilim. Televizyonlarda ve gazetelerde pişti oynayan saptamacılık yapan tarihçiler var. Ben saptamacı değilim. Ben bilgilerden hamleler yaparak yeni ve farklı bir bakış açısı oluşturmaya çalışıyorum. Ben edebiyatçıyım, tarihçi değilim. Benim için tarih, coğrafya, felsefe, sanat tarihi, psikoloji ve pedagoji satranç oyununun taşları gibiler. Ben hepsini kullanarak bir hamle yapıp

yebilirim. Yüzlerce müze gezdim ve şunu fark ettim. Bu yaşam tarzı beni bir yere getirdi. Anladım ki uygarlığın, bilgi toplumu olmanın ve demokrasinin mabetleri müzelerdir. Müzeleri olan toplumlar medeni olabilir. Birliklerine üye olmak istediğimiz Avrupa ülkeleri önce zengin olup sonra müzelerini kurmadı. Onlar önce müzelerini kurup, o koridorlardan geçerek Avrupa oldular. Öyleyse bir an önce biz de müzelerimizi kurmalıyız. İstanbul'un ekonomik gelir seviyesi en yüksek caddelerinden biri olan Bağdat Caddesi'nde bir tane bile sanat galerisi yok. Ben de aslında bu boşluğu doldurmak için bir hamle yapmak istedim.

11 yılda internet üzerinden ve gezdiğim ülkelerden satın aldığım oyuncaklarla oyuncak müzesini kurdum. Yurtiçinden ve yurtdışından yaklaşık 4 bin oyuncak topladım. Müzeyi fiziki olarak hazırlamamız ise iki yılımızı aldı. Müzeyi sahne tasarım sanatçısı Ayhan Doğan ile birlikte tasarladık. Bir müzeyi tasarlamamanın, bir edebi eser yazmak gibi olduğunu düşünüyorum.



Dünyanın hiçbir yerinde ise Türk yapımı oyuncak sergilenmez. Çünkü Türk oyuncak endüstrisinin ürettikleri, kopya ve taklitlerden ibarettir. 80'lerden sonra da oyuncak endüstrisi gelişemediği için bu böyle kaldı. Fakat İstanbul'da olduğumuz için geçmişimize mal olmuş Türk malı oyuncakları müzemizin girişine koyduk. Müze değeri olmasa da anılarımızı canlandırılmaları yönünden büyük değerleri var. Bu yaşanmışlık duygusu da önemli bence.

### Peki neden oyuncak müzesi?

Oyuncağı, gelişmiş uygar ülkelerde çocuğa hayalleri çoğalsın diye, geri kalmış ülkelerde ise oyalansın diye alınır. Oyuncakları çocuklarına düşleri daha güzel olsun diye alan toplumlar, dünyanın gidişinde söz sahibi olurken, oyuncakları çocuklarına oyalansın diye alan toplumlar onların kapılarında oyalanır. İşte bu oyalanma bitsin diye oyuncak müzesini kurma kararı aldım.

Özgürlüğü elinden alınmış çocuğa 'bü-



Oyuncağı müzesinden içeri adımınızı attığınızda sizi masalsi bir dünya karşılıyor

Anlattığınız hikayelerle özellikle gençlerin ve çocukların dünyasına farklı bir bakış açısı kazandırdınız. Tarihi veya herhangi bir konuyu sizden dinleyenler sıkılmadı. Esprili, kültürlü ve samimisiniz. Bir yazar aslında böyle mi olmalı?

Hiçbir zaman ödüller ve kartvizitler peşinde koşmadım. Ben hayatı basamak olarak görüp yükselmeyi, ödüller kazanmayı ve iktidar peşinde olmayı seçmedim.

bir şey değildir.

Aslında samimiyet dediğiniz şey de bu. Samimiyet insan olmaktır. Samimiyet, ışığı kendi yüzünüzü aydınlatmak için değil başkalarının yüzünü aydınlatmak için kullandığınızda ortaya çıkar.

**Eserlerinizdeki her şey gerçek ve belgeli. Bu nedenle de ciddi bir araştırma ve zaman gerekiyor değil mi?**

Ben pişti oynayan veya dama oyuncusu

bir metin oluşturuyorum.

**Ve İstanbul Oyuncak Müzesi'ni 2005 yılında kurdunuz. Müzenin kuruluş hikayesinden bahsedebilir misiniz?**

Benim en çok sevdiğim obje kitaptır. En mutlu olduğum mekan ise müzedir. Hele bir müzeyi gezdikten sonra oradan aldığım kitabı oturup o müzenin kafeteryasında okumak benim için paha biçilmez bir keyif. Bunun için dünyaya geldim di-

Karşınızdaki insana bilginizi bir lezzete dönüştürerek sunmanız gerekiyor.

Oyuncağı Müzesi'nden içeri adımınızı attığınız anda masalsi bir dünyayla karşılaşacaksınız. Evcilik oynadığınız bebeğiniz, kurşun askerleriniz, metal arabalarınız, çocukluğunuz ve anılarınız sizleri bekliyor. En eski oyuncak 1817 yılına ait, Fransa'da yapılan bir oyuncak keman... 1820 yılında Amerika'da yapılan bir bebek, yine aynı ülkeden 1860 yılına ait misketler,

Almanya'da yapılan yüz yaşında teneke oyuncaklar ve porselen bebekler müzenin en eski eserleri arasında. Müze beş kattan oluşuyor. Konferans salonunun bulunduğu en alt katta kendinizi bir denizaltının içinde bulacak, çayınızı kahvenizi yudumlayacağınız kafede ise bir oyuncakçı dükkanının içinde hissedeceksiniz. Girdiğiniz her odada farklı bir maceraya yaşayacak ve çocukluk dostlarınızla karşılaşacaksınız.

yük' diyorum. Onların özgürlüklerini korumak adına bütün bunları yapıyorum. Onlar da bizim o planlı programlı, misyonlu, vizyonlu yanlış yollarımıza girmesinler, özgür olsunlar, düşlerinin peşinde koşsunlar, kul köle olmasınlar, dünyaya daha güzel düşünceleri, iyi yüreklerini ve beyinlerini katsınlar, kanatlarını kırmassınlar diye uğraşıyorum. Düşleri ve hayalleri olanlar da çocuklardır. Çocukların kanatlarına dokunmayın bırakın uçsunlar.





Zeugma



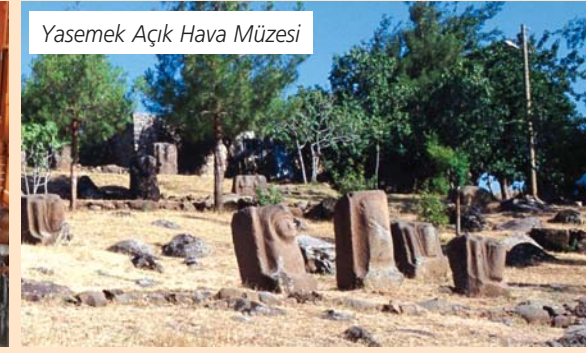
Gaziantep Kalesi



Şehir Merkezi



Gaziantep Çarşısı



Yasemek Açık Hava Müzesi

Birçok kültür gelmiş geçmiş üstünden, milyonlarca insan yaşamış, herkes bir şeyler katmış kendinden. O kadar çok şey birikmiş ki bir pınar olmuş, akmış, adı Antep olmuş, sonra direnmiş düşmana, adının başına Gazi konmuş...

# Kültür pınarı GAZİANTEP



Bakircilar Çarşısı

Güneydoğu Anadolu'da, Gaziantep Platosu'nun üzerine kurulmuş büyükçe bakır bir tencereye, bir adet Rum Kalesi, bir adet Zeugma, bir adet Yeseemek Açık Hava Müzesi, bir tutam Kabaltı evleri atıp 42 derece sıcaklıkta pişmeye bırakıyoruz. Servis sırasında isteğe bağlı olarak üzerine hanlar, hamamlar, çarşılar, bakircilar eklenebilir... Böylece, tarih, el sanatları ve doğal güzellik kokusunun göklere ulaştığı bir yemek pişirmiş oluyoruz. Kebapları, yoğurtları, pilavları, sebzeleri, dolmaları, köfteleri, turşuları ve tatlılarıyla 250'nin üzerinde yemek çeşidine ev sahipliği yapan bir yeri anlatmak için yemek tarifine başvurmak çok da yersiz olmasa gerek...

İnsan Gaziantep'ten bahsetmeye nereden başlayacağını bilemiyor. Bir yanda 600 bin yıl önceye kadar uzanan tarihi, diğer yanda dünyanın dört bir yanına kendini kabullendirmiş yemekleri... Bunların üstüne bir de zamana meydan okuyan el sanatları ve kültürüne sahip çıkıp Gaziantepli olmayı mutluluk kaynağı yapan insanları... Pınarı bol anlamına gelen Ayıntap'mış önceden Gaziantep'in adı... Söylene söylene Antep adını almış, Kurtuluş Savaşı sırasında sergilediği mücadeleden dolayı da Gaziantep olmuş adı... Adı gibi kendi de bir pınar Gaziantep,

kültür pınarı... Hitit, Med, Asur, Pers, Helen, Roma, Bizans ve Arap uygarlıklarına ev sahipliği yaptıktan sonra yaklaşık bin yıldır Türkler'in üzerinde yaşadığı topraklar, bütün kültürlerden bir şeyler katmış kendine... Bunlardan en meşhuru da Zeugma... Antakya'dan Çin'e kadar uzanan İpek Yolu'nun üzerinden geçmesi Zeugma'ya birçok kültürün de taşınmasını sağlamış. Kent, ticaretin ve haberleşmenin kaynağı olmuş. Öyle ki 100 binin üzerinde mühür baskıları var. Bunun dışında papirüs, parşömen, para torbaları ve gümrük balyaları da ticaretin ne derece güçlü olduğunu kanıtlar nitelikte. Zamanla bu alanın dörtte birinin sular altında kalmasıyla çıkarılan eserler Zeugma Müzesi'nde sergilenmeye başladı.

Gelelim Yeseemek Açık Hava Müzesi'ne... Karatepe Sırtı boyunca uzanan bu müze heykel yapım atölyesi olarak pek çok kültüre ev sahipliği yapmış. Eserleri, doğal ortamlarında gezip görmek mümkün.

### Göğe yükselen yarımada

Gezilmesi ihmal edilmemesi gereken bir diğer yer de Rumkale... Fırat Nehri ile Merzimen Çayı'nın birleştiği yerde... Üzerinde yeşilden turkuza renk oyunlarının oynandığı Fırat'ın suyunun içinden göğe doğru yükselmiş bir yarımada Rumkale...

Yukardan bakınca yeşilin tüm tonlarının iç içe geçtiği bir yer... Toprakla suyun mükemmel sentezini orada görmek mümkün. Hz. İsa'nın havarilerinden olan Johannes'in Hıristiyanlığı Gaziantep'te yaymak için burayı merkez olarak seçtiği de Rumkale'nin rivayetleri arasında. Gezilmesi gereken yerleri bunlarla sınırlamak mümkün değil tabii... Gaziantep Kalesi, Şeyh Fethullah Cami ve Külliyesi, Karkamış Harabeleri ve birçok han da gezilmeden gelinmemesi gereken yerlerden. Her ne kadar çok az kalmış olsa da Kabaltı evleri de görülmeli. Bu evlerin ilginç özelliği altlarından yol geçiyor olması.

### Gölgelerde yaşanan 'hayat'

Yaz aylarında 42 derecelere kadar ulaşan sıcakla yaşamayı kabullenmek zorunda kalan halk, dar sokaklarda, evlerinin birbirinin üzerine düşen gölgeleriyle serinlemeye çalışıyor. Diğer eski evler de bir ya da iki katlı. Kalın duvarlarla çevrili bu evler adına 'hayat' dedikleri avluya açılıyor. Kim bilir belki de sıcaktan bunalan insanlar, buralara çıkıp biraz nefes alarak hayatı hissetmeye çalışıyor.

Zamana direnmeye çalışan şey sadece evler değil... El sanatları da ilgisizliğin ve seri üretimin karşısında ayakta durmaya ça-

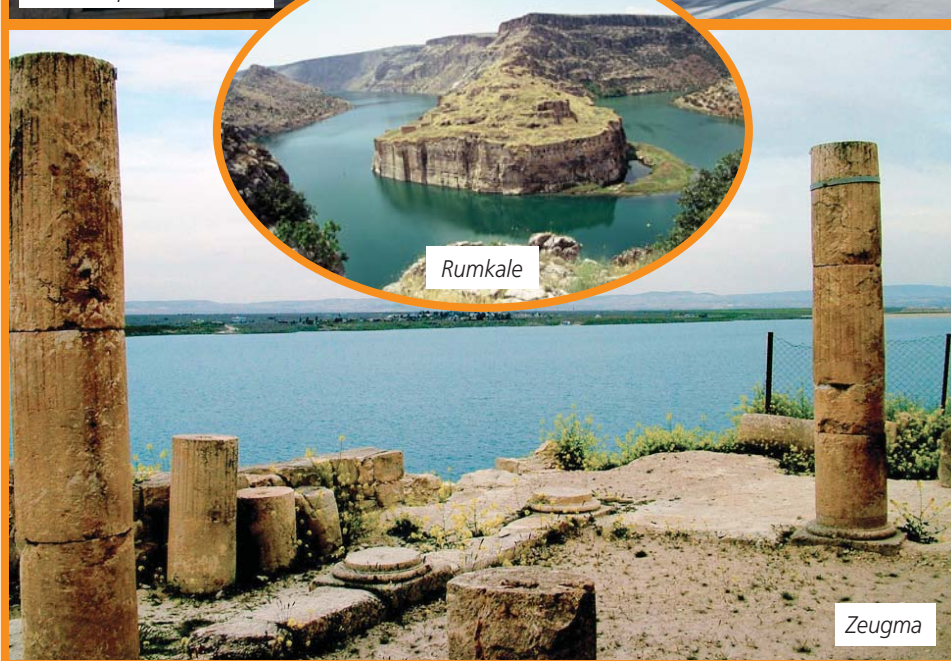


İşiyor. Dokumacılık, sedefçilik, bakırcılık, kilimcilik, aba dokumacılığı, yöresel kıyafetlerin yapımı için kutnu bezinin dokunduğu kutnuculuk, bir tür ayakkabı yapımı olan yemenicilik ve Antep işi işlemler... Değişik kültürlerle bu kadar iç içe olan Gaziantep halkı, Gaziantepli kimliğine çok düşkün. Gaziantepli olmayanlara "dışarı" diyorlar. Yemeklerine ve yemek yemeye de çok bağlı olan Gaziantep'li öyle yemeği yerken "Akşam ne yemek yesek?" diye düşünebiliyorlar. Bu kadar zengin bir mutfağa sahip olunca bunları düşünmek de zor doğrusu... Sevindikleri zaman zılgıt çalan, değişik şiveleri olan bu sıcak insanlar gösterişten de pek hoşlanmıyorlar. Bunu da "Acından karnı kurlar, başında nergis parlar" diyerek dile getiriyorlar.



Gaziantep Atatürk Anıtı

*Pınarı bol anlamına gelen Ayıntap'mış önceden Gaziantep'in adı... Söylene söylene Antep adını almış, Kurtuluş Savaşı sırasında sergilediği mücadeleden dolayı da Gaziantep olmuş adı...*



Rumkale



Zeugma

### Antep'in büyüğü yeşil tozu

Ve gelelim yeniden yemeklerine... Sürekli olarak kebabları ve tatlılarıyla anılan Gaziantep'in yoğurtlularına, pilavlarına ve kazan yemeklerine haksızlık yapıyor. Firikli acur dolmasından yoğurtlu yuvarlamaya; sarmısak aşından beyrana kadar uzanan bu geniş yemek yelpazesine şöyle bir bakıp da geçilmiyor... İnsanın hepsinden birer lokma alması geliyor, ama bu kez de tatlılara gelmeden doymak korkusu baş gösteriyor. İncecik kağıtları andıran yufkaların arasına konan Gaziantep'in meşhur yeşil tozu karşı konulmaz bir lezzet yaratıyor ve tadına doyum olmayan baklavayı oluşturuyor. Antep fıstığı... Pek çok tatlının ve yemeğin vazgeçilmez parçası. Hatta bazı içeceklerin de... Antep fıstığının yabancı olan menengicin meyvelerinin kavrulmasıyla içimi hoş ve hafif "menengic kahvesi" yapılıyor. Bunun içilebileceği en iyi yer de Elmacı Çarşısı'ndaki Tahmis Kahvesi. Gaziantep, ziyaretçilerine sunduğu tarihi eser yelpazesine cömert; unutulmaması için direndiği el sanatlarıyla becerikli; mutfağında sürekli kaynayan kazanları ve açılan yufkalara serpiyen Antep fıstığıyla hamarat; şehrin yorgunluğunu atması için misafirlerine sunduğu menengic kahvesiyle de misafirperver bir şehir...



Şeyh Fethullah Camii ve Külliyesi



### Yapmadan dönme

- Arkeoloji Müzesi, Hasan Süzer Etnografya Müzesi ve Zeugma Müzesi'ni ziyaret etmeden
- Tarihi Gaziantep Evleri ve Gaziantep Kalesi'ni görmeden,
- Yesemek Açık Hava Müzesi, Belkis/Zeugma, Rumkale ve Dülük/Dolice Antik Kenti'ni gezmeden,
- Gaziantep lahmacunu, Ali Nazik kebabı, yuvarlama, içli köfte, keme kebabı ve yeni dünyalı kebabı (Her yıl nisan ve mayıs aylarında bu kebabın yarışmaları düzenlenmektedir), simit kebabı, patlıcan kebabı, çağır lak (ciğer) kebabı, dünyaca meşhur Gaziantep baklavası ve fıstık ezmesi tatmadan,
- Geleneksel Gaziantep el sanatlarından sedef kakma, kutnu kumaşı, bakır işlemler, yemeni, Antep işlerine bakmadan,
- Gaziantep baklavası, Antepfıstığı, tatlı sucuk ve pestil, kırmızı biber ve baharatları tadmadan,
- Denk gelerseniz 25 Aralık'ta düzenlenen Kurtuluş Şenliklerini seyretmeden dönmeyin.

### Ne yapmalı?

**Kamp-Karavan:** İl merkezine 4 km. uzaklıkta bulunan Dülükba-ba Ormanları Karaçam ve Sedir ağaçları ile kaplı olup, İlin kuzey ve kuzeybatısını çevreleyen 40 km<sup>2</sup>'lik alanıyla ülkemizin en büyük en büyük koru ormanlarından biridir. Dülükba-ba ormanları içerisinde günde 5 bin kişinin yararlanabileceği kamp kurma ve karavanlarla konaklama imkanları mevcuttur.

**Avcılık:** Fırat Nehri civarında bol miktarda keklik, turaç, yaban ördeği ve yaban kazı avı yapılıyor. Gaziantep'in İslahiye ilçesinde bulunan Tahtaköprü Baraj Gölü civarında çil, kınalı keklik, turaç, yaban ördeği, yaban kazı, baykuş, güvercin, serçe, ankuşu, yaban domuzu av hayvanlarıdır.

**Atlı Doğa Yürüyüşü:** Fırat Nehri kıyısında bulunan Rumkale civarında, Fırat Nehri ve Merziman Çayı kıyısında, Sofdağı ve Hızır Yaylalarında atlı doğa yürüyüşü yapılıyor. Ayrıca rekreasyon projesi yapılan Burç Ormanlarından atlı spor faaliyetlerinin yapılacağı parkurlar bulunuyor.

**Trekking:** Hızır Yaylası (Amanos Dağları), Sof Dağı Yaylası (Sof Dağları), Rumkale civarı, Fırat Nehri kıyısı, Dülük Ormanları ve Burç Ormanları içinde dağ ve doğa yürüyüşü yapılıyor.

**Olta Balıkçılığı:** Gaziantep'te bulunan Şahinbey Burç Göleti, Tahtaköprü Baraj gölü, Hancıgöz Baraj gölü, Alleben Göleti ve Fırat Nehri kıyısında sportif amaçlı olta balıkçılığı yapılıyor.

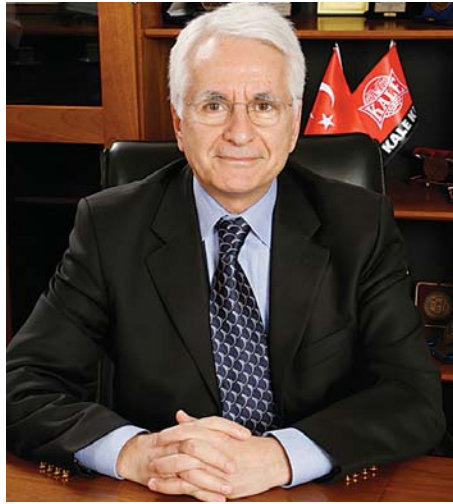




# Pullarımızda Atatürk ve Kıyafetleri

Biz her nokta-i nazardan medenî insan olmalıyız... Fikrimiz, zihniyetimiz medenî olacaktır... Medenî ve beynelmilel kıyafet bizim için, çok cevherli milletimiz için layık bir kıyafettir.<sup>(1)</sup> Mustafa Kemal Atatürk. Ağustos 1925, İnebolu ve Kastamonu.

■ Hazırlayan: Kale Kilit İhracat ve Pazarlama Grup Başkanı Turhan Turgut



Atatürk'ün milletimizin kaderini ve yaşantısını değiştiren reformlarının iki amacı vardı: Bir taraftan yıkılmış bir imparatorluktan arda kalan yapıyı yeniden organize ederek çağdaş bir hale getirirken diğer taraftan kültürel bir devrim gerçekleştirmek. "Kişinin maddi yaşam koşullarını değiştirip düşünce tarzına şekil vermek yanında 'düşünce tarzını' değiştirmek suretiyle onun maddi yaşam koşullarını geliştirmek ve uygarlığa erişirmek yolunu denedi. Atatürk, Türk insanının maddi yaşam geleneklerini, devrimler yaparak (şapka devrimi, kıyafet devrimi, harf devrimi gibi) değiştirmek sure-

tiyle onun düşünce tarzını geliştirmek istedi.<sup>(2)</sup> Bir başka deyimle halkın düşünce ve davranışını değiştirerek onu çağdaş bir çizgiye getirmek amacındaydı. Atatürk, bu önemli girişimlerin başarıya ulaşabilmesi için her yönüyle milletine örnek olmaya itina ederdi. Türkiye'nin ilerlemesini Batı uygarlığı ile özdeşleştirmesi ve kıyafeti çağdaşlığın tamamlayıcı bir unsuru olarak değerlendirmesi bunun sonucudur. İşte bu noktada, Cumhuriyet dönemi pullarımızdaki Atatürk portre ve resimleri incelendiğinde, bu gerçeği bütün etkisiyle yaşamamak elde değildir. Pullarımız onun kıyafet konusundaki önderliğini ve ince zevkini seksen yılı aşkın bir süredir yansıtan araçlar arasında yer alırlar.

## Atatürk'ün kıyafetleri evrensel

Atatürk'ün kıyafetleri zamanının en iyi terzileri tarafından dikilirdi. Onun sergilediği şıklık o kadar ebedidir ki fotoğrafları incelendiğinde kıyafetlerinin sanki günümüzde yayınlanan bir moda dergisinden çıktığı duygusuna kapılınması hiç de şaşırtıcı olmaz. Bu kıyafetler o kadar güncel ve evrenselirdiler ki bakan da bir nostalji duygusu bile uyandırmazlar. Baskı tekniği ve estetik açıdan en güzel pullarımızın başında, Atatürk'ü konu alanlar gelir demek yanlış olmaz. Cumhuriyetimizin ilk

pullarından olan ve Bradbury&Wilkinson matbaasınca basılan 1926 III. Londra serisinde onun portresi de yer alır. Her zaman olduğu gibi beyaz gömlek –başka renk gömlek kullanmazdı– ve koyu renk ceket giymiş ve ipekli bir kravat ile de kıyafetini tamamlamıştır. Bu kıyafetler önceleri yurtdışında diktirilmekteyken yerli malı kullanımını teşvik için önderlik ettiği girişimlerin bir sonucu olarak Beyoğlu'nun ünlü terzileri arasında yer alan Arman'a sipariş edilmeye başlandığını yıllarca hizmetinde bulunan Cemal Granda'nın anılarında okuyoruz.<sup>(3)</sup> Anıların aynı bölümünde Atatürk'ün bir akşam yabancı kumaştan yapılmış bütün elbiselerinin yakılmasını istediği fakat sofrasında yer alanlardan Falih Rıfkı Atay'ın bu elbiselerin hatıra olarak kendilerine verilmesini istediğinden bahsediliyor.

Aynı matbaanın 1930 yılında bastığı bir diğer seride benzeri bir portre yer alıyor. Granda'nın naklettiğine göre lacivert takım elbiselerden hoşlanırdı. Hatta bir tanesini defaatle ördürerek iyice eskiyinceye kadar giymişti. Takım elbiselerini kendisinin tasarladığı bir kaç kaynakta anlatılıyor.

## Günlük kıyafetler titizlikle seçilirdi

1938 yılında Courvoisier S.A. matbaasında

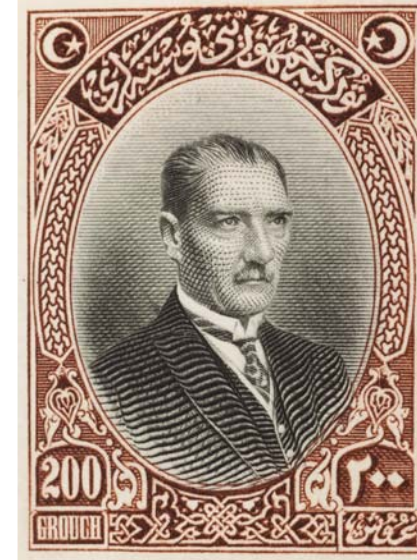
basılan İzmir Enternasyonal Fuarı serisinin 12.5 kuruşluk pulunda frak giydiğini gördüğümüz önderimizin smokin ve fraklarını İstanbul'un ünlü terzilerinden Levon Kordoncuyan dikerdi. Bugün dördüncü kuşağı aynı sanatla uğraşan ailenin bu konudaki açıklamaları geçtiğimiz şubatta Radikal gazetesinde yer aldı. Giydiği yakasız frak gömleği beyaz poplinden yapılmıştı ve terzi Yani D. Grammatika tarafından dikilmişti. Göğsün sol tarafına GMK harfleri işlenmişti. Atatürk günlük kıyafetlerini de titizlikle seçer, kravat takmayı severdi. Yakın bir geçmişte çıkarılmış olan resmî pul serisinde bir manevra sırasında görülmüştür. Amaca yönelik kahverengi-bej renkte tweed kumaştan yapılmış spor cepli elbiseyi yine beyaz gömlek ve uygun renkte bir kravat tamamlamaktadır. Pantolonu golf tipidir.

## Kıyafet kalpakla tamamlanırdı

Kurtuluş Savaşı boyunca Atatürk, kıyafetini kalpak ile tamamlardı. Kalpak, fes giymeyi ve sark takmayı tercih eden muhafazakâr unsurlar karşısında bağımsızlık için verilmekte olan büyük savaşın bir sembolü haline gelmişti. Atamız şapka devrimine kadar yani 1925 Ağustos'una kadar kalpak giymeye devam etti. Ölümü nedeniyle çıkartılan bir anma serisinde onu sivil kıyafetle ve kalpaklı olarak görüyoruz.

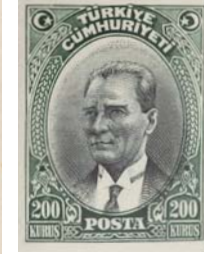
Atatürk'ün müşir (mareşal) üniformasıyla çekilmiş az sayıda fotoğrafı vardır. Türkiye Büyük Millet Meclisi, Sakarya Savaşı'nın ardından, 19 Eylül 1921'de kendisine Gazi unvanı ve mareşallik rütbesi verdiğinde buna layık olanın kendisi değil ordumuz olduğunu söyledikten sonra mareşal üniformasını giymişti. O'nun bu üniformayla pullarımızda yer alması ilk defa 1924 yılında Lozan Antlaşması anısına çıkarılmış olan serinin sol üst köşesindeki kalpaklı portresiyedir.

Arkadaşı Kılıç Ali'ye atfedilen bir anekdota göre müşir üniformasını ikinci giyişinin ilgi çekici bir hikâyesi vardır: 1930'lu yıllarda kendisini ziyaret eden ve İtalya'nın tecavüzkâr Akdeniz politikasını anlatan İtalyan Büyükelçisi'ne gözdağı vermek için. Olayın nasıl geliştiğini aktaranın kaleminden okuyalım:



"1930'lu yıllardı. Atatürk'ün deyimleriyle 'Sezarçılık' oynamaktan kendisini alamayan Duçe lakaplı Mussolini, gözünü Antalya'ya dikmişti. Gazi, Çankaya'ya davet ettiği İtalya Büyükelçisi'ni sivil olarak kabul eder. Elçi, İtalya'nın Akdeniz'deki politikalarından bahseder ve Antalya ile ilgili isteklerini üstü kapalı bir şekilde Gazi'ye iletir. Salonda soğuk rüzgârlar eser. Gazi, nezaketle elçiden özür diler ve öteki odaya geçer. Biraz sonra geri geldiğinde, üzerinde mareşal üniforması vardır. Mussolini'ye iletmesi için elçiye şunları söyler. 'Ekselans, sizi sivil karşıladığımı ve sonra mareşal üniforması giyip yeniden karşınıza geldiğimi özellikle belirtin. Şu sözlerimi de Duçe'nize iletin: Üniformalar çok kolay ve çabuk giyilir, ancak uniformaları taşımak o kadar kolay değildir!'"

Ordu üniformalarındaki değişiklikleri ise Cumhuriyet'in 15. yıldönümü vesilesiyle çıkarılmış serinin 12.5 kuruşluk pulunda görüyoruz. Haki renkte yünlü kumaştan yapılmış mareşal üniformasının ceketinin apoletleri ve rütbeleri sim işlidir. Resimde görülmemekle beraber, pantolonun her iki yanında kırmızı şeritler bulunuyor.



Atatürk, 1929 yılında Yüksek Askeri Şura üyelerine verdiği bir akşam yemeğinde konuşurken: "Benim artık askerliğim kalmadı" diyerek askeri elbise ve teçhizatını getirtmiş, her birini Şura üyelerine hatıra olarak dağıtmıştı. Yakasında mareşal arması olan peleriniyle süvari kolordusunu Iğın'da teftiş ederken taktığı işlemeli gümüş kılıcı ve altın işlemeli hançeri de Orgeneral Fahrettin Altay'a vermişti.<sup>(4)</sup>

Atatürk, bir ulus olmanın, dış görünüş konusunda da çağdaş baskılardan özgürleşmeyi zorunlu kıldığını biliyordu.<sup>(5)</sup> Burada asıl sorun ulus-devlet oluşturma çabasıydı. Çünkü bireysel irade, ulusal iradenin temel taşıdır ve ulus devlette; ulusal irade ile bireysel irade arasında ikinci derecede bir otorite kabul edilmez. Farklı dinsel kimliği ifade eden giysiler, toplumun "milli duygu" etrafında birleşmesi yönünde bir engel sayılıyor, kaynaşmayı önlediği kabul ediliyor.<sup>(6)</sup>

Yıllar boyunca çıkartılmış olan posta pullarında onun düşünce tarzını yansıtan kıyafetlerine yer veren PTT Genel Müdürlüğü kendisine düşeni fazlasıyla yapmıştır.

Doğumunun 128. yıldönümünde Büyük Önder'in hatırası önünde saygıyla eğiliyoruz.

## Kaynakça:

- (1) Atatürk'ün Söylev ve Demeçleri, II, Atatürk Kültür Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Atatürk Araştırma Merkezi Yayını, Ankara, 1997, s. 216,220-221.
- (2) Prof. Dr. İlhan Arsel, Şeriat Devletinden Laik Cumhuriyete, Teokratik Devlet Anlayışından Demokratik Devlet Anlayışına. Kaynak Yayınları. İstanbul. 2004.

- (3) Cemal GRANDA, Atatürk'ün Uşağının Gizli Defteri. Kent Kitap. Ankara, 2008, s.60.
- (4) a.g.e. s.302.
- (5) Özer OZANKAYA, Cumhuriyet Çınarı, 4. Baskı, Ankara-1999, s. 456-457
- (6) Şener AKSU, "Atatürk Devrimi Sürecinde Kıyafet Devrimin Yeri", Atatürk'ün Cumhuriyetin İlanından Sonraki Hedefleri Sempozyumu 4-6 Haziran 1998- İzmir, Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu, Atatürk Araştırma Merkezi, Ankara-1999, s.125





Günümüzde müşteri beklenti düzeyinin çok yükseldiğini, uzun vadede müşterinin o ürünü sahiplenici olması için kendisini değerli hissetmesi gerektiğini söyleyen psikolog, akademisyen, yazar ve yönetim danışmanı Prof. Dr. Acar Baltaş, “Başarılı satış, genel olarak kabul edildiği gibi ürünün özellik ve yararlarını anlatmaktan değil, müşterinin ihtiyaç ve değerlerini anlamaktan geçer” diyor. Kriz dönemlerinin hem bireylerin hem de kurumların gerçek kalitelerinin sınıandığı bir süreç olduğuna ve bu dönemlerde kurumların iç dünyasının güçlü olması gerektiğine dikkat çeken Prof. Dr. Acar Baltaş ile “müşteri odaklılık ve kriz yönetimi” üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

**Müşteri odaklılık, artık işi pazarda yapabilmeye devam etmenin ve müşteri memnuniyetinin ön şartı olarak kabul ediliyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?**

Müşteri odaklı olmak önemlidir demek, bugün “Sağlıklı olmak için dengeli beslenmek, bol su içmek gerekir” gibi jenerik ve mesaj değeri olmayan bir ifadedir. Hiç şüphesiz bugün bir kurum, hangi işi yapıyorsa yapsın, varlığını hedef aldığı müşteri kitlesinin değerlerine ve ihtiyaçlarına göre şekillendirmek zorundadır. Değerler dediğimiz zaman da, müşterinin bilinçli beyanlarının ötesine ve arkasına geçmek gerekir. Hizmet sektörü açısından bakacak olursak, hizmetin madde ve kişisel olmak üzere iki boyutu vardır. Bugün endüstrinin büyük bölümünde hizmetin madde boyutunda farklılaşmak mümkün değildir. Bu nedenle, bir müşterinin bir ürünü alım kararı vermesinde, kısa dönemli vazgeçirici ve ilgi çekici özellikler rol oynar. Vazgeçiriciler; ilgisizlik, hayal kırıklığı, memnuniyetsizlik, zaman baskısı altında hissetmek ve gerginlik duygusu yaşamak. İlgi çekiciler ise merak, heyecan, keyif ve ilgidir. Ancak uzun vadede müşterinin o ürüne tavsiye ettirici ve sahiplenici olması için kendisini güvenli ortamda, değerli hissetmesi gerekir. Günümüzde müşterilerin beklenti dü-



**Acar Baltaş**

**kimdir?**

İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Psikoloji Bölümü mezunu olan Acar Baltaş, Cerrahpaşa Tıp Fakültesi'nde nörofizyoloji dalında doktora yaptı. 1981 yılında “tıp bilimleri doktoru”, 1986'da “uygulamalı psikoloji doçenti” ve 1996'da da “profesör” ünvanlarını kazandı. Baltaş, 1982 yılında Amerika'da stres azaltma teknikleri, beyin yıkımlarının bilgisayarlarla rehabilitasyonu ve ağrı kontrolü konularında çalışmalar yaptı. 1988'den başlayarak da, beş yıl süreyle THY kabin personeli ile birlikte bir “davranış düzenleme projesi” yürüttü. Baltaş ayrıca iletişim, çağdaş hizmet, bedenin dili ve sunuş becerisini geliştirme taktikleri konusunda yurtiçi ve yurtdışında da pek çok seminere katıldı. Şu anda Baltaş-Baltaş Danışmanlık Merkezi Başkanı olan Baltaş, çalışmalarını bu merkezde sürdürüyor.

zeyi çok yükselmiş durumdadır. Harvard Business Review'da yayınlanan bir araştırmaya göre tedarikçisini değiştiren müşterinin yüzde 80'i, tedarikçilerini gerçekte iyi olarak değerlendiriyor. Tedarikçilerini çok iyi veya mükemmel olarak değerlendirenlerin ancak yüzde 42'si tedarikçisiyle çalışmaya devam ediyor. Günümüzde insanlar satın alma kararlarını duygularıyla veriyor sonrasında mantıklarıyla gerçekleştiriyor.

**Müşteri odaklı şirket kültüründen bahsederseniz?**

Müşteri odaklı bir şirket kültürü çalışanların yaptıkları işle hayattaki varlık nedenleri arasında bir köprü kurmalarıyla mümkündür. Bu nedenle, çalışanların seçimi, oryantasyonu, şirketin değerlerinin hayata geçişi büyük önem taşır. Çalışanlarıyla bu tür ilişki kuran şirketler krizleri de daha kolay atlatır, çalışanlarıyla çıkar çatışması yaşamaz.

**Başarılı bir satış nasıl olmalıdır?**

Başarılı satış, genel olarak kabul edildiği gibi ürünün özellik ve yararlarını anlatmaktan değil, müşterinin ihtiyaç ve değerlerini anlamaktan geçer. Müşterinin ihtiyaçlarını, ürünün özellik ve yararlarıyla köprülenmesiyle satışın gerçekleşme ihtimali artar.

**Siz bir müşteri/tüketici olarak nele dikkat ediyorsunuz?**

İlk olarak müşteri olarak dikkat ettiğim ürün veya hizmetin benim ihtiyacıma cevap verip vermediğidir...İkinci olarak, ürün veya hizmet için talep edilen fiyatın malın ederi olup olmadığıdır. Son olarak da hizmet veya ürünü bana anlatan kişi, gerçekte anlattıklarının ne anlama geldiğini bilip bilmediğidir.

**“Müşteri odaklı olmak” kavramını lafta bırakmayan firmalar olumsuz durumları daha kolay atlatıyor değil mi? Örneğin krizi. Kriz durumlarında neler değişiyor?**

Kriz, alışılmış çözümlerin geçerliliğini yi-

**Gerçek başarının adı:**

# Müşteri odaklılık

*Kriz dönemlerinde müşteri ihtiyaçlarını iyi anlamanın, müşteriyi bunaltmadan bu ihtiyaçlara göre ürün ve hizmetleri çeşitlendirmenin büyük önem taşıdığını söyleyen Prof. Dr. Acar Baltaş, Kale Kilit'in bu anlamda müşterilerini çok iyi anladığını, bundan dolayı kendi sektöründe marka olmanın ötesine geçip, kavram olmayı başardığını vurguluyor*





“Müşteri odaklı bir şirket kültürü, çalışanların yaptıkları işle hayattaki varlık nedenleri arasında bir köprü kurmalarıyla mümkündür. Bu nedenle, çalışanların seçimi, oryantasyonu, şirketin değerlerinin hayata geçişi büyük önem taşır”

tirmiş olduğu durumlara verilen isimdir. Her kriz, ani ve belirleyici değişimler içeren dengesiz bir durumu ifade eder. Bu dönemlerde kurumda bulunan yöneticilerin ehliyetine ve kişisel olgunluk düzeyine bağlı olarak kurumlarda şu değişiklikler yaşanır:

- Yönetim merkezleşir ve denetim artar.
- Otoriter ve tutucu yönetim anlayışı ortaya çıkar.
- Çalışanlarda kaçınma davranışı gözlenir.

- Güven duygusu azalır, kaygı düzeyi yükselir.
- Motivasyon düşer ve iş tatmini azalır.
- Riskli ve fevri kararlarda artış olur.
- Kurum içi çatışmalar artar.

#### **Krize dayanabilen kurumların özellikleri nelerdir? Bu dönemlerde müşterilerle nasıl bir iletişim içinde olunmalıdır?**

Kriz dönemleri hem bireylerin hem de kurumların gerçek kalitelerinin sınındığı bir süreçtir. Bu dönemlerde kurumların iç dünyasının güçlü olması gerekir. Ku-



rumun iç dünyasının güçlü olması da değerler dayalı bir kültüre sahip olmasıyla mümkündür. Bu dönemlerde müşteri ihtiyaçlarını iyi anlamak, bu ihtiyaçlara göre ürün ve hizmetleri çeşitlendirmek ve esnek olmak büyük önem taşır. Müşteriyi bunaltmayacak şekilde ilişkiye geçerek, yenilikleri duyurmak gerekir.

#### **Kriz dönemlerinde kurumların ihtiyaç duyduğu değerler nelerdir?**

Kriz dönemlerinde “güven”, “ekip çalışması” ve “açıklık” kurumların ihtiyaç duyduğu değerlerin önde gelenleridir. Çalışanlar tarafından değerlerin hayata yansıtılmasıyla çalışanların;

- Olumlu olumsuz sonuçlarla ilgili so-

rumluluk duymaları,

- Dinlemeleri ve geribildirim almaları,
- İhtiyaç duyana yardım etmeleri,
- Verdikleri sözleri tutmaları,
- Suçlamadan ve savunmaya geçmeden sorunları konuşmaları,
- Hatalarını kabul etmeleri, düzeltmek için girişimde bulunmaları sağlanabilir.

## Türkiye’de kriz nasıl yönetiliyor?

### Üst düzey yöneticiler/liderler nasıl davranmalıdır?

Türkiye’de krizler önce inkar edilerek, daha sonra tepkisel kararlar verilerek oldukça kötü yönetiliyor. Yukarıda da belirttiğim gibi kriz dönemleri kurumlarla birlikte liderlerinde sınındığı bir süreçtir. Bu dönemlerde gerçek liderler;

- Sadece işi değil aynı zamanda beklentileri de yönetmelidir.
- Çalışanların yaptıkları işin kuruma katkısının ne olduğunu tam olarak anlamasını sağlamalıdır.
- Sıradan insanları, sıra dışı şeyler yapar hale getirmelidir.
- Bu dönemi çalışanların birbirine ve kuruma bağlılığı için bir fırsat olarak kullanma becerisini göstermelidir.
- Ekip çalışmasını güçlendirmelidir
- Güven ortamı yaratmalıdır.
- Bütün çalışanlarca paylaşılan ortak bir değer sistemini yaratmalı ve bu sistemin sürekliliğini sağlamalıdır.

#### **Bu çerçevede Kale Kilit markasını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Kendi sektöründe marka olmanın ötesine geçip, kavram olmayı başardı. Teknolojik gelişmelere dönük uygulamaları hızla hayata geçirmek, Kale Kilit’in değişen dünyada ve değişen ihtiyaçlar çerçevesinde yerini korumasına ve sağlamaştırmasına imkân verdi.



İçimizden  
sesler

## “müşteri hakları” kavramının kendileri için ne ifade ettiğini yorumladı

Kültürümüzde müşteri her zaman velinimet olarak kabul ediliyor ve hakları yasal bir çerçevede gözetiliyor. Ancak bu yasal düzenlemeler, tüketicileri koruyor olsa da çoğumuz, haklarımızı bilmeden mücadele ediyor, hem paramızı hem de zamanımızı kaybediyoruz. Biz de bu haklar konusunda ne kadar bilgiye sahip olduklarını halkımıza sorduk... İşte yanıtları

### “Süreç sıkıntı yaratıyor”

Müşteri hakları konusunda, kimi zamanlar satıcılara gereksiz yere yükleniliyor. Çünkü müşteriler haklarını arama konusunda abartabiliyor. Bu konuda tüketiciler bilinçsiz. Tüketici olarak özellikle garanti süresine çok dikkat ediyorum.

Bu konuda birçok dernek ve kurum var. Bu derneklerden her konuda bilgi alınabilir. Tüketici merkezlerinin her anlamda müşterilere

yol gösterdiğine inanıyorum. Yasalar çerçevesinde bir sonuç almanın zor olduğunu bilen müşteriler sıkıntı yaşarken, satıcılar da rahat davranıyor. Büyük ve marka isimler tüketici hakları konusunda daha hassas davranıyor. Çünkü marka imajlarının zarar görmesini risk edemiyor.

**Sadegül İçcan / Ev Hanımı**



### “Hakkını arayan sorunları çözer”

Tüketici haklarımız var. Ancak bu hakları doğru bir şekilde bilen yok. Bilinçli tüketici olmak gerekiyor. Örneğin iki yıl önce eşime bir beyaz eşya markasından el blender seti almıştım. Garantisi bittikten 10 gün sonra motoru çalışmadı. Tamire götürdüğümüzde bu makineler ta-

mir edilemiyor denildi. Neden tamir edilmeyen aleti sattıkları ya da neden satarken bunu hiçbir şekilde belirtmedikleri için tepki gösterdim. Bunun üzerine bir dilekçe yazarak hakkımı aradım ve sorunu çözdüm.

**İhsan Deniz / Asansör ustası**



### “Haklarını öğrensinler”

Bu düzen içerisinde herkes birbirinin müşterisi. Dolayısıyla hepimiz bir mal veya hizmet satın alırken memnun olmak isteriz. Ben bir kuryeyim. Bizde müşteriyi bilgilendirmek ve hızlı olmak çok önemli. Nasıl bir tavırla, hizmetle karşılaşmak istiyorsak, aynı şekilde davranmalıyız. Oysa müşteriler ne gibi haklara sahip olduklarını bilmedikleri gibi haklarını da koruyamıyor, koruyamadıkları için zarara uğruyor. Burada en önemlisi ki en kolay, sadece haklarını öğrensinler.

**Lütfü Metin / Kurye**

### “Müşteri her zaman haklıdır”

Ben bir esnafım. Müşterilerle her daim yakın bir iletişim içindeyim. Güler yüzlü olmak, ilgilenmek ve onları dinlemek müşteri için çok önemli. Bunları sağlayabilerseniz, müşteri memnuniyetini de sağlarsınız. Bizler de esnaf olarak müşterinin ne haklara sahip olduğunu çok iyi bil-

miyoruz. Bu yüzden bir sorun çıktığında her iki taraf da doğru davranamıyor ve sorun çözülmez bir hal alıyor. Ne olursa olsun tüketici haklarına saygı duymak zorundayız. Bizler için müşteri her zaman haklıdır.

**İmdat Arkin / Esnaf**



### “Tüketici güçsüz olduğunu düşünüyor”

Tüketiciler hakları konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıklarından yanlış çözümlere başvurabiliyor.

Satıcı ve sağlayıcılar için de bu geçerli. Tüketici haklarını bilmeyen bu kişiler, tüketiciyi mağdur ettiklerinde bir sonuç alınamayacağına inanıyor. Bu yüzden de kendilerine başvuran tüketicilere “Git dilediğin yere başvur” diyebiliyor. Bunun karşısında haklarından habersiz olan tüketici de güçsüz olduğunu düşünüyor.



**Selvi Karakoç / Sekreter**

### “Hakkımı aramama rağmen sonuç alamadım”

Bir giyim mağazasından şifon bir elbise aldım. Elbise ayıplı mal yani, defolu çıktı. Elbiseyi geri götürdüğümde aldılar ve 15 gün içinde bana sonucu bildireceklerini söylediler. Ama bana elbiseyle ilgili herhangi bir belge vermediler. Sadece telefon numaramı aldılar “Biz gelince sizi ararız” dediler. 15 gün sonra elbise geldi ve çıkan sonuç kullanım hatası ol-

duğu yönündeydi. Ben bunu kabul etmedim çünkü elbiseyi sadece üç saat giymiştim. Bu duruma itiraz ettiğimde bir de hakarete uğradım. Nitekim artık o mağazaya gitmediğim gibi, herkese de bu durumu anlatıp mağazaya gitmemeleri yönünde uyarıda bulunuyorum.

**Nalan Kıran / Ev Hanımı**





## Kale Kilit ve Kale Kapı Pencere Sistemleri Genel Müdürü

### Ali İhsan Yalçın oldu

1 Temmuz 2009 tarihi itibarıyla Kale Kilit ve Kale Kapı Pencere Sistemleri Genel Müdürlüğü'ne Ali İhsan Yalçın atandı. 1951 Londra doğumlu olan Yalçın, ODTÜ Makine Mühendisliği bölümü mezunu olup, Wharton Grad İşletme Yüksek Lisansı ve MIT Yönetim Yüksek Lisansı sahibidir. 1979-2002 yılları arasında Koç Grubunda çalışan Ali İhsan Yalçın son olarak İzocam Genel Müdürü olarak görev yaptı. 2002-2003 yılları arasında Kale Kilit Genel Müdürü olarak grubumuzda çalıştıktan sonra, Meteksan Sistem Başkan Yardımcılığı görevini sürdürdü. Ali İhsan Yalçın halen Türk Eğitim Vakfı ve Koç-Yönder Yönetim Kurulu Üyeliği ve Yalın Enstitü Derneği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı. Yalçın evli ve bir kız çocuğu babası.



## Kale Sigorta, Aviva Sigorta'dan "kârlılık" dalında ödül aldı

Kale güvenini ve garantisini sunan Kale Sigorta, Aviva Sigorta Kurumsal Acenteler arasında kârlılık dalında ikincilik ödülüne layık görüldü.

Kale Endüstri Holding çatısı altında bulunan ve 1995 yılından bu yana, sigortacılığın çeşitli alanlarında Kale güvenini ve garantisini sunan Kale Sigorta, 2008 yılında gösterdiği performans ve başarıdan dolayı, Aviva Sigorta Kurumsal Acenteler arasında kârlılık dalında ikincilik ödülüne layık görüldü. Ödülü, Dubai'de Dusit Thani Otel'de düzenlenen törenle, Kale Sigorta Bölüm Sorumlusu Gülcan Fındık aldı. Kale Sigorta, hizmet ve ürün kalitesindeki süreklilikle riskleri asgariye indirecek önlemleri sunuyor. Yangından iş durmasına, hırsızlıktan iş kazasına kadar çeşitli risklere karşı tüm değerlerinizi Kale'nin uluslararası sigortacılık anlayışıyla teminat altına alıyor.



Ulaşılabilirlik özelliğiyle kaza ve yangın gibi zor anlarda yanınızda olan Kale Sigorta, hasarlarınızın en kısa zamanda ödenmesini sağlayarak hızlı ve eksiksiz hasar ödemesiyle yaşamınızdaki düzen ve gerekliliklerin kesintiye uğramasını engelliyor.

## Kale Kilit, ISO 500 ve TIM 1000 listesinde ön sıralarda yer alıyor



İstanbul Sanayi Odası tarafından, sanayi kuruluşlarının üretim, satış, satış hasılatı, katma değer, öz sermaye, net aktifler, dönem karı, ihracat ve istihdam başlıkları altında değerlendirildiği ISO 500 listesinde Kale Kilit,

2008 yılı rakamlarına göre 316. sıradadır. 2005-2008 yılları arası verilerine bakıldığında Kale Kilit'in 2005 yılına göre 59. sıraya yükseldiği görülüyor. 2002 yılından beri Türkiye İhracatçılar

Meclisi(TIM) tarafından yapılan ilk 1000 ihracatçı firma çalışmasının 2008 yılı sonuçları da açıklandı. Kale Kilit, TIM 1000 listesinde bir önceki yıla göre 49 basamak yükselerek, 213. sıraya yerleşti.



## Kale Petrol BP İstasyonu'na

# 10 yıl hizmet ödülü

Kale Yapı bünyesinde hizmet veren Bahçelievler BP İstasyonu Kale Petrol, BP Petrolleri A.Ş.'den 10. Yıl Hizmet Plaketi aldı. Bahçelievler Kale Petrol'de gerçekleştirilen plaket törenine BP Petrolleri İstasyon Satışlar Saha Müdürü Ozan Sarıcı, Marka Müdürü Bengüsu Eyiel Ayabakan, Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu

Başkan Yardımcısı Kenan Kızıltan, Reklam ve Halkla İlişkiler Müdürü Hülya Kılıç, Kale Yapı Muhasebe Müdürü Levent Saraçoğlu ve Kale Petrol İstasyon Müdürü Şenol Aksoy katıldı. Kale Petrol, Bahçelievler bölgesinde bulunduğu konum ve hizmet kalitesiyle 10 yıldır BP Petrolleri istasyonu olarak hizmet veriyor.

## Kale Outlet Center kalitesini kanıtladı

Avrupa Birliği Kalite Ödülü'ne layık görülen Kale Outlet Center, kalite ve inovasyon uygulamalarında örnek teşkil eden markalar arasında yerini aldı

Bu yıl birincisi düzenlenen Uluslararası Avrupa Birliği Kalite Zirvesi'nde alışveriş merkezleri kategorisinde Kale Outlet Center ödül almaya layık görüldü. 31 Mayıs 2009 tarihinde düzenlenen, Avrupa Birliği Baş Müzakerecisi ve Devlet Bakanı Egemen Bağış ve Tüketici Akademisi Genel Başkanı Fahri Ustaoglu'nda katıldığı ödül töreninde, Kale Outlet Center'in ödülünü Genel Müdür Meh-

met Sönmez aldı. Sönmez konuşmasında "Bu ödülü almamıza katkısı olan tüm çalışma arkadaşlarıma ve böylesine kaliteli bir alışveriş merkezinin yapımında emeği geçen herkese teşekkür ederim" dedi. AB Kalite Ödülü, Tüketici Akademisi tarafından yapılan araştırma sonuçlarına göre kalite ve inovasyon uygulamalarında örnek teşkil eden markalara veriliyor.





# Kale Kilit ve Kale Vida bayileriyle gün batımı keyfi



Kale Kilit ve Kale Vida Bayileri canlı müzik eşliğinde, İstanbul Boğaz turunun tadını çıkardı



Ufukel Hasan Egeli, Sadık Özgür ve eşi, Sedat Özgür

Güzel bir yaz akşamını hep beraber geçirmek için, Kale Kilit ve Kale Vida Bayileri tekne gezisinde biraraya geldi. Geziye Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür, Kale Endüstri Holding Onursal Başkanı Sayın Sadık Özgür ve eşi Hülya Hanım da katıldı. Bayiler eşleriyle birlikte canlı müzik eşliğinde, Boğaz'ın güzel mekanları hakkında rehberin verdiği bilgilerle günbatımının keyfini çıkardı. Yemek öncesinde konuşan Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kenan Kızıltan, "Uzun yıllardan beri Kale Kilit ile bir-

likte hizmet için yan yana, omuz omuza, yaz-kış demeden çalışan bayilerimize teşekkür ederiz. Sizinle uzun yıllar birlikte, daha nice güzel başarılarla imza atmak temennisindedeyiz" dedi. Kale Kilit Genel Müdürü Ali İhsan Yalçın ise Kale Kilit ailesinin köklü, samimi, başarılı ilişkilerle ve çalışmalarla yıllardır birlikte hareket ettiğini, bu birlikteliğin Kale Kilit'i Türkiye'nin en çok tercih edilen kilit markası yaptığını söyledi. Yalçın, bundan sonraki hedefin, hep birlikte daha iyiye ulaşmak olduğunu belirtti.



Kale Endüstri Holding  
Yönetim Kurulu  
Başkan Yardımcısı  
Kenan Kızıltan



Vida Müşterileri; Soldan sağa; Aksu Cıvata Enver Karaca, Gün Vida Oktay Başçıftçı, İleri Cıvata Nuran Baylan ve eşi, Uğur Vida Emrah Karaduman ve eşi



Koçlar Teknik Kemal Moğulkoç ve eşi, Nilka Metal Mensur-Recep Şenkardeşler ve eşleri



Aydınlar Hırdavat Hüseyin Aydın ve eşi, Azim Hırdavat Altuğ Gerçek, Ertmen Gerçek ve eşleri



Paralel Metal Vahit Keserci ve eşi, Ezci Cıvata Faruk Uslu ve eşi



Folklorik kıyafetli hanımlar Türk lokumu ikram ederken



Deniz Cıvata Hakkı Tülle ve Soy Cıvata İsmail Yıldırım, May Torna Serdar May, Akgül Hırdavat Asım Gül, Karaca Cıvata Mehmet Karaca, Atlas Cıvata Kadir Arslan



# Kale Grubu yeni ürünleriyle Yapı Fuarı'nda göz doldurdu

Yepyeni ürünleriyle ilgi odağı olan Kale Endüstri Holding, 6-10 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen Yapı 2009 İstanbul Fuarı'na damgasını vurdu



Kale Endüstri Holding çatısı altındaki Kale Kilit, Kale Çelik Eşya, Kale Kilit Dış Ticaret ve Kale Kapı Pencere Sistemleri, Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Yapı 2009 İstanbul Fuarı'nda yepyeni ürünlerini tüketici ve profesyonellerle buluşturdu. Kale Çelik Kapı, fuarda K73, K78, K79, K80 ve K81 kodlu beş yeni model çelik kapılarını ilk kez sergiledi. Kale Kilit Dış Ticaret'in X5 Otomat Kilidi fuarda çok ilgi gördü. Kale Kilit Dış Ticaret, Kale Kilit'in ürünü olan bina giriş kapılarına takılan otomat kilidi kendi ileri teknolojiyle geliştirip geçiş kontrol sistemini de içine alarak kartla çalışır hale getirdi. Kale X5 Otomat'ta, klasik anahtarlı sistemlerden farklı olarak kapıyı açmak için cüzdan

veya çantanızı kapıya yaklaştırmazınız yeterli. Kart; rozet yerine takılan özel anten cihazıyla yaklaşık 3-7cm mesafeden, 1 saniye gibi kısa bir süre içinde kilidi açarak hayatınıza yepyeni bir konfor getiriyor.

#### Bütün ürün çeşitleri sergilendi

Sektördeki 56 yıllık deneyimiyle, ürünlerinde fark yaratan Kale Kilit, Yapı Fuarı'nda tüm ürün çeşitlerini sergiledi. Türkiye'nin en büyük kilit üreticisi olan Kale Kilit'in sekiz ürün grubunda, 400'ü aşkın ürün çeşidi bulunuyor. Kale Kapı Pencere Sistemleri ise fuarda uzun ömürlü ve işlevsel olan Kale Turkuaz Alüminyum Çift Açılım Sistemi ile yer aldı. Kale Turkuaz Alüminyum Çift



Açılım Sistemi, kolun pozisyonuna göre istenirse ön taraftan tam bir açılım sağlarken, istenirse kolun yukarıya doğru çevrilmesiyle üstten havalandırma imkanı sağlıyor. Özellikle havalandırma konumunda sağladığı çift emniyet sayesinde, çocukların kolu çevirip pencereyi açık konuma getirmesi önlenerek karşılaşılabilecekleri riskli durumların önüne geçiliyor.



Asya'nın en görkemli spor merkezi Celebrity Fitness, Kale Kilit Dış Ticaret'in kabin kilitleriyle daha güvenli

## Celebrity Fitness

# Kale Kilit Dış Ticaret'in kabin kilitlerini tercih etti



Etiler Dalmaz Center'da açılan Celebrity Fitness, müşterilerine en iyiyi sunmak için kabin kilitlerinde Kale Kilit Dış Ticaret Akıllı Güvenlik Sistemleri ürün grubunda yer alan Elektronik Kabin Kilitlerini tercih etti. Açılış için verilen görkemli davete katılan Kale Kilit Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür spor merkezinin ilk üyesi oldu. Endonezya menşeli dünyanın en büyük fitness salonu zincirlerinden biri olan Celebrity Fitness'in toplam üyesi 70 bin. Endonezya, Hindistan ve Malezya'dan sonra, Türkiye'ye 2012 senesine kadar 70 milyon dolarlık yatırım yapan Celebrity Fitness İstanbul'da 15 spor merkezi açmayı planlıyor.





## 23 Nisan coşkusu Kale Outlet Center'da yaşandı

Kale Outlet Center'da nisan ayı, çeşitli etkinliklerle kutlandı. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı ve İzcilik Haftası eğlenceleriyle Kale Outlet Center, çocuklara sınırsız eğlence, büyüklere de sınırsız alışveriş fırsatı sundu. Çocuk Şenliği'nde özel dans gösterileri, palyaço, yüz boyama etkinlikleri ve hafta sonu yapılan izcilik şenliğiyle çocuklar festival havasında bir hafta yaşadı.



## Anneler Günü, Kale Outlet Center'da kutlanır

Kale Outlet Center'da Anneler Günü Programı, Reyhan Ataman'ın annelere özel konseriyle başladı. Ardından profesyonel kuaförlerin saç şovunu seyretme fırsatı bulan anneler, "Saç Show"da yarıştılar. Yarışmaya katılan annelere çeşitli hediyeler verildi. Ayrıca anneler, el emeği göz nuru



çalışmalarını sergileyip, satışa sundukları kermesle hediye almak isteyen ziyaretçilere de çeşitli seçenekler sundu.

## Petek Dinçöz'ün imza gününde izdiham



Petek Dinçöz'ün yeni albümünün tanıtımı kapsamında yapılan imza günü izdiham sahne oldu. "Ne Yapayım Şimdi Ben" isimli albümüyle, Kale Outlet Center'da sevenleriyle buluşan Petek Dinçöz, mini bir de konser verdi. Yeni albümünden şarkıları, dansçılar eşliğinde seslendiren genç şarkıcı, şarkı aralarında hayranlarıyla sohbet etti.

## Kale Outlet Center gençleri unutmadı

19 Mayıs Gençlik ve Spor Bayramı Kale Outlet Center'da müzik, dans ve eğlenceyle festival tadında yaşandı. Etkinlikler saat 12.00'de başlayarak gün boyu sürdü. 19 Mayıs kutlamaları çerçevesinde çevre, okul ve gençlik merkezleriyle işbirliği yapan Kale Outlet Center, gençlerin bütün sene hazırladıkları özel gösterilere ev sahipliği yaptı. Çeşitli modern dans ve halk oyunları gösterilerinin yer aldığı eğlenceler, saat 16.00'dan sonra Yeşim Salkım'ın katılımıyla devam etti. Kale Outlet Center'da sevenleriyle buluşan ve hayranları için albümünü imzalayan şarkıcı, en sevilen şarkılarıyla gençlerin özel gününü kutladı.



## Kale Outlet Center 2 yaşında

Şehir merkezinden uzak bir mesafede, metropol trafiğinden ve kalabalığından uzakta, eğlenmek ve alışveriş yapmak isteyenlerin buluşma noktası olan Kale Outlet Center, ikinci yıl kutlamalarını 22 Nisan'da ziyaretçileriyle birlikte gerçekleştirdi. İkinci yıl kutlaması, Kale Outlet Center Genel Müdürü Mehmet Sönmez'in konuşmasıyla başladı. Metin Şentürk'ün sahne almasıyla renklenen gecede, hareketli şarkılara ziyaretçiler de eşlik edince eğlenceli saatler yaşandı. Konserin ardından hayranlarına imza veren Metin Şentürk büyük ilgi gördü. İkinci yıl kutlamaları geceye özel havai fişek gösterileriyle sona erdi.

### İkinci yaşa özel kampanya

Türk ve dünya markalarının en uygun fiyatlarla sunulduğu fırsatlar merkezi Kale Outlet Center, ikinci yaşının şerefine, salı günlerine özel, yaza

kadar 120 seçkin markada kışlık ve yeni sezon outlet ürünlerini yüzde 80'e varan indirimle satışa sundu. "Salı Cümbüşü" kampanyası adıyla gerçekleşen indirim günleri hesaplı ve keyifli alışverişin kapılarını açtı.



Sahip olduğu markalar, ilginç mimari yapısı ve hizmetleriyle Güngören'in parlayan yıldızı Kale Outlet Center ikinci yılını geride bıraktı



# Sadık Özgür Vakfı

## 4. Gençlik Şöleni'ne ev sahipliği yaptı



Sivas Divriği Bayırüstü Köyü Kalkındırma ve Dayanışma Derneği'nin, her yıl düzenlediği geleneksel gençlik şöleni bu yıl "Gençlik Geleceğimizdir" sloganıyla kutlandı

Sivas Divriği Bayırüstü Köyü Kalkındırma ve Dayanışma Derneği, her yıl düzenlediği geleneksel gençlik şöleninin bu yıl dördüncüsünü, "Gençlik Geleceğimizdir" sloganıyla gerçekleştirdi. 22 Mayıs'ta Yenibosna'daki vakıf binasında ücretsiz gerçekleştirilen etkinliğin sunuculuğunu Vakıf Müdürü **Birsen Çolak Kıratlı** yaptı. Şölen, Kale Kilit Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Kenan Kızıltan** ve Bayırüstü Köyü Kalkındırma ve Dayanışma Derneği Yönetim Kurulu Başkanı **Halil İbrahim Bekçi**'nin yaptığı açılış konuşmalarıyla başladı. Bayırüstü Köyü Halk Oyunları Ekibi'nin sergilediği Bitlis oyunları gösterisiyle şölen hareketlendi. Divriği Bayırüstü Köyü Tiyatro Grubu'nun sahnellediği oyun büyük beğeni gördü. Gençlik şöleni Grup Silam konseriyle noktalandı.



## Kale çalışanları birlikte "Yaza merhaba" dedi



Kale çalışanları, aileleriyle birlikte katıldığı "Yaza Merhaba Pikniği"nde keyifli saatler geçirdi

Her yıl Kale Kilit organizasyonu ile tüm Kale Endüstri Holding çalışanları için düzenlenen "Yaza Merhaba Pikniği" bu yıl bin 400 kişilik bir katılımıyla gerçekleşti. Kale çalışanlarının aileleriyle birlikte katıldıkları piknik, 13 Haziran'da Beykoz Kaymakduran Mesire Yeri'nde yapıldı. Gün boyunca süren piknik, sandalye, peçeteli mumya, alında yumurtayla dans etme, karpuz yeme yarışmalarıyla renklenirken, Kale Kilit tarafından verilen öğle yemeğinde Kale çalışanları yorgunluklarını attı.

Gerçekleştirilen çekiliş sırasında şanslı olanlar çamaşır makinesi, elektrikli süpürge, son model cep telefonları, ekmek yapma makinesi, 54 ekran LCD televizyon, değişik markada ütüler, saç kurutma ve şekillendirme makineleri kazandı. Kale Kilit çalışanlarının kurduğu müzik grubu ise şarkılarıyla piknikçileri hem hüzünlendirdi hem de coşturdu.





# Kale Gürpınar Konutları

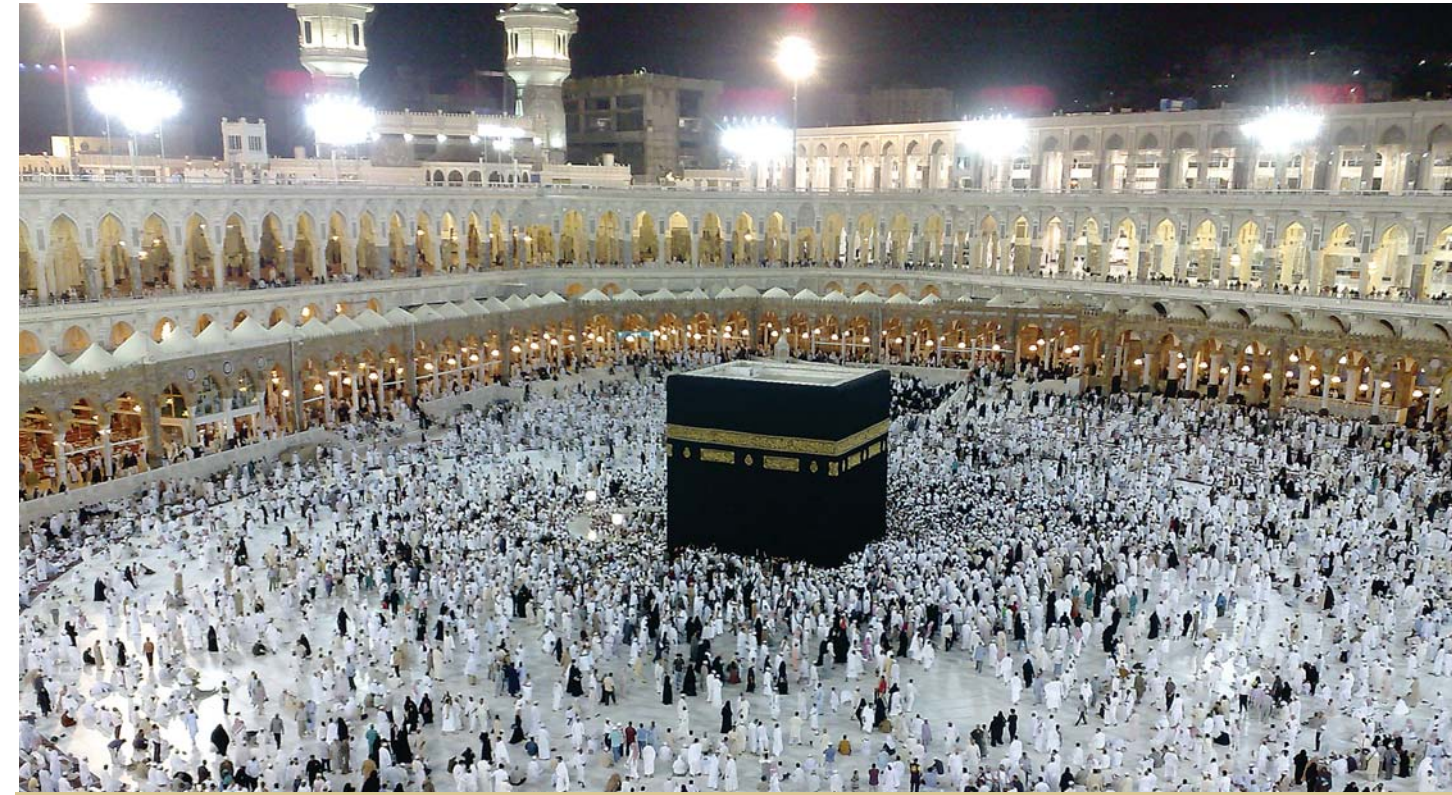
## konfor ve güzellik arayanların ilk tercihi



Yüksek kaliteli ve nitelikli malzeme kullanımının ön planda olduğu Kale Gürpınar Konutları'nda kalite ve konfor bir arada sunuluyor



**K**ale Endüstri Holding şirketlerinden Kale Yapı, İstanbul'un yeni yerleşim merkezi Gürpınar Beykent'de zor beğenenler ve konfor arayanların ilk tercihi olacak konutların inşaatını tamamlayarak satışa sundu. Gürpınar E-5 bağlantısına 2.5 km mesafede Yavuz Sultan Selim Bulvarına paralel Osmanlı Caddesi üzerinde yer alan Kale Gürpınar Konutları iki blok ve 136 daireden oluşuyor. Konutlarda; 130, 160, 175 metrekarelik dairelerin yanı sıra 320 ve 350 metrekarelik dublex daireler de yer alıyor. Blokların dışında, ahşap-cam giydirme dış cephe malzemesi, iç mekanlarda ise her biri özenle seçilmiş kaliteli markalardan oluşan ürünler kullanıldı.



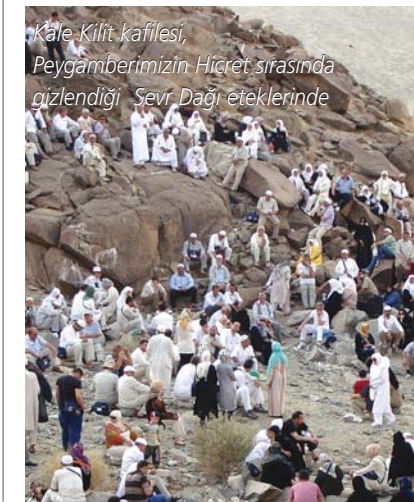
## Kale Kilit'ten 420 kişilik Umre Gezisi

Kale Kilit'in geleneksel hale getirdiği Umre Gezisi, 14-23 Mayıs 2009 tarihleri arasında gerçekleştirildi. 420 kişilik Kale Kilit Kafilesi için iki uçağın kaldırıldığı ve 10 otobüsün tahsis edildiği organizasyonla Kale Kilit, en büyük kabile ile Umre Gezisi düzenleyen firma oldu

**K**ale Kilit geleneksel hale getirdiği Umre Gezisi'ni bu yıl 14-23 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirdi. Kale Kilit'in mükemmel organizasyonu ile ibadetlerini yerine getiren, Türkiye'nin dört bir yanından gelen Kale Kilit kafilesi, 10 gün süren Umre Gezisi'nde yedi gün Mekke'de üç gün Medine'de kalarak kutsal mekanları ziyaret etti. Kafile Başkanı olarak Kale Kilit Satış Müdürü Nihat Eren'in önderliğinde gerçekleşen seyahat bitiminde bayiler, Kale Kilit'e teşekkürlerini iletirken, bu güzel organizasyonun gelecek yıllar için de sürmesini istediklerini dile getirdiler.

Diğer taraftan Kale Kilit'in bu yılki Umre Gezisi katılımının yoğunluğuyla bir ilke sahne oldu. 420 kişilik kabile için iki

uçağın kaldırıldığı Umre Gezisi ile Kale Kilit, bugüne kadar şirket organizasyonları içinde en büyük kabileyle umre gezisi düzenleyen firma oldu.



Kale Kilit kafilesi, Peygamberimizin Hicret sırasında gizlendiği Sevr Dağı eteklerinde



Kale Kilit kafilesi Harem-i Şerifte ihramlı olarak ibadet ederken



## Kale Tuzaklı Barel

“Hırsızları tuzağa düşürür”

Kale Kilit'in, yeni ürünü Kale Tuzaklı Barel yaşam alanlarında yüksek güvenliği hedefleniyor

Kale Kilit'in yeni ürünü olan “Kale Tuzaklı Barel (KTB)”, klasik barellerden çok daha üstün özelliklere sahip. Kale Tuzaklı Barel dışarıdan zorlandığında, barelin dışarıda kalan kısmının kırılmasını sağlayarak dışarıdan yabancı bir cisimle barele ikinci bir müdahaleyi imkansız hale getiriyor. Kale Tuzaklı Barel, “kırıldığı anda bile çalışır olma özelliği” ile mekan sahibinin kapıda kalmasını engelliyor. Mekan sahibi, barel kırılmış olsa bile anahtarıyla yeniden kapısını açıp içeri girebiliyor. Normal barellerin uygulandığı her kapıda kullanılabilen “Kale Tuzaklı Barel”, sistem ve standart olmak üzere iki ayrı model olarak önümüzdeki aylarda blister içinde piyasaya sunulacak. Ayrıca nikel ve sarı renklerdeki tasarımlarıyla da dikkat çekecek.



## Kale kullanıcılarına özel iki kampanya

Kale Çelik Kapı ve Kale Sigorta ortaklığıyla başlatılan kampanya kapsamında, 1 Mayıs 2009 tarihinden sonra Kale Çelik Kapı alan müşterilerin kapıları, “Güvenli Kapım Sigortası” ile koruma altına alınıyor. “Güvenli Kapım Sigortası”, çelik kapı alan müşterilerin evlerinde oluşabilecek bir yangın sonucu kapının uğrayacağı zararları ya da 3. şahısların kötü niyetli girişimleri sonucunda kapı üzerinde oluşan hasarları teminat altına alıyor. Kale Sigorta ve AIG Sigorta işbirliğiyle, Kale Çelik Kapı alan herkes, AIG Sigorta tarafından yapılan “Güvenli Yuvam” poliçesinde yüzde 15 indirim fırsatından da yararlanıyor.



## Kale Çelik Kapı yeni modelleriyle yine iddialı

**Güvenlik**, kalite ve garantiden taviz vermeyen anlayışıyla çelik kapı ve çelik kasa üretimi yapan Kale Çelik Eşya, yepyeni modelleri ve tüketicinin güvenlik ihtiyacına tam karşılık veren çözümleriyle sektöre yön vermeye devam ediyor. Kale Çelik Kapı K73, K78, K79, K80 ve K81 kodlu beş yeni model çelik kapıyı satışa sundu. Kale Çelik Kapı'nın yeni modelleri, modern ve fonksiyonel çizgileri bir araya getiren tasarımlardan oluşuyor.

## Kale Kapı Pencere ürünlerini Kıbrıs'ta tanıttı

Kapı ve pencere aksesuarı sektörünün önde gelen markası Kale Kapı Pencere Sistemleri, Kale Kilit Grubu bayisi İmarpa İşbirliğiyle Lefkoşa Merit Otel'de ülke genelindeki kilit ve aksesuar firmalarını bir araya getirdi. Alüminyum pencere sistemlerine uzun ömür sağlayan kaliteli aksesuarların tanıtımının yanında, en son teknolojiyle üretilen yeni kilit sistemlerinin de tanıtıldığı seminare yaklaşık 50

kilit ve pencere aksesuar firması katıldı. Kale Kapı Pencere İhracat Uzmanı Gökçe Şenkal, Kale Kapı Pencere Ar-Ge Şefi Yavuz Yılmaz, Kale Kilit Dış Tic. Satış ve Pazarlama Müdürü Semih Teker ve Kale Kilit İhracat Uzmanı Mert Yılmaz'ın tanıtımını yaptığı yeni ürünler, konuklar tarafından ilgiyle karşılandı. Sunumun ardından düzenlenen akşam yemeğiyle program sonlandırıldı.



## Türkiye'de bir ilk: “Kale Çelik Panjur Sistemi”

Kale Çelik Eşya, pencerelerde de güvenliği sağlamak için yeni ürünü “Kale Çelik Panjur Sistemi”ni geliştirdi. Türkiye'de bir ilk olan Kale Çelik Panjur Sistemi, dönemsel olarak iç kısmı çelik, dış kısmı ise ikamet edilen yazlık, villa gibi mekanlarda ve binaların giriş katlarında tam güvenlik sağlamayı hedefliyor.

Estetik görünümü ve kullanım avantajları ile kullanıcıyı demir parmaklıkların dezavantajlarından kurtaran Kale Çelik Panjur Sistemi'nin iç kısmı çelik, dış kısmı ise yağmur, nem, rüzgar, ısı gibi dış faktörlerden etkilenmeyen PVC malzeme ile kaplı.

## Kale Çelik Kasa'dan yeni tasarımlar

Kale Çelik Eşya zırlı güvenlik ürünleri, insan ihtiyaçlarına doğru ve kapsamlı çözüm üreten özellikleri, kalite ve garantisıyla kısa sürede çelik kapı ve çelik kasanın adı oldu. Bilgili ve deneyimli teknik kadro, üretimden montaja entegre bir çalışmayı uluslararası standartlarda gerçekleştiriyor. Kale Çelik Kasa, büro ve ev tipi kasalarında revizyon yaparak yepyeni ve şık bir tasarım oluşturdu. **Büro ve ev tipi kasalar**, büro ve evlerde para, mücevher ve değerlerin korunması

için küçük ölçülerde imal ediliyor. Dekorasyonun bir parçası olacak biçimde, istenilen renklerde fakat kolayca taşınamayacak kadar ağır olarak yapılıyor. **Kale çelik kasalar**, yangına karşı koruma yeteneği olan fireproof yapısına sahip. Matkapla delinmeye ve ağır darbelere karşı güçlü olan yapısı oksijen kaynağıyla kesilmeye karşı dayanıklı. Bu yapıyla Kale çelik kasalar, hırsızlara karşı koruma özelliği oluşturuyor.





# İnovatif bir bölüm: ÜROLOJİ

Ürolojinin yeniliğe açık ve kapsamlı bir bölüm olduğunu söyleyen Amerikan Hastanesi Üroloji Bölüm Başkanı Prof. Dr. Tarık Esen, "Ürolojik hastalıklar konusunda dünya teknolojilerini yakından takip ediyoruz. Teknoloji eksikliği nedeniyle uygulayamadığımız hiçbir şey yok" diyor



Amerikan Hastanesi Üroloji Bölüm Başkanı Prof. Dr. Tarık Esen.

Türkiye'de, böbrek ve idrar yolları hastalıkları, taş hastalığı, ürolojik kanserler, erkek cinsel fonksiyon ve üreme bozuklukları, prostat hastalıkları, mesane fonksiyon bozuklukları ve idrar kaçırma sorunları, son teknoloji ürünü cihazlarla teşhis ve tedavi ediliyor. Konuyla ilgili değerlendirme yapan Amerikan Hastanesi Üroloji Bölüm Başkanı Prof. Dr. Tarık Esen, "Üroloji gelenekselle yeniyi çok iyi harmanlayan ve gözü hep 'yeni'de olan bir bölüm. Dünya ürolojisinde var olup da, bizim teknoloji eksikliği nedeniyle uygulayamadığımız bir şey yok. Bugün İstanbul'da biri özel sektör, biri kamu olmak üzere iki robot var ve yenileri de eklenmek üzere. Herhangi bir ameliyat ve tedavi yöntemi için yurtdışına gitmeye gerek yok" diyor. Ürolojinin, hastayı daha az yoran laparoskopik ya da robotik cerrahinin dışında kalmadığını, organların anatomisi ve yerleşimleri bakımından laparaskopiye pek de uygun olmamasına rağmen ürolojinin bunu muazzam bir biçimde benimsediğini dile getiren Esen, hatta ürolojinin diğer tıp branşları içerisinde laparaskopiyi genel cerrahlarla birlikte en çok kullanan bölüm olduğunu ve bugün robotik cerrahiyi üroloji ameliyatlarının ayakta tuttuğunu söylüyor.

**Sigara mesane kanserine neden oluyor**  
Türkiye'nin dünyadaki kanser artışına çok hızla ayak uydurduğunu, bununla birlikte

ürolojik kanserlerin teşhis ve tedavisi konusunda önemli adımlar atıldığını belirten Tarık Esen şöyle devam ediyor: "Halkımız akciğer kanserinin sigarayla ilgili olduğunu çok iyi biliyor, ama mesane kanserinin de bir numaralı sebebinin sigara olduğundan habersiz. Bu ülke maalesef çok sigara tüketiyor. Umarım son düzenlemelerle birlikte mesane kanseri görülme sıklığında bir düşüş yaşanır. Bununla birlikte böbrek kanserini artık erken teşhis ediyor, böbreğin de tamamını almak zorunda kalmadan sadece problemleri çıkartarak çok konforlu bir ameliyat gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda prostat kanserinde PSA dediğimiz çok önemli bir kan tahlili bu tanıda bize çok önemli destek. Şimdi bilimsel bir yenilik daha var. PCA3 denen, ilk defa kanda değil idrarda bakılan bir belirteç, yine prostat kanseri tanısında önemli bir avantaj sağlıyor."

## İdrarda kan tehlikeli olabilir

Gece çok sık idrara kalkmanın, idrar yaptıktan sonra bitmemiş hissinin, düşük akımla idrar yapmanın, idrarı başlatmak için beklemek zorunluluğunun, yetişmezse kaçacakmış hissinin hatta kaçırmanın, gündüz iki saatten sık idrara gitmenin iyi huylu prostat büyümesi yüzünden olabileceğini, kadınlarda öksürük, aksıncık ya da eforla idrar kaçırmanın sık görüldüğü

nü ancak özellikle bu konuda kadınların utandığı için doktora gitmediğini, oysa ki küçük bir operasyonla sorunun hemen çözüldüğünü söyleyen Esen, en önemsenmesi gereken idrar bulgusunun kanama olduğuna dikkat çekiyor ve ekliyor: "Aksi ispat edilene kadar bu kanama bir tümöre işaret eder. Bu durumda hemen doktora başvurulmalıdır. Şiddetli yan ağrısı ve buna eşlik eden bulantı hissi ise hastaların çok iyi bildiği taş düşürme hastalığının belirtisidir."

## "Sigara içmek yerine bol su için"

Mesane kanseri olmamak için özellikle sigaradan uzak durmak gerektiğini aktaran Esen, şu önerilerde bulunuyor: "Özellikle ailenizde taş hastalığı varsa su içmekten asla vazgeçmeyin. Taş yapıcı gıdaları az tüketin. Halkımız taş yapıcı gıdaların süt ve süt ürünleri olduğunu zannediyor, ama aslında riskli gıdalar kakaolu gıdalardır, kolalı içeceklerdir, kuruyemiştir, çay, kahve ve tuzun fazlasıdır. Özellikle ailesinde ürolojik kanser olanlar 40 yaşından sonra her yıl muhakkak üroloğa görünmelidir."

## KALEMİNO





# Wing Chun'la kendinizi daha güvende hissedin

“Yalnızca kendisiyle karşılaşıp kendini yenen kişi, bin savaşıyla karşılaşp binini de yenen birinden daha büyük bir zafer kazanmıştır”

■ Hazırlayanlar: SİFU Aydın Erdem/  
Kale Kilit Satın Alma ve Finans Müdürü  
Yalçın Yaşar



İnsanlık tarihinin en eski dönemlerinden bu yana bireysel ve toplumsal güvenlik sorunu hep vardı. Sosyal problemler, ekonomik yetersizlikler, çevresel şartlar ve sağlık nedenleriyle oluşan stres patlamaları, bireyleri tarih boyunca hep olumsuz etkiledi ve saldırgan bir konuma getirdi. Bireylerin kendilerine maddi ve manevi zarar vermek isteyen kişilere karşı hukuksal çerçevede güvenlik tedbirlerini almaları gerekiyor. İnsanların saldırılara karşı kendilerini koruması için öğretilen Uzakdoğu kökenli sistemlerin geneli akrobatik hareketler içeren, çok güçlü kaslar gerektiren ve sokakta kullanılması zor tekniklerden oluşuyor. Bu noktada Çin kökenli bir savunma sistemi olan Wing Chun'un farkı ve etkisi ortaya çıkıyor.

## Direkt hareket akışı prensibi

Wing Chun'un akademik eğitim programları sayesinde her yaşta kadın ve erkek kısa bir sürede kendini korumayı başarıyor. Sistemin temel yapısı incelendiğinde, fiziksel gücün ön planda olmadığı ve akrobatik hareketler içermediği gözüküyor. Artistik yüksek tekmeler, güzel görünen dairesel ve diyagonal yumruklar bir sokak kavgasında pek işe yaramıyor. Bu tür yumruk ve yüksek tekmeler spor görselliği açısından göz dolduruyor, ama hem çok zaman alıyor hem de dövüşen kişiyi tek ayak üzerinde ve dengesiz bir duruma getiriyor.

## Savunma anlayışında dinamik görüntü

Wing Chun'da önemli prensiplerden biri enerjinin ekonomik kullanımıdır. Rakibin güçlü saldırılarına karşı, bu gücü yönlendirmek tekrar ona karşı kullanabilmek çok önemlidir. Gene çok önemli bir prensip, reflekslerini doğru kullanabilmekten geçiyor. Gerçek bir dövüşte süre saniyelerle belirleniyor. Rakibin saldırısına göre pratik ve etkili reflekslerle karşılık veriliyor. Bu pratik uygulama sayesinde Wing Chun, savunma anlayışı olarak dinamik bir görüntü çiziyor. Kişinin herhangi bir saldırı karşısında etkili ve başarılı bir savunma yapabilmesi için, kendisini sadece fiziksel olarak hazırlaması yeterli değildir. Hintli ruhani lider Gautama Buddha'nın şu sözü bu düşüncüyü çok iyi tanımlıyor: "Eğer bir kişi bin savaşıyla karşılaşp binini de yenmişse, başka biri yalnız kendisiyle karşılaşp kendisini yenmişse o daha büyük bir zafer kazanmıştır"

## Wing Chun strese birebir

Wing Chun'un beden ruhsal yönden dengesini sağlayan özel eğitim programları ve bire bir kurulan konsantrasyon çalışmaları sayesinde stres etkisiz hale geliyor, bireyler hayatlarında daha başarılı olabiliyor. Wing Chun'un anti-stres programları, kişiye olaylar karşısında daha soğukkanlı olma, kendine güvenme ve kararlı olma öğretisi sunuyor. Bu öğretisi, bedensel ve ruhsal anlamda devamlı gelişmeyi hedefleyerek, kişinin içsel enerjisinin artmasını sağlıyor.

## TÜRKİYE'DE WING CHUN

Wing Chun Grand Master Ip Man (1893-1972) tarafından geliştirildi ve kurumsal bir yapı oluşturuldu. Mükemmel Wing Chun tekniğini ve bilgisini herkesin kabul ettiği Ip Man sistemin tanınmasında başlıca rol oynadı. Ölümünden sonra onun yerine geçen oğlu Grand Master Ip Ching merkezi Hong Kong'da bulunan Wing Chun Kung Fu Council'in halen başkanlığını yapıyor. Türkiye'de Wing Chun Kung Fu Council'in temsilciliğini Sifu (Master) Aydın Erdem sürdürüyor. En önemli hedeflerinin Türkiye'de Wing Chun'u yaygınlaştırmak olduğunu söyleyen Sifu Aydın Erdem için Wing Chun sadece savunma sistemi değil insanın hayatına pozitif yön veren, yaşama yönelik farklı bakış açıları sunan, insanların birbirleriyle olan iletişim gücünü artıran bir yaşam tarzı. Eğitimli ve kültürel yönü iyi seçkin bir öğrenci profili oluşturduklarını söyleyen Sifu Aydın Erdem sadece erkeklerin değil kadınların da artık kendilerini korumak ve form tutmak için Wing Chun'u tercih ettiğini belirtti.



OTOMAT X5®



## Geçişleri kontrol altına SİZ alın...

- Güvenli, rahat ve estetik ürün tercih edenlere alternatifsiz çözüm.
- Montaj, devreye alma kolaylığı, mevcut otomatın değişiminde tam uyumluluk.
- Sadece X5 OTOMAT kilidi ile geçiş kontrol sistemi oluşturulması (Hiçbir ek donanım gerektirmez).
- Kopyalanamaz X5 KART ve X5 ANAHTAR teknolojisi. Kayıp kart silme özelliği ile üst düzey güvenlik.



SINIRSIZ SAYIDA  
KULLANICI KAPASİTELİ



## TEKNİK ÖZELLİKLER

KALE X5 otomati elektrik bağlantılı bir buton veya anahtar ile çalışır. Kilit üzerinde ve kumanda edilmesi istenen katlarda bulunan bir buton ile içerden; X5 kart, X5 anahtar veya mekanik anahtar ile dışardan kilit açma işlemini yapar. (12V, 10W güç bağlantısı yapılmış durumda) Kapı otomatları 12 Volt, en az 10W'lık transformatör ile çalıştırılmalıdır. Bağlantılar 0.50 mm2'lik kablo ile yapılmalıdır.

## ÜRÜN İÇERİĞİ

- 5 Adet Mekanik Anahtar
- 1 Adet X5 Yapılandırma & Yetkilendirme Kartı
- 4 Adet X5 Kullanıcı Kartı veya X5 Anahtar
- Kullanım & Montaj Kılavuzu

PASLANMAZ ÇELİK

www.kaledisticaret.com.tr

Tel: 0212 641 71 54

**KALE**  
KİLİT  
DİŞ TİCARET





# Sigortası da içinde **çelik kapı!**

**Kale Çelik Kapı üstün güvenlik anlayışına şimdi de sigortayı ekledi.**

Kapınızın uğrayabileceği zararlar da artık 1 yıl boyunca Kale Çelik Kapı güvencesinde\*.

\* Kale Çelik Kapı sahiplerinin evlerinde oluşabilecek yangın sonucu çelik kapının uğrayabileceği veya 3. şahısların kötü niyetle kapının bulunduğu yere girmesi/girmeye teşebbüsü veya bu yerlerin açılmaya çalışılması esnasında sadece Kale Çelik Kapı'ya verilen tahribatları kapsamaktadır.

Sigorta uygulaması 1 Mayıs 2009 tarihinden sonra alınan Kale Çelik Kapı'lar için geçerlidir. Sigorta süresi satış tarihinden itibaren 1 yıldır.



Grup Tanıtım



**KALEÇELİKKAPI**

"Güvenlikte Son Nokta"