



kalem

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

SAYI

14

ŞUBAT
2011



2011

farklı bir yıl olacak

Kaç Kapı Olursa Olsun Tek Anahtar Yeter!

Kale Ortak Anahtar sayesinde evinizin, yazlığınızın ve ofisinizin kapısını tek bir anahtarla açabilirsiniz.



Kale Ortak Anahtar

Kale Ortak Anahtarı 2'li ve 3'lü setler halinde tüm yapı marketlerde bulabilirsiniz.



KALE KİLİT

"Güvenin Adı"

Değişen dünyada proaktif olmak şirketlerin en önemli yetkinliğidir

Dünya ekonomisinde son elli yılın en zorlu ekonomik şartlarının hâkim olduğu, aynı zamanda önemli gelişmelerle tarihe damga vuran bir yılı geride bıraktık.

Geçtiğimiz yıl gerçekleşen gelişmelere baktığımızda; bilimde, teknolojiye ve diğer alanlarda pek çok yeni keşif ve buluşun yapıldığını görüyoruz.

Bir taraftan ufukumuz genişlerken diğer taraftan bugüne kadar bildiğimiz doğrular değişiyor. Ekonomik olarak dünya yeni bir düzene hazırlanmaya başlıyor. Bu hızlı değişim, rekabet koşullarını, tüketici ihtiyaçlarını ve beklentilerini de değiştiriyor.

Değişime hızla adapte olmak, dinamik ve esnek hareket etmek, her zamankinden daha da fazla önem kazanıyor. Bu değişim sürecinde mevcut ekonomik sistemler ise ihtiyaca cevap veremedikleri için eleştiriliyor.

Ticari hayatta da krizden alınan derslerle iş süreçlerinin sorgulanacağı ve yeni iş modellerinin aranacağı bir dönem yaşayacağız. Oyunun kuralları süratle değişiyor. Ürünlerin yaşam ve çevrim süreleri gittikçe hızlanıyor. Pazarın olgunlaşmasıyla fiyat ve ilişki değerinin genişlediği, performans değerinin görece azaldığı gözlemleniyor. Genelde fiyat değerini esas alan oyuncular pazara eskisinden çok daha çabuk giriyorlar. Kendilerini sürekli yenileyen şirketlerin ayakta kalabildiği dikkatle izleniyor. Global bir ekonomide rekabetçi avantajın yeni kaynakları, yenilik, esneklik, pazara cevap verme hızı, fırsatların yeniden tanımlanması olarak görülüyor. Hayatta kalmak için proaktif olmak şirketlerin en önemli yetkinliği haline dönüşüyor.

Kale Endüstri Holding ve şirketleri olarak; 2015 yılına kadar yol haritamızı bu değişim hızına göre çizdik. Önceliğimiz, değişim hızına ayak uydurabilen proaktif bir şirketler topluluğu olmaktır. 'Bütünsel Güvenlik Sistemleri Sunucusu' olma hedefimize doğru emin adımlarla ilerlerken her zamanki gibi dinamik, hazır ve kararlıyız.

2011 yılının sağlıklı, başarılı ve verimli geçmesini dilerim.

SEDAT ÖZGÜR

Yönetim Kurulu Başkanı
Kale Endüstri Holding A.Ş.



kalem
SAYI: 14 / ŞUBAT / 2011

Kale Endüstri Holding A.Ş.
Yayın Organı

İmtiyaz Sahibi

Kale Endüstri Holding A.Ş. adına
Sedat Özgür

Yazışleri Müdürü

Sema Gürün

Genel Yayın Yönetmeni

Hülya Kılıç

Yayın Kurulu

Sedat Özgür, Kenan Kızıltan,
Sema Gürün, Cengiz Solakoğlu,
Ülkü Karaosmanoğlu, Hülya Kılıç

Editör

Özden Kılıç
Özer Sayın

Sanat Yönetmeni

Ahmet Akgül, Metin Özkan

Yönetim Yeri

Atatürk Caddesi, Başak Sokak
No: 39 Güngören/İstanbul
Telefon: (0212) 557 34 00 (pbx)
Faks: (0212) 554 31 55

Yapım

Kesişim Yayıncılık ve
Tasarım Hizmetleri A.Ş.

Kasap Sokak, Hilmi Hak Han,
No: 22, Kat: 6, 34394
Esentepe/İstanbul
Telefon: (0212) 337 51 99 (pbx)
Faks: (0212) 288 62 36

Baskı

Elma Basım
0212 697 30 30

Yayın Türü: Yerel, Süreli, Üç aylık



İÇİNDEKİLER



YUVARLAK MASA

Kale Kilit'te
2011 farklı bir yıl olacak

61

20

SEKTÖREL GÜNDEM

İMMİB Genel Sekreteri
Mehmet Zeren:
"İhracatta rekabet gücümüzü artırıyoruz"



GÜVENLİKTE TRENDLER

Evleriniz ne kadar akıllı?

30

İÇİMİZDEN BİRİ

Kale Kilit bayilerinden
Mazlum Vural ve Hamit Türk ile
keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

34

52

SPOR

Tolga Arslan:
"Kitesurfing benim için
özgürlük demek"



36 KALE'DEN HABERLER

50 İŞ'TE YAŞAM

54 SAĞLIK



16

REHBER

Ekonomist Prof. Dr. Kerem Alkin:
"2011'de cesur olmak yerine dikkatli olun"



ANADOLU'NUN EN'LERİ

Anadolu'nun kaleleri göz kamaştırıyor

22



HOŞ SOHBET

Metin Akpınar: "İnsanların yüzünü güldürmek beni mutlu ediyor"

26



kalem'den

'2010 yılı değerlendirmesi ve 2011 yılına bakış' temalı 14. sayımız ile tekrar karşınızdayız.

Bu sayımızda Kale Endüstri Holding yöneticilerinin ve iş dünyasından önemli isimlerin 2010 değerlendirmelerini ve 2011 yılına nasıl baktıklarını aktaracağız.

2011 yılının her şeyden önce farklı ve verimli bir yıl olacağı kesin. Önümüzdeki dönemin ekonomide, üretimde, ticarete, bilimde, sanatta ve iletişimde olduğu gibi; tüm alanlarda değişime açık, değişimin 'değişmez' olduğunu bilenler tarafından yönetileceği de bir gerçek.

2000'li yıllardan sonra hızla gelişen iletişim çağı, değişimin öncülüğünü yapmaya devam ediyor. İletişim araçlarının çoğalması, dijital çağın getirdiği hız ve değişen tüketim alışkanlıkları karşısında ürünler, talepler, tüketici beklentileri çok çabuk değişiyor ve sürekli gelişiyor.

Bu değişimlerin yanında 'marka olmak' ve özellikle 'marka kalmak' giderek zorlaşıyor.

Kale Kilit için reklam filmi çekmek üzere yola çıktığımızda, bu anlayıştan hareket ettik. "Kale markasının yarım asrı aşan marka yolculuğunu en iyi ne yansıtır?" sorumuzun cevabı ağırlıklı olarak 'tüketici' oldu. Yaptığımız sokak röportajlarında tesadüfen seçtiğimiz kişilere 'evlerinde en çok değer verdikleri şeylerin' neler olduğunu ve 'bu değerleri ne ile koruduklarını' sorduk. Herkesten aynı cevap geldi: Kale Kilit...

Markamızın tüketici tarafından tam da amaçladığımız gibi 'güven' ile özdeşleştirilmesinin haklı gururunu ve sorumluluğunu yaşıyoruz. Bu sorumlulukla 2011 yılına sürekli gelişim, yenilik ve değişimi ilke edinmiş olarak giriyoruz.

Keyifli okumalar dileriz.

HÜLYA KILIÇ

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

Kale Kilit'te

2011 farklı bir yıl olacak

GEÇTİĞİMİZ YIL PİYASAYA SÜRDÜĞÜ YENİLİKÇİ ÜRÜNLER İLE TÜKETİCİNİN DEĞİŞEN VE GELİŞEN GÜVENLİK İHTİYAÇLARINA BAŞARIYLA CEVAP VEREN KALE KİLİT, 2011'DE VERİMLİLİK ÇALIŞMALARINI YOGUNLAŞTIRARAK GELECEĞE YÖNELİK DAHA DA SAĞLAM ADIMLAR ATMAYA DEVAM EDECEK. YENİLİKÇİ, KALİTELİ VE İNOVATİF ÜRÜNLERİYLE 2011'E İDDİALİ BAŞLAYAN KALE KİLİT'İN FARKLI ALANLARDAKİ HEDEFLERİNİ KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG YÖNETİCİLERİNDEN DİNLEDİK.

■ Kale Endüstri Holding'in tepe yöneticileri, başarılı bir şekilde geçen 2010 yılını 'yuvarlak masa' toplantısında değerlendirdi. Moderatörlüğünü Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Solakoğlu'nun gerçekleştirdiği toplantıya; Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür, Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kenan Kızıltan, Kale Endüstri Holding CEO'su Hakan Önce, Kale Kilit Pazarlama ve Yurtiçi Satış Grup Başkanı Barış Ener, Kale Kilit Yurtdışı Satış Grup Başkanı Turhan Turgut, Kale Kilit Üretim Grup Başkanı Nadir Erze, Kale Kilit Dış Ticaret Genel Müdürü Cavit Doğan ve Kale Çelik Eşya Genel Müdürü Erhan Yılmazel katıldı.



SEDAT ÖZGÜR
Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı

2010 yılı nasıl geçti? Yönetim Kurulu Başkanı olarak, bize 2010 yılının sonunda Kale Endüstri Holding ve Kale Kilit'in genel durumunu, yönetsel gelişmelerle birlikte değerlendirebilir misiniz?

2009 yılında dünya genelinde yaşanan ekonomik krizin 2010 yılında da etkilerini devam ettirdiğini göz önüne alırsak, Kale Kilit olarak krizi fırsata çevirmek adına önemli işler yaptığımızı söyleyebilirim. 2010 yılı bizim için rekabetçiliğimizi artırmaya yönelik çalışmalarını planlayarak uyguladığımız bir yıl oldu. İnovasyon, verimlilik, kurumsallaşma ve yeni pazarlar adına birçok projeyi hayata geçirdik. Aynı zamanda toptancı bayilerimiz ile dayanışmanın verdiği güçle planladığımız hedefler doğrultusunda, hedeflerini yakalamış ve başarılı sonuçlar elde etmiş durumdayız.

2010 yılında üretim tesislerimizde verimliliğimizin artması, yeni ürünlerimizi piyasaya sürmüş olmamız, iç piyasada ve ihracatta bir önceki yıla göre artışlar kaydetmiş olmamız memnuniyet vericidir.

Tüm bunların yanı sıra özellikle son iki yıl içinde kurumsallaşma adına büyük adımlar attık. Konusunda uzman ve deneyimli yönetici kadromuz ve çalışanlarımızla geleceğe dair büyük oluşumları hayata geçirmeye devam edeceğiz.

2010 yılında sektörel ilgili ne gibi gelişmeler oldu?

Türkiye ekonomisinde inşaat sektörünün lokomotif olma özelliği taşıması, bütün sektörlerde canlılık ve iş ortamı yaratmaktadır. Son yıllarda TOKİ ve diğer inşaat firmaları tarafından yapılan konut ve diğer inşaatlar buna örnektir. Bu yatırımlar kaba inşaat malzemelerinden iç dekorasyonuna kadar sayısız sektöre iş imkânı yaratmaktadır. İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (İMSAD) verilerine göre inşaat sektörü 2010 yılı boyunca büyüme kaydederek ilk dokuz aylık dönemde yüzde 18.4 oranında büyüme elde etti.

2010 yılında kilit sektöründeki en önemli gösterge, güvenlik ihtiyacının artan oranda devam etmesiydi. Konut alışkanlıkları değişen ve bilgi donanımı artan tüketici profiline güvenlik ihtiyaçları da değişti. Kale Kilit olarak geçtiğimiz yıl çıkardığımız yenilikçi ürünler ile tüketicinin değişen ve gelişen güvenlik ihtiyaçlarına büyük oranda cevap verdiğimizizi düşünüyorum.

Kilit sektöründe rekabetin fiyat ve kalite üzerine odaklandığı bir gerçektir. Yıllardan yıla artarak devam eden ve Uzakdoğu ülkelerinden gelen ucuz ve kalitesiz ürünlerin piyasa girmesi güvenlik sektörünü olumsuz anlamda etkilemektedir.

Kale Kilit ve Kale Endüstri Holding olarak üretimini yaptığımız tüm ürünlerde kalite ve güveni esas alma anlayışımız markamızın yurtiçinde ve yurtdışında tercih edilmesindeki en önemli etkidir.

Kilit sektöründe Türkiye'nin de aralarında bulunduğu bölgede mekanik ürünlere olan talep yoğunluklu olarak devam ediyor. Bununla birlikte dünyada kilit kullanım alışkanlığının elektromekanik ve elektronik kilitlere doğru yönelmesi dikkat çekmektedir.

"2010'da hedeflerimizi gerçekleştirdik"



“Bölgesel bir güç haline gelmeliyiz”



CENGİZ SOLAKOĞLU
Kale Endüstri Holding
Yönetim Kurulu Üyesi

İş dünyamız 2010 yılını nasıl geçirdi?

Türkiye, 2008'in son aylarında başlayan ve halen devam eden dünyadaki ekonomik krizi 2010 yılında önemli ölçüde aşan sayılı ülkelerden biri oldu. Bankacılık sisteminin geçen sekiz yılda giderek güçlenmesi, kamu borçlarının diğer gelişmiş ülkelere kıyasla daha az oluşu, özel sektörümüzün değişen şartlara çabuk ayak uydurabilme özelliği ve Türkiye dış politikasında gözlemlenen komşularla sıfır problem politikası bu başarıdaki en önemli faktörlerdi. Dünyadaki trendi ve Türkiye'deki değişimi çabuk fark eden kuruluşlar, aynı zamanda 2010 yılında ciro ve kârlılıklarını en fazla artıranlardı. Faizlerin düşmesi, olumlu etkisini büyük ölçüde inşaat ve otomotiv sektöründe gösterdi. Buna rağmen Türkiye'nin önünde aşması gereken güçlükler var. Cari açık, işsizlik, gelir dağılımındaki eşitsizlik, kayıtdışı ekonominin varlığı, dolaylı vergilerin yüksekliği bunlardan bazıları.

Kale Endüstri Holding açısından 2010 yılının en önemli gelişmesi nedir?

Kale Endüstri Holding'in cirosunu ve özellikle ihracatını önemli ölçüde artırması, kurumsal yapısını güçlendirmesi, gelecek için stratejik planını yapması ve uygulamaya başlaması bence iz bırakan gelişmelerdi.

2011 yılında iş dünyasında yeni trendler neler olacak?

Türkiye'nin dünyada gelişmekte olan ülkeler arasında en üst sıralarda yer almaya başlaması çok önemli. Seçim sonrasında dünya finans kuruluşlarının Türkiye'nin notunda yapacakları olası bir yükseltme, hem doğrudan yabancı sermaye artışını hızlandıracak hem de birçok sektörde yabancı kuruluşlarının boy göstermesini beraberinde getirecek. Özel sektör, bu değişim ve gelişimi yakından takip eden bir

yapıya sahip. Bu yılın trendini rekabet gücünü artıracak önlemlerin alınması ve işi çok daha verimli yönetecek bir kurumsal yapıya geçişin hız kazanması olarak tahmin etmek mümkündür.

Önümüzdeki beş yıllık dönemde Kale Endüstri Holding ve Kale Kilit'i nerede görüyorsunuz?

Türkiye ve dünyada tanınan Kale Kilit markasını genel güvenlik sistemlerine doğru, ev ve iş yeri güvenlik sistemleri kuran bir yapıya taşımamız. Markamızın Türkiye'deki liderliğini pekiştirirken bölgesel bir güç haline gelmesini bekliyorum.

“Dünya markası haline geldik”



KENAN KIZILTAN
Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak 2010 yılını değerlendirilebilir misiniz?

Bu sorunuza cevap verirken, öncelikle dünyada ve ülkemizde 2010 yılının nasıl geçtiğine bakmak istiyorum. Bildiğiniz gibi, 2009 yılında ülkemizde olduğu gibi bütün dünyada büyük krizler yaşandı. Bu krizin etkileri ve açtığı yaralar 2010 yılında da devam etti. Birçok ülkede firmalar krizden çıkmak için devlet desteği istedi ve iflas etmekten zor kurtuldu. Bazıları ise tamamen yok oldu. Krizin etkisiyle büyük bir belirsizlik ortamı doğdu. Talepler azaldı, üretim ve tüketim düştü. Aynı zamanda da ihracatta keskin düşüşler yaşandı.

Ülkemiz de aynı sıkıntıları yaşadı. Krizden en fazla etkilenen tekstil piyasasında iflaslar yaşandı, kepenkler kapandı. İşsizlik hızla arttı. Krizden çıkmak için birçok tedbir alındı ama sanırım biraz geç kalındı. Türkiye'nin krizden biraz daha az yarayla çıkmasına imkân veren farklı bir yanı var, çünkü ciddi bir ekonomik potansiyele sahip. Doğal kaynak zenginliği, tarım potansiyeli, genç ve dinamik eğitimli nüfusun yanı sıra aile bağlarının kuvvetli olması ve birbirlerinin sıkıntılarına ortak olmaları, ülkemizde krizin diğer ülkelere oranla daha az hissedilmesini sağladı. Bugüne baktığımızda ise ülkemizde iyi şeyler olduğunu sevinerek gözlemliyoruz.

Sizce Kale Endüstri Holding açısından 2010 yılının en önemli gelişmesi veya olayı nedir?

Firmamız 2010 yılında kurumsal yapılanmayı tamamlama adına önemli adımlar attı. Ar-Ge Bölümü dar bir çerçeveden çıkarılarak; bugün 30'a yakın mühendis kadrosuyla mekanik üretimden elektromekanik üretime geçmeyi başarmış bir birime dönüştü. Bugün tüm dünyada güvenlik sistemleri ve elektromekanik kilitler ön plana çıkmakta ve kullanımı artmaktadır. Biz de ülkemizde bu konuda önde gelen bir

firma olmayı hedef koyduk ve bunu başardık. Kopya yapan değil, yaratan ve üreten firma olduğumuzu kanıtladık.

Önceki yıllarda ekonomik krizden çok etkilenen perakende kanalları, üzerlerinden bu olumsuz havayı atabildi mi?

İnşaat, krizin etkilerinin en yoğun yaşandığı sektördü. Bu sektöre hizmet veren ve kilitlerin içinde bulunduğu bir alt sektör olan yapı malzemeleri sektöründeki ürünlerin satışı, inşaat sektörünün trendleriyle doğrudan ilişkili. Kriz döneminde, özellikle krizin daha yoğun hissedildiği kimi ihracat pazarlarındaki birçok firma gibi biz de önemli satış kayıpları yaşadık. Bu kayıpları telafi etmek için farklı stratejiler uyguladık. Alınan tedbirler sonunda olumsuz havanın kalktığını görüyoruz. İnşaat ve yapı malzemeleri sektöründeki canlılık bunun en güzel göstergesidir. Ayrıca Türkiye İstatistik Kurumu'nun verileri 2010 yılının ilk dokuz ayında inşaat sektörünün yüzde 18.4 oranında büyüdüğünü gösteriyor. Bu rakamlar karamsar havanın dağıldığını daha iyi anlatıyor.

40 yıldır Kale Kilit ailesinin bir üyesi olarak deneyim ve gözlemlerinize dayanarak, önümüzdeki beş yıllık dönemde Kale Endüstri Holding ve Kale Kilit ile ilgili beklentileriniz nelerdir?

Sizlerin de bildiği gibi, Kale Kilit bir dünya markasına dönüşmüştür. Ürünlerimiz dünya genelinde 100'ün üzerinde ülkede, milyonlarca evin kapısında güvenle kullanılmaktadır. Kale Endüstri Holding ve lokomotif şirketimiz olan Kale Kilit, gelecek beş yıldaki hedefini vizyonunda belirtmiştir. Vizyonumuz, kilit barel üretimi ve satışında yurtiçindeki lider konumumuzu daha da güçlendirerek sürdürmek, Kale markasını dünyada en çok talep edilen ve güvenilen kilit ve barel markalarından biri haline getirmektir.

“BİZİM İÇİN 2010 YILININ EN ÖNEMLİ GELİŞMESİ, KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG'İN CİROSUNU VE ÖZELLİKLE İHRACATINI ÖNEMLİ ÖLÇÜDE ARTIRMASI, KURUMSAL YAPISINI GÜÇLENDİRMESİ VE GELECEK İÇİN BELİRLENEN STRATEJİK PLANIN UYGULANMAYA BAŞLAMASIDIR. TÜRKİYE VE DÜNYADA TANINAN KALE KİLİT MARKASINI GENEL GÜVENLİK SİSTEMLERİNE DOĞRU, EV VE İŞYERİ GÜVENLİK SİSTEMLERİ KURAN BİR YAPIYA TAŞIMALIYIZ. MARKAMIZIN TÜRKİYE'DEKİ LİDERLİĞİNİ PEKİŞTİRİRKEN BÖLGESEL BİR GÜÇ HALİNE GELMESİNİ BEKLİYORUM.”

“BİR DÜNYA MARKASINA DÖNÜŞEN KALE KİLİT, BUGÜN 100'ÜN ÜZERİNDE ÜLKEDE MİLYONLARCA EVİN KAPISINDA GÜVENLE KULLANILMAKTADIR. VİZYONUMUZ DOĞRULTUSUNDA; ÜRETİM VE SATIŞTA YURTIÇİNDEKİ LİDER KONUMUMUZU DAHA DA GÜÇLENDİRİP KALE MARKASINI DÜNYADA EN ÇOK TALEP EDİLEN VE GÜVENİLEN KİLİT VE BAREL MARKALARINDAN BİRİ HALİNE GETİRECEĞİZ.”

“Fabrika yatırımlarımız 2011’de başlayacak”



HAKAN ÖNCE
Kale Endüstri Holding
CEO

“2010’DA YENİ ÜRÜNLER VE AR-GE ALANINDA ÖNEMLİ ÇALIŞMALAR İMZA ATTIK. HER YIL CİROMUZUN YAKLAŞIK YÜZDE 1-2’SİNİ BU ALANA HARCİYORUZ. AĞIRLIKLILAK TEKNOLOJİ YENİLENMESİ YOLUYLA VERİMLİLİK VE KALİTE YÜKSELTİCİ YATIRIMLARA YÖNELDİK.”

Kale Endüstri Holding ve grup şirketlerinin 2010 yılı değerlendirmesini yapar mısınız? 2009, kriz yılı olarak tüm sektörleri olduğu gibi bizi de etkiledi. 2010 yılında, üretimimizin yanı sıra iç ve dış satışlarımızda sıçramalar yaşadık. 2010 yılında Kale Endüstri Holding’in Üretim Grubu’nda adetsel büyüme yaşandı, ancak hem adetsel hem de ciroasal anlamda henüz 2008 yılı rakamlarına ulaşamadı. Holding olarak, 2010 yılını 250 milyon dolar ciroyla kapattık. Grup şirketlerimizden Kale Kilit’in de içinde bulunduğu Üretim Grubu’nun bu ciroda payı yüzde 70 civarındadır.

Sizce Kale Endüstri Holding açısından 2010 yılının en önemli gelişmesi nedir?

2010, ekonomik krizin izlerini minimize etmek için iş süreçlerimizi yeniden gözden geçirdiğimiz ve planlarımızı uygulamaya devam ettiğimiz bir yıl oldu. Holding çatısının anlamına uygun bir şekilde, 2010’da şirketlerarası sinerji sağlamak mümkün oldu. Tedarik zincirinden destek hizmetlerinin sunumundaki kaynak verimliliğine kadar tüm süreçlerimizi, kritik yolu dikkate alarak planlar hale geldik. Bölgesel güç olma yolunda önemli adımlar attık. Güney Afrika, Ortadoğu ve Uzakdoğu’daki pazarların talebini zamanında karşılamak amacıyla Dubai’de Kale Kilit FZCO şirketini kurarak lojistik desteğimizi güçlendirmek için depomuzu hizmete açtık. İhracat, bizi küresel marka olma yolunda destekleyen önemli bir faaliyet alanı. Bugün 70 ülkeye 60-65 milyon dolar civarında ihracat yaptığımızı gururla söyleyebilirim.

İnsan kaynakları ve iş güvenliği açısından 2010 yılında yeni çalışmalar oldu mu?

İnsan kaynakları ve endüstriyel ilişkiler bağlamında 2010 yılını oldukça yoğun ve verimli geçirdik. Gerek işçi sağlığı ve işçi güvenliğinde (İSG) gerekse İK alanlarında birçok sürecin temellerini attık. Bu konuda bazı rakamları sizinle paylaşmak isterim. İş güvenliği ve işçi sağlığı kapsamında yürütülen çalışmalarımızla toplam iş kazası sayımızda ciddi iyileştirmeler sağlandı. Çalışmalar sonucunda istirahatli gün sayımız 2010 yılı itibarıyla yüzde 250 oranında iyileştirildi. 2010 yılında verilen ilkyardım eğitimleriyle

birlikte eğitim belgeli ilkyardımcı sayımız 100 kişiyi aştı. 2011 yılında bu sayıyı yüzde 50 artırmayı hedefliyoruz. 2010 yılında, beyaz ve mavi yaka toplamında ortalama 18.5 adam/saat eğitim verildi. Tüm mevcut eğitim çalışmalarına ilave olarak grup şirketlerimizdeki satış ekiplerine yönelik Kale Satış Akademisi projesi için planlama çalışmaları tamamlandı. Bir başka önemli gelişme de fabrikalarımızda takım lideri pozisyonu oluşturulmasıydı. Bu uygulama bir ilk olup, Kale Kilit ve Kale Kapı Pencere fabrikalarımızdaki yaklaşık 60 takım liderinin seçiminin objektif olması amacıyla danışman şirket tarafından bir çalışma yaptırılmıştır.

İşe seçme ve yerleştirme uygulamalarında, öncelikle süreçlerin etkin bir şekilde gözden geçirilerek dokümanite edilip, hedeflenen ‘KPI’lar (Performans göstergesi) doğrultusunda yönetilmesi yönünde çalışıldı. Bunun en güzel göstergesi ‘Kariyer.net’ tarafından yılda bir verilen ‘İnsana Saygı Ödülü’nü kazanmamızdır. 2010 gündemimizde yoğun şekilde yer tutan başka bir faaliyetimiz, öneri sistemi çalışmaları oldu. 2009 yılında kurulan ‘Bireysel Öneri Sistemi’ özellikle fabrikalarımızda son derece ciddi şekilde hayat buldu. 2010 yılı içerisinde 1.121 adet öneri hayata geçirilerek toplam 3 milyon 844 bin 278 TL tutarında kazanç sağlandı.

Holding ve şirketler bazında 2011 yılı öngörüleriniz nelerdir?

Kale Endüstri Holding Türkiye’de güvenlik kategorisini sahiplenmiş bir kurum. Holding olarak şirketlerimizle bu alanda gücümüze güç katacağımız, yenilik ve yatırım yapacağımız bir yıl olacak. Bugüne kadar sürdürdüğümüz üretim odaklı stratejimize yeni bir boyut katıyoruz. Tüketicimize daha fazla hizmet veren, dokunan, doğrudan ulaşan, yaşamlarına değer katan müşteri odaklı iş anlayışımızla vizyonumuzu büyütüyoruz.

Bu rakamlar büyüme hedeflerimize paralel olarak önümüzdeki yıllarda sadece üretim ve Ar-Ge alanında değil, satış ve dağıtım kanallarıyla ürün ve hizmet çeşitliliğini artırıcı bağlamlarda da artarak büyüyecektir. Kriz nedeniyle askıya aldığımız fabrika yatırımlarımız da 2011 yılında başlayacak.

“Perakende kanalımız daha da güçlenecek”



BARIŞ ENER
Kale Kilit Pazarlama ve Yurtiçi Satış
Grup Başkanı

Kale Kilit’in 2010 yılında yurtiçi satış hedeflerinde hangi noktada olduğunu söyleyebilir misiniz?

2010 yılı, Kale Kilit için başarılı geçti. Sene başında oluşturduğumuz bütçe hedefimizi olumlu gidişattan dolayı sene ortasında yeniden revize ederek yükselttik ve yıl sonunda bu hedefimizi de gerçekleştirdik. Yani adetsel ve tutarsal olarak hedefimizi yakaladık.

2010’da özellikle hangi ürün veya ürün grupları satış hacimleriyle öne çıktı?

2010 yılında, ‘Kale Tuzaklı Barel’ (KTB) isimli yeni silindirimiz, ‘282 RD Döner Sürgülü Çelik Kapı Kilidi’ ve ‘252 RA Kale Otomatik Çelik Kapı Kilidi’ piyasaya yeni sürdürdüğümüz ürünler oldu. Bu ürünlerin tanıtımlarını çeşitli illerde üretici firmalara yönelik olarak yaptığımız sunumlarla gerçekleştirdik. Bu sunumlarda ürünlerimiz güvenlik ve fonksiyonellik açısından beğeni topladı ve satışları beklentilerimizin üzerinde gerçekleşti.

2010 yılında inşaat sektöründe gözlenen canlanma, satış faaliyetlerini nasıl etkiledi?

2009 senesinin başında patlak veren ekonomik krizin neredeyse sene boyunca devam

etmesinin vermiş olduğu olumsuz etkinin 2010 yılında yavaş da olsa ortadan kalktığını ve bunun da devam etmekte veya yeni başlamakta olan inşaat projelerine olumlu yansımaları gözlemledik. Özellikle daha seçkin konut projelerindeki artışlar, satışlarımıza olumlu olarak yansıdı. Bu sevindirici artışın bayilerimize de etkisi olumlu olmuştur.

2010, perakende alanında Kale Kilit açısından nasıl geçti?

2009 yılı ortalarında yeni oluşturmuş olduğumuz Yapı Marketler Satış Bölümü’nün gayretli çalışmaları sonucunda Türkiye’de faaliyet gösteren tüm yapı marketlerle direkt olarak çalışmaya başladık. Bunun dışında Migros, Real gibi perakende marketleriyle de çalışmaya başlandı. Bu marketlerin raflarında gerçekleştirmiş olduğumuz görsel stantlarla blister’lı ürünlerimizin tanıtımlarını yaparak tüketiciye sunduk. İlgili mağazaların satın alma yetkilileriyle yapılan görüşmelerde ise hareketliliğin sevindirici olduğunu öğrenmemiz bizleri mutlu etti.

“2010 YILI KALE KİLİT İÇİN OLDUKÇA BAŞARILI GEÇTİ. 2010 BAŞINDA OLUŞTURDUĞUMUZ BÜTÇE HEDEFİNİ OLUMLU GİDİŞATTAN DOLAYI SENE ORTASINDA REVİZE EDEREK YÜKSELTTİK VE YIL SONUNDA BU HEDEFİMİZİ DE GERÇEKLEŞTİRDİK. YANI ADET VE CİRO BAZINDA HEDEFLERİMİZİ YAKALADIK.”

MODERATÖRLÜĞÜNÜ KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG YÖNETİM KURULU ÜYESİ CENGİZ SOLAKOĞLU’NUN ÜSTLENDİĞİ TOPLANTIDA KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI SEDAT ÖZGÜR, 2010 YILINDA KRİZİN FIRSATA ÇEVİRİLMESİ VE KALE KİLİT’İN REKABET GÜCÜNÜN ARTIRILMASI ADINA ÖNEMLİ İŞLER YAPILDIĞINI SÖYLEDİ.



“2011’de ülke portföyümüz daha da genişleyecek”



TURHAN TURGUT
Kale Kilit
Yurtdışı Satış Grup Başkanı

Üretim, pazarlama ve hedefler açısından 2010 nasıl bir yıldır?

Tahmin edeceğimiz üzere; ihracat faaliyetimizle dünyadaki ekonomik durum arasında doğrudan ilişki vardır. 2008’in son çeyreğinden başlayarak 2009 boyunca devam eden global kriz, iş yaptığımız pazarlarda durgunluk yaşanmasına neden olmuştur. Bu nedenle 2010’u tabiri caizse ‘yara sarma ve kendine gelme yılı’ olarak planlamıştık. Memnuniyetle belirtmeliyim ki hedeflerimizin tamamına ulaştık ve ihracatımızı adetsel bazda bir önceki yıla kıyasla yüzde 11.5 oranında artırdık.

Bütçe hedeflerine böylesine hatasız ulaşılmasında üretim birimlerimizle aramızdaki yakın iş birliğinin büyük payı vardır. İstedığımız ürünleri istediğimiz zamanda alabilmemiz müşteri memnuniyetini de beraberinde getirdi.

İhracat ve pazarlamada yenilikçilik adına hangi projeler yürütüldü?

Bilindiği gibi çalıştığımız alanda ‘Turquality’ uygulaması kapsamına alınmaya layık görülmüş olan tek şirketiz. Bunun sonucu olarak markamızın uluslararası pazarlarda kalıcı bir biçimde yer almasını temin edebilmemiz için çok çalışmamız ve yenilikçi olmamız şart. Bu şartları yerine getirmeden imajımızın ve marka bilinirliğimizin güçlendirilmesi düşünülemez.

Sektörümüzde son kullanıcıya en yeni güvenlik hizmetleri ve yeniliklerini sunuyoruz. Üstelik üst düzeyde sunulan bu hizmetlerin karmaşık yapıda olmaması gerekiyor.

Bu bağlamda kapı kapandığında otomatik olarak kilitlenen çelik kapı kilitlerimiz, Güney Asya ülkeleri için geliştirdiğimiz oraya özgü kilit sistemlerimiz, Avrupalı bir müşterimiz için geliştirdiğimiz ayrı ayrı güvenlik fonksiyonlarını bir üniteye birleştiren silindirlerimiz; geçen yıl yarıcılığımızı ve yenilikçiliğimizi yansıtan önde gelen ürün projeleri olarak düşünülebilir.

Her fırsatta vurguladığım gibi; bizi uluslararası

alanda başarılı kılan unsurlar arasında ülkelerin farklı kullanım alışkanlıklarına hitap edecek çözümler yer almaktadır. Geçtiğimiz yıl bu özelliklerimiz daha da güçlendi.

İhracat ve pazarlamada 2010 hedeflerine ulaşıldınız mı?

2009 yılının dış pazarlarda yarattığı olumsuzluk, stratejik planımızda yer alan bazı fasılları bir yıl kadar ileri almamız sonucunu doğurdu. Bununla birlikte geçtiğimiz yıl Dubai’deki serbest bölgede bir şirket kurduk, genel müdürlüğüne bünyemizden yetişmiş değerli bir mensubumuzu atadık. Bu şirket, başta Güney ve Güneydoğu Asya olmak üzere, Körfez bölgesine ve Doğu Afrika’daki müşterilerimize lojistik destek sağlamak ve yeni pazarlar bulmak amacıyla oluşturuldu.

Pazarlamadaki süreç yönetimi ise tam planladığımız gibi, zamanında ve etkili olarak devam ediyor. Bu planlar arasında yer alan, ülke bazında pazar araştırması yapılması uygulaması geçen yıl olduğu gibi bu yıl da canlılığını koruyacak. 2011 bütçemizde bu konuda gereken fonlar ayrıldı.

2010 yılında Kale Kilit’in pazarlama faaliyetlerinin uzandığı yeni ülkeler oldu mu?

Yukarıda bahsettiğim gibi, Dubai’de bir şirket kurmuş olmamızın amaçları arasında ülke portföyümüzü geliştirmek de bulunmaktadır. 2010 yılında dünyanın dört kıtasında 72 ülkeye ihracat yaptık. Bugüne kadar ihracat yaptığımız ülke sayısı 100’ü geçti. Ülkelerin kullanım alışkanlıklarına özel çözümler üretmek günlük yaşamın bir gerçeği haline geldi. Yüzlerce tipte kilit üretiyoruz, binlerce ürün kodumuz bulunuyor. 2011 yılında İspanyolca konuşulan coğrafyadaki müşteri sayımızı artırmayı, Çin Halk Cumhuriyeti’ndeki varlığımızı daha da güçlendirmeyi, BDT ülkeleriyle Orta Asya’daki lider konumumuzu pekiştirmeyi planlıyoruz.

“DUBAİ’DEKİ ŞİRKETİMİZ, ÜLKE PORTFÖYÜMÜZÜ GELİŞTİRMEK İÇİN KURULDU. 2010 YILINDA DÜNYANIN DÖRT KITASINDAKİ 72 ÜLKEYE İHRACAT YAPTIK. BUGÜNE KADAR İHRACAT YAPTIĞIMIZ ÜLKE SAYISI 100’Ü GEÇTİ. 2011 YILINDA YURTDIŞINDAKİ VARLIĞIMIZI GÜÇLENDİRMİYİ, LİDERLİĞİMİZİ İSE PEKİŞTİRMİYİ PLANLIYORUZ.”

“Üretim hacmimiz hızla artıyor”



NADİR ERZE
Kale Kilit
Üretim Grup Başkanı

Üretim Grup Başkanı olarak bize Kale Endüstri Holding Grup Şirketleri’nin üretim ve verimlilik bazında nasıl bir yıl geçirdiğini anlatabilir misiniz?

2010, son derece verimli bir yıl oldu. Arkadaşlarımla beraber planlayıp, yıl boyunca yaptığımız çalışmalar neticesinde; geçen yıla göre, Kale Kilit Fabrikası’nda yüzde 17, Kale Kapı Pencere Fabrikası’nda ise yüzde 33 verimlilik sağladık. Bunu başarabilmek için çalışanlarımız 120’ye yakın proje ve kalite çember faaliyeti gerçekleştirdi.

Ayrıca bu yıl kurduğumuz Kale Üretim Sistemi (KÜS) sayesinde hem çalışanlarımız kendi bölümleri dışında diğer bölümlerde de çalışarak tecrübe kazanıp katma değer sağladılar hem de bizi geleceğe lider olarak taşıyacak sistemleri, fabrika içine yaymak adına ciddi çalışmalar yaptılar. Bu arada çalışanlarımızdan bu yıl bine yakın öneri aldık. Bunlar şirketimize çok ciddi katkı sağladı.

Kale Endüstri Holding Üretim Grubu’nda 2010 yılının sizce en önemli olayı nedir?

Aslında iki çalışma bizim için çok önemliydi. Birincisi elektromekanik kilit üretmeye başlamamızdır, ikincisi ise yalın hücre tipi üretim sistemine geçmemizdir.

Üretim hacmi, teknolojileri, yalın üretim, verimlilik, Ar-Ge ve diğer konularla ilgili çalışmalarınızdan ve projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Üretim hacmimiz, her sene artan bir hızla yükselmeye devam ediyor. Bunun için teknolojiyi çok yakından takip ediyoruz. Bu yıl yaptığımız ciddi bir çalışma da tamamen bizim mühendislerimizin tasarladığı montaj hatlarında klasik üretim düzeninden yalın hücre tipi üretim

düzenine geçmektir. Bu sayede ciddi bir verimlilik sağladık.

Ayrıca, güçlü mekanik ve elektronik Ar-Ge kadrolarımızla bu yıl hem mevcut ürünlerimizde iyileştirmeler yaptık hem de yeni ürünler çıkarttık. Bunlardan en önemlisi, Kale Kilit bünyesinde ilk defa elektromekanik kilit üretilmesidir. Kapı Pencere Fabrikası’nda ise mavi yaka çalışanlarımızla beraber çok iyi çalışma örnekleri sergiledik. Burada sağlanan verimliliklerin sonucunda üretimimiz geçen yıla göre 2,5 kat arttı.

Kale Kilit ve Kale Kapı Pencere şirketlerinin 2011 üretim hedefleri nelerdir?

Beş yıllık stratejik hedeflerimiz doğrultusunda; 2011 yılında bazı yeni oluşumların temellerini atacağız. Ayrıca, 2011 yılında yine verimlilik üzerine, her iki fabrikada da ciddi çalışmalar yapacağız. Geleceğe sağlam adımlarla ve lider olarak gitmek istiyoruz. Üç şeyi çok iyi yapacağız. Birincisi, fabrikaların her departmanında verimli olacağız. İkincisi, kalite çitasını her geçen gün yukarıya çıkartacağız. Üçüncüsü ise Ar-Ge alanına daha fazla yatırım yapacağız.

“2010, SON DERECE VERİMLİ BİR YIL OLDU. ARKADAŞLARIMLA BERABER PLANLAYIP YIL BOYUNCA YAPTIĞIMIZ ÇALIŞMALAR NETİCESİNDE GEÇEN YILA GÖRE, KALE KİLİT FABRİKASI’NDA YÜZDE 17, KALE KAPİ PENCERE FABRİKASI’NDA İSE YÜZDE 33 VERİMLİLİK SAĞLADIK.”

“Komple güvenlik çözümleri sunan bir marka olacağız”



CAVİT DOĞAN
Kale Kilit Dış Ticaret Genel Müdürü

Kale Kilit, dış ticaret kanalında nasıl bir yılı geride bıraktı?

2010 yılında güvenlik sektörü, ülkemizde ve tüm dünyada ekonominin kötü gittiği zamanlarda bile büyümeye devam etti. Hırdavat, cam ve elektronik grubunda yer alan ürünlerimizin satışında adetsel olarak geçen yıla oranla önemli artışlar kaydettik. Faaliyet alanlarımıza yakın ve altyapımızın uygun olduğu çeşitli sektörleri ve ürün araştırmalarını tamamlamış bulunuyoruz. Elde ettiğimiz sonuçlar çerçevesinde yapacağımız yeni açılımların hazırlıklarını hızla sürdüreceğiz.

Türkiye’deki tüketici eğilimlerini dünyadaki genel eğilimlerle karşılaştırdığınızda; 2010 yılını nasıl yorumlarsınız?

Son yıllarda değişen tüketici profili, hızla geleneksel yaklaşımdan yenilikçi yaklaşıma doğru yöneldi. İhtiyaç tespiti, araştırma, sorgulama, karşılaştırma ve sonuca varma, haklarını bilme ve uygulayabilme aşamalarıyla beklentilerini artıran tüketiciler; bu doğal evrimle kriterlerini belirleyerek seçici profilli tüketiciye dönüşmüştür. Tüketiciler yıllardır alışlagelmiş hem ucuz hem kaliteli bakış açısından kurtulmaya başladı. Yeni düzende maksimum verim alınabilecek, minimal maliyetli ve kriterlere bağlı tüketim anlayışı ortaya çıktı. Tüketicilerin eğilimlerindeki bu değişimin hızlı olması, teknolojik gelişimin ve küresel pazarlardaki hayatı kolaylaştırıcı yeni buluş ve modifikasyonların artışına sebep oldu. Bu, sürekli kendini yenileyen anlayışla tüketicinin tavrı da gelişmiştir.

Kale Kilit Dış Ticaret’in 2010 yılında hayata geçirdiği en önemli projeler hangileriydi?

Ürünlerimizin birçoğunda geliştirme ve iyileştirmeler yaptık. 20 civarında yeni ürünün tasarım ve üretim aşamaları için yatırımlar gerçekleştirdik. Bu ürünlerin bir kısmını 2010 yılı içeri-

sinde hedef pazarlara sunduk, diğerlerini de 2011 yılı içinde pazara sunacağız.

Pazar anlamında, turizm sektöründe yurtiçi ve yurtdışında toplam 180 otel projesinde Kale Kartlı Kilit Sistemleri’nin satış, montaj ve kurulumlarını gerçekleştirdik.

Bunlar arasında önem arz eden projeler özellikle Libya, Sibiry, Kuzey Irak gibi gelişmekte olan pazarlara yapılan uygulamalardır.

Ürün anlamında 2010 yılına bakarsak... Yeni ürün gruplarımızdan Elektronik Kabin Kilitleri’ni ülkemizin en seçkin sağlık ve spor merkezleri ile Robert Kolej gibi okullarda uygulama imkânı bulduk.

2010 yılında gerçekleştirdiğimiz bir diğer önemli proje ise Türkiye’nin en önemli GSM operatörünün tüm Türkiye’ye dağılmış 12 bin 500 adet baz istasyonunun kapısına özel kanallı anahtar ve silindir satışıyla uygulamasını gerçekleştirmektir.

2011 yılında öncelikleriniz neler olacak?

2011 yılında devam eden yeni ürün çalışmalarımız tamamlanarak hedeflenen pazarlara en etkili şekilde sunulacak. Örnek vermek gerekirse; yeni, estetik ve fonksiyonel özelliklere sahip olan kartlı kilitler, ofis kilitleri, dijital kasalar... Özetle, 2011 yılında önemli atılımlar yapacağımızı ifade ediyor, tüm grubumuzun iyi ve başarılı bir yıl geçirmesini diliyorum.

Genel ekonomi anlamında 2011’in 2010 yılına göre daha istikrarlı ve hareketli geçeceğini düşünüyorum. Kale Kilit olarak 2010 yılında başladığımız çalışmalarla 2011 yılında elektromekanik ve elektronik ürünlerin üretimine geçmeyi hedefliyoruz.

Bunun yanı sıra Kale Endüstri Holding olarak tüm ürünlerimizle komple güvenlik çözümleri sunan bir yapılanmaya doğru ilerlemeyi hedeflediğimizi söylemek isterim.

“Üründe güven, hizmette özen...”



ERHAN YILMAZEL
Kale Çelik Eşya Genel Müdürü

Kale Çelik Eşya Genel Müdürü olarak; üretim, pazarlama ve hedefler açısından 2010 yılını yorumlayabilir misiniz?

Kale Çelik Eşya’nın son yıllardaki performansına baktığımız zaman, hedefleriyle tutarlı ve kararlı bir seyir izlediğini gözlemliyorum. Kale’nin marka değerini koruyan yüksek kalitede ve güvencilikte ürünler üretiyoruz. Bu özelliğimiz ülke ve dünya ekonomisindeki değişkenlikten daha az etkilenmemizi sağlıyor. Tehditlere karşı bizi koruyan bu durum, fırsatların kaçmasına da yol açabilir.

Küresel gelişmelerden doğan fırsatları yakalamak için farklı pazarlama araçlarını devreye sokabiliyoruz. 2010 yılında daha az reklam ve promosyon kampanyasına başvurmamıza rağmen yeni ürünleri devreye almaya devam ettik. Ürünümüzün yanı sıra hizmet süreçlerimizde de birtakım iyileştirme çalışmaları başlattık. 2010 yılında, bünyesinde yer aldığımız Kale Endüstri Holding’in kaynaklarından daha fazla yararlanarak yüksek bir sinerji elde etmek için yeni bir yapılanma içine girdik. Yeniden yapılanma çalışmaları yıl boyunca sürdü ve 2011’e ait plan ve hedeflerimiz de netleşti.

Çelik eşya sektöründe bu yılın öne çıkan başlıkları nelerdir?

Kale Çelik Eşya’nın temel ürünleri; çelik kapı, para kasası ve yangın kapısıdır. Sektöre bu boyuttan baktığımızda bizi yakından ilgilendiren iki konu olduğunu görüyoruz: İnşaat sektörü ve güvenlik kavramı... İnşaat sektöründeki hacimsel artış, bizi doğrudan ilgilendiriyor. İnsan-

ların güvenlik talebinin çitası sürekli yükseliyor. Çelik kapı açısından estetik kavramı bizim için 2011’de çok daha fazla öne çıkacak. 2011, insanlarımızın ve iş ortaklarımızın da katkısıyla güvenli ve kaliteli ürünlerimize daha fazla estetik değer katmayı arzu ettiğimiz bir yıl olacak. Çelik eşya sektörü, tüketicimizin doğrudan temas ettiği ürünler sunduğu için biz de müşterilerimize giderek daha yüksek değer sunabiliyoruz.

Kale Çelik Eşya’da üretim, pazarlama ve satış açısından 2011 yılı öngörüleriniz nelerdir?

2011’in Kale Çelik Eşya için farklı bir yıl olmasını planladık. Bir silkinme ve sıçrama yılı olmasını beklediğim 2011’de tüm müşterilerimize çok daha fazla değer katmayı hedefliyoruz.

Çelik kapının ve para kasasının müşteriye nasıl değer kattığı hakkında bir fikrimiz var; üst düzey güvenlik, sorunsuz ürün, özenli hizmet, kısa teslimat süresi, cazip tasarım ve bunların tümünü yansıtan doğru bir bedel...

Bu fikri uzun yıllar boyunca çok farklı segmentlerden insanlarla birlikte oluşturduk. Tüketicilerimizin, mimarlarımızın, müteahhitlerimizin, bayi ve servislerimizin, çalışanlarımızla satış temsilcilerimizin şikâyet, istek ve arzularını tespit ettik.

Bu değerli bilgileri almayı bunları ürün ve hizmetlerimize yansıtmayı sürdüreceğiz. 2011 yılında müşterilerimize sloganımız “Üründe güven hizmette özen...”

“2011 YILINDA, DEVAM EDEN YENİ ÜRÜN ÇALIŞMALARIMIZ TAMAMLANARAK HEDEFLenen PAZARLARA EN ETKİLİ ŞEKİLDE SUNULACAK. KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG OLARAK; TÜM ÜRÜNLERDE KOMPLE GÜVENLİK ÇÖZÜMLERİ SUNAN BİR YAPILANMAYA DOĞRU GEÇMEK EN BÜYÜK HEDEFİMİZ.”

“2011’İN KALE ÇELİK EŞYA İÇİN FARKLI BİR YIL OLMASINI PLANLADIK. BU YIL BİR SİLKİNME VE SİÇRAMA YILI OLACAK. 2011’DE TÜM MÜŞTERİLERİMİZE ÇOK DAHA FAZLA DEĞER KATMAYI HEDEFLİYORUZ. ÇELİK KAPI VE PARA KASASININ MÜŞTERİYE NASIL DEĞER KATTIĞI HAKKINDA BİR FİKRİMİZ VAR; ÜST DÜZEY GÜVENLİK, SORUNSUZ ÜRÜN, ÖZENLİ HİZMET, KISA TESLİMAT SÜRESİ, CAZİP TASARIM VE BUNLARIN TÜMÜNÜ YANSITAN DOĞRU BİR BEDEL...”

Ekonomist Prof. Dr. Kerem Alkin: "2011'de cesur olmak yerine dikkatli olun"

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN GEÇEN YIL KENDİSİN-DEN BEKLENENİN İKİ KATINDAN DAHA FAZLA BİR BÜYÜME VE PERFORMANS ORTAYA KOYDUĞUNU SÖYLEYEN BLOOMBERG HT DİREKTÖRÜ EKONOMİST PROF. DR. KEREM ALKİN, "EKONOMİ-DE 2010'DAN CESARET ALARAK ÇOK SAVURGAN DAVRANMAMALI. 2011'DE TÜRK EKONOMİSİ İÇİN DAHA KAPSAMLI VE DETAYLANDIRILMIŞ STRATEJİLER OLUŞTURULMALI Kİ, TÜRKİYE DİŞA BAĞIMLILIKTAN KURTULABİLSİN" DİYOR.

■ ■ 2010, Türkiye için nasıl bir yıl oldu?

2010 yılı beklendiğinden daha meşakkatli geçmedi. Aslında 2010, dünya açısından zor bir yıl oldu. ABD ve AB ülkelerinin bankacılık sistemlerinde küresel krizden kaynaklanan büyük çaptaki hasar, 2010 yılında istenilen düzeyde telafi edilemedi. Bunun yanı sıra AB ekonomisi ve ABD bankacılık sektörü, beklendiği kadar reel sektöre kredi kullandırmadı. Dolayısıyla ABD ve AB ülkelerindeki işsizlik ve ekonomik büyümeyle ilgili sorunlar, tartışmalar devam etti. Buna karşılık Türkiye, özel sektör tüketim ve yatırım harcamalarındaki toparlanmaya bağlı olarak geçen yılki ekonomik daralmanın ciddi anlamda acısını çıkartabildi. Bu çerçevede belli bir ölçüde de olsa istihdam yaratılabildi, istihdam rakamlarında nispeten bir iyileşme söz konusu oldu. 2010'un ihracatın artması, sanayi ve üretim rakamlarının iyileşmesi, kapasite kullanım oranının düzelmesi açısından iyi bir yıl olduğunu söyleyebiliriz.



■ ■ "İHRACATIMIZ 2008 YILINDAKİ REKOR DÜZEY OLAN 132 MİLYAR DOLARA YAKLAŞIYOR. 2010 YILINDA İHRACATÇILARIMIZ 112 MİLYAR DOLAR OLAN İHRACAT HEDEFİNİ YAKLAŞIK 2 MİLYAR DOLAR AŞMAYI BAŞARDI. ANCAK BU RAKAMI DAHA DA ARTIRMAK İÇİN YENİ İHRACAT PAZARLARI BULUNMALI, YENİ SEKTÖREL STRATEJİLER GELİŞTİRİLMELİDİR."



■ ■ ABD ve AB ülkeleri ekonomisinin bizdeki yansımaları 2011'de de sürececek mi?

Bizim küresel kriz sürecinden etkilenme boyutumuz dolaylı. Çünkü Türkiye, ABD'ye ihracat yapan ülkelere ihracat yapan bir ülke. Doğrudan ABD'ye ihracat yapan bir ülke olsaydık, küresel krizden etkilenmemiz daha ağır olabilirdi. Türkiye'nin daha yakın coğrafyadaki ülkelere ihracat yapması ve son dönemde ihracatta pazar çeşitlenmesine

önem vermesi, bu küresel krizden daha az etkilenmesine neden oldu. Türk bankacılık sektörünün güçlü yapısı, bu krizi hiç yaramadan geçirmesini sağladı. 2010 yılında bankacılık sektörünün reel sektöre, bireysel ve kurumsal müşteriye kullandığı kredi miktarı önemli ölçüde arttı. 2010 yılında yüzde 34'ün üzerinde artan kredi hacmi, ekonomiye yüzde 8 gibi bir büyüme getirdi. Bu nedenle hükümet, 2011'deki bazı riskleri dikkate alarak bankacılık sektörünün re-

el sektöre kullandığı kredi hacmindeki artışın bir miktar yavaşlatılmasını istiyor.

■ ■ 2011 yılında neler yapılmalı?

Hükümetin daha proaktif, daha detaylı çalışmalarla girdiği gözleniyor. Türkiye ekonomisi 2010 yılında kendisinden beklenenin iki katından daha fazla bir büyüme, performans ortaya koydu. Enflasyon yüzde 9'lara yaklaştığında herkes, 2010 yılında beklenenden daha hızlı büyüyen Türkiye ekonomisinin en-

flasyonist bir ortama girdiğini düşündü. Ama ilginçtir Merkez Bankası, ağustos-eylül gibi enflasyon 8-9 bandına geldiğinde, enflasyonun tekrar düşüş trendine gireceğine hatta hedefi tutturabileceğine işaret etmişti.

O zaman çok inandırıcı bulunmamıştı ama bugün rakamlara bakıldığında Merkez Bankası'nın enflasyon rakamını tutturmuş olması gerçekten olumlu bir gelişme.

2010 yılındaki tüm bu gelişmeler olumlu bir sonucu da beraberinde getirdi. İhracatımız 2008 yılındaki rekor düzey olan 132 milyar Dolar'a yaklaşıyor. 2010 yılında ekonomi yönetimi ve ihracatçılarımız 112 milyar Dolar olan ihracat hedefini yaklaşık 2 milyar Dolar aşmayı başardı. Bu rakam, tebrik edilmesi gereken bir rakam. Ancak bu rakamı daha da artırmak için yeni ihracat pazarları bulunmalı, yeni sektörel stratejiler geliştirilmelidir. Tabii bu olumlu gelişmenin yanında, maalesef ithalatımız da tekrar hızlanmaya başladı. Bu nedenle Türkiye'nin cari açığı da hızla artıyor. İthalatı azaltmanın yolu da, hammadde ve makine tesisat ithalatı bağımlılığından kurtulmaktan geçiyor. Peki, Türkiye bağımlılıktan nasıl kurtulur? Daha spesifik, daha detaylandırılmış stratejiler oluşturulması lazım... Dış Ticaret Müsteşarlığı nezdinde Bakan Zafer Çağlayan'ın koordinasyonunda bir tedbir ve girdi strateji grubu oluşturuldu bile.

Bu çerçevede ekonomi politikaları doğru yapılandırılıyor mu?

Elbette. Hükümet artık nerelerde tıkanıldığını görüyor. Türkiye'de döviz kurlarının daha yüksek olması ve TL'nin bir miktar değer kaybetmesini eleştirebiliriz. Türkiye'nin dört başı mamur bir sanayi stratejisi, dört başı mamur hammadde makine teçhizat stratejisine ihtiyacı var. Üretim için ithal girdilere bağımlılığını azaltacak stratejiler yoksa alınacak olan geçici önlemler uzun vadede işe yaramaz, aynı noktaya dönülür. Dolayısıyla daha kapsamlı ve detaylandırılmış çalışmaların yapılması gerekiyor.

Neden tam anlamıyla ekonomimiz bir iyileşme gösteremiyor?



“EKONOMİ ÇOK HASSAS BİR ALAN. BU NEDENLE BLOOMBERG HT OLARAK YAYIN YAPARKEN TOPLUMUN FARKLI KESİMLERİNİ OLUŞTURAN VE ÇOK BÜYÜK EKONOMİK ZORLUKLARIN İÇİNDE OLAN İNSANLARIN HASSASİYETLERİNE GEREKEN SAYGI VE ÖZENİ GÖSTERİYORUZ.”

Türkiye, katma değeri yüksek üretim yapıyor. Bu nedenle dünyaya orta ya da daha düşük düzeyde rekabet ediyoruz. Hal böyle olunca, işçilik maliyetleri bu rekabette çok önem arz ediyor. Yüksek katma değerli mallar üreten ve bunu dünyaya satan bir ülke olsaydık, her şey daha farklı olurdu. Türkiye 90'lı yılları heba etti, o dönemin avantajlarını etkin kullanamadı. 1994 ve 2001 krizleri Türk halkının yaşam standardında tahribata neden oldu. Ayrıca Türkiye'nin küresel rekabette daha düşük katma değerli mallarla rekabet eden bir ülke olması, halkımızın yaşam standardının istediğimiz noktaya taşınmasına imkân sağlamıyor. Ana problemimiz bu. Hizmetler sektörümüzü çok hızlı geliştiriyor olmamız gerekiyor. Dünyada makineleşme ve yüksek teknoloji nedeniyle tarım ve sanayide çalışan işgücü sayısı giderek azalıyor. O

sektörlerde ortaya çıkan işgücü fazlasını mutlaka hizmet sektörüne aktarmalısınız. Bu nedenle Türkiye olarak doğru bir insan kaynakları planlamanız, üniversitedeki eğitim ortamını buna göre yapılandırmanız şart.

Bu kapsamda yapılan işbirliklerini yeterli buluyor musunuz?

Üniversite eğitimlerinde ihtisaslaşmaya gitmek gerekiyor. Sivil toplum kuruluşları, özel sektör ve üniversiteler arasında insan kaynakları planlamasına yönelik olarak Yükseköğretim Kurulu'nun, Milli Eğitim Bakanlığı koordinasyonunda daha kapsamlı çalışmalar yapılması ve önümüzdeki dönemde Türkiye'de hangi meslek dallarını, hangi ihtisas alanlarını cazip hale getireceğiyle ilgili bir strateji belirlenmesi gerekiyor. Bakan Nihat Ergün'ün açıkladığı sanayi stratejisi dikkate alındığında da-



Çok yoğun çalıştığınızı biliyoruz. İş dışında neler yapmaktan hoşlanıyorsunuz?

Televizyon yöneticiliğim başladığından bu yana iş dışında bir şeyler yapmak çok zor. Dünya müziklerine ve danslarına çok meraklıyım. Dolayısıyla dünyanın farklı coğrafi bölgelerindeki, o bölgeye ait müzikleri ve dansları araştırıyorum. Ama son bir yılda bunu çok yapamıyorum. Folklorla özel bir ilgim var, uzun yıllar oynadım da. Spor alanında basketbol ve tenisle ilgilendim. En çok kültürle ilgili araştırmalarımın aksamasından dolayı üzgünüm. Kanalin omurgası büyük ölçüde oturduğunda, kendi kültürel yaşamıma zenginlik kazandıracak konuları da araştırmaya devam edeceğim.

ha detaylandırılmış bir sanayi stratejisine ihtiyacı var. Hükümet bu konuda son birkaç yıldır ciddi bir şekilde çalışıyor. Hükümetin önemli bir gündem maddesi olan enerjinin de detaylandırılmış bir politikaya ihtiyacı var.

2011 yılı seçim yılı olacak. Umutlu musunuz?

Bakan Ali Babacan 2011 yılının uluslararası düzeyde 2010'dan daha zor geçebileceği uyarısında bulunuyor ve bunu sık sık dile getiriyor. Bu nedenle 2011 yılında Türkiye'nin çok daha dikkatli olmasını, 2010'daki olumlu tablodan çok cesaret alarak yeni yılda daha savurgan davranmaması gerektiğini düşünüyorum. 2011, Türkiye genel seçimlere giderken siyasi ve ekonomik istikrarın bozulmaması yönünde biraz daha çaba sarf etmemiz gereken bir yıla işaret ediyor.

Seçimlerden neden bu kadar çok etkileniyoruz?

Eskisi kadar etkilendiğini söyleyemeyiz. Türkiye siyasi istikrar boyutunda süreçleri aştı. Fakat genel seçimlerde farklı ideolojiye sahip

partilerin bazı beklentileri var. Bu beklentiler, umut edelim ki, çatışmalara, yanlış anlamalara dönüşmesin. Bu yanlış anlaşılmanın tırmandığını, dolayısıyla siyasi ortamın bir anda gerginleştiğini ve bunun da topluma yansıtıldığını sık sık görüyoruz. 2011 yılı siyasi ilişkilerin en hassas olduğu dönem olacak.

Bloomberg HT'den bahsedebilir misiniz? "Toplumun farklı kesimlerini ekonomiyle buluşturma gayreti içindeyiz" demiştiniz. Bunu ne ölçüde başarabiliyorsunuz?

Bunun geri dönüşlerini her anlamda alıyoruz. Olumlu ya da olumsuz eleştiriler oluyor. Biz, bu sert yorumlara da cevap veriyoruz. İnsanlarımızı ne olursa olsun dinlediğimizi gösteriyoruz. Ekonomi çok hassas bir alan. Yayınları yaparken toplumun farklı kesimlerini oluşturan ve çok büyük ekonomik zorlukların içinde olan insanların hassasiyetlerine de gereken saygı ve özeni göstermeye çaba sarf ediyoruz. Toplumun her kesimine ulaşıyoruz. Bu yayınları gerçekleştiren çok sağlam bir ekibimiz var.

Kale Kilit ile ilgili neler düşünüyorsunuz?

Kale Kilit, sektöründe ismini çok ciddi anlamda duyurmuş, önemli bir aile şirketi. Türkiye'deki her aile şirketine olduğu gibi arkadan gelen kuşakların şirketi kurumsallaştırma noktasında çabalarını hızlandırdıkları bir sürecin içerisinde. Esas ihtisas alanlarının yanı sıra gayrimenkul yatırımları da olmak üzere farklı alanlarda ihtisaslaşma gayreti gösteren bir grup. Kale Kilit, Türkiye'nin değişen ekonomik ikliminde geleceğini sağlamlaştırmak adına 'başka hangi sektörler girilmesi gerekiyor', 'mevcut sektörlerde nasıl bir strateji izlemek lazım', bu ve buna benzer başlıklarda çok iyi araştırmalar yapıyor. Kaldı ki, içinde bulunduğumuz 21'inci yüzyılda, birey ve aile güvenliği pek çok nedenle çok daha önem arz ediyor. Çünkü 20'nci yüzyılın sonlarında Türkiye'de değişen ekonomik koşullar yoksulluğu, aynı zamanda şehirlerde ve yerleşim bölgelerindeki güvenlik sorununu da çok artırdı. Bu da Kale Grubu'nun ihtisaslaştığı alanlarda en ileri teknolojiyi kullanarak bireysel güvenlik anlamında birçok projeye, çalışmaya imza atmasına neden oldu. Bu anlamda işleri de elbette çok kolay değil.

İSTANBUL MADEN VE METALLER İHRACATÇI BİRLİKLERİ (İMMİB) OLARAK ÜLKENİN İHRACATINI ARTIRMAK, İHRAÇ ÜRÜNLERİNİ ÇEŞİTLENDİRMEK VE ÜRÜNLERE REKABET GÜCÜ KAZANDIRMAK İÇİN PEK ÇOK FAALİYET GERÇEKLEŞTİRDİKLERİNİ SÖYLEYEN İMMİB GENEL SEKRETERİ MEHMET ZEREN, KOYDUKLARI İHRACAT HEDEFLERİNE ULAŞMAK İÇİN KARARLILIKLA ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRDÜKLERİNİ VURGULUYOR.

İMMİB Genel Sekreteri
Mehmet Zeren:

“İhracatta rekabet gücümüzü artırıyoruz”



İMMİB'in rekabet gücüne katkıları nelerdir? Bu anlamda İMMİB'in gücünden bahsedebilir misiniz?
İstanbul Maden ve Metaller İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği, 2001 yılından bu yana Türkiye ihracatının yaklaşık yüzde 30'unu gerçekleştirerek, 13 genel sekreterlik içerisinde en fazla ihracat yapan genel sekreterlik olma özelliğini sürdürüyor. İhracat potansiyelimizi artırma çalışmalarımız çerçevesinde üyelerimize verdiğimiz hizmetleri günden güne artırma gayreti içerisindeyiz.

Bize İMMİB için 2010 yılının nasıl geçtiğini, 2011 projeleri ile birlikte değerlendirebilir misiniz?
İMMİB, eğitim çalışmalarından fuar organizasyonlarına, ticari-alım ve sektörel hedeflerine kadar gerçekleştirdiği çok çeşitli faaliyetlerle, bünyesinde bulunan sektörlerle katkı sağlamayı sürdürmenin

yanında birçok projenin içinde yer alarak sosyal sorumluluk bilinciyle hareket etme anlayışını sürdürüyor. Bu kapsamda, tasarım alanında teknik eleman ihtiyacını karşılamak amacıyla faaliyet gösterecek olan Erkan Avcı Endüstriyel Tasarım Meslek Lisesi yapımında temel atma aşamasına gelindi. Türkiye'nin öncü sektörlerinden biri olan demir-çelik sektöründe faaliyet gösteren ihracatçı/imalatçı firmalarımıza teknik ara eleman yetiştirmek üzere İskenderun'da bir endüstri meslek lisesi yapılmasına ilişkin çalışmalarımız da sürdürülüyor.

Endüstriyel tasarım yarışmalarının önemini bahsedebilir misiniz?
Birliğimiz genç tasarımcıları desteklemek, sektöre yeni tasarımcılar kazandırabilmek ve sanayicisiyle tasarımcıyı aynı platformda buluşturmak amacıyla çeşitli tasarım yarışmaları düzenliyor. Bu yıl al-

tıncısı düzenlenen Endüstriyel Tasarım Yarışmaları, üçüncüsü düzenlenen Mücevher Tasarım Yarışması ve Doğal Taşlar Ulusal Öğrenci Tasarım Yarışması hem tasarımcı-sanayici işbirliğine imkân sağlıyor hem de yarışmalarda dereceye giren öğrencilerin yurtdışında eğitim görmelerine olanak tanıyor.

Bu anlamda Avrupa Birliği'nden ne gibi destekler alıyorsunuz?

Birliğimiz Avrupa Birliği Şubesi'nin başvurusu sonucunda, Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından ortaklaşa finanse edilen 'Genç İstihdamının Desteklenmesi Hibe Programı' kapsamında İstanbul Demir Çelik İhracatçıları Birliği adına yapılan 'Sektörel Dış Ticaret Takımları' adlı proje başvurusu hibe almaya hak kazandı. Proje kapsamında, Hatay bölgesinde ikamet eden üniversite mezunu 50 işsiz gencin, bölge

demir-çelik sektörünün ihtiyaçlarına yönelik olarak dış ticaret alanında eğitilmeleri ve meslek sahibi yapılmaları hedeflendi. İhracatçılarımızın bir AB tüzüğü olan REACH konusundaki düzenlemeleri yakından takip etmelerini sağlamak amacıyla, Türkiye'de sadece birliğimiz bünyesinde yer alan bir REACH ve CLP Şubesi kurularak, AB'ye ihracat yapan firmaların ön-kayıt işlemleri yerine getiriliyor ve bu konuda Türkiye genelinde seminerler düzenlenerek ihracatçılarımız bilgilendiriliyor.

Türk ürünlerini dünya pazarlarına tanıtmak amacıyla ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Gelişim ve değişim halindeki dış pazarların takibi ve yeni potansiyel pazarlar bulmak amacıyla kurulan 'Pazara Giriş Şubesi' ile sektörlerimize yönelik pazara giriş stratejileri oluşturularak, hedef pazarlara yönelik 'Sektörel Ticaret Heyetleri' organize ediyorum.

Sektörlerimizi dünyaya tanıtmak amacıyla 2009-2010 yılları arasında mutfak eşyaları, kozmetik-kişisel bakım ürünleri, inşaat malzemeleri-yapı, sağlık, plastik, özel etiketli ürünler, hediyelik eşya-promosyon sektörlerinde 24 fuara milli katılım organi-

zasyonu gerçekleştirdik ve her yıl 400 civarında ihracatçı firmanın yurtdışı fuarlara etkin katılımını sağladık. Ayrıca farklı sektörlerden toplam 40 fuara info stant katılımı gerçekleştirdik. Yurtiçi fuarlarla eş zamanlı olarak 2009 yılında 10 alım heyeti- 730 yabancı katılımcı firma ve 2010 yılında 12 alım heyeti- bin157 yabancı katılımcı firmanın üyelerimizle ikili görüşme yapması sağlandı. 2008'in ikinci yarısıyla 2009 yılında etkilerinin ağır olarak hissedildiği küresel ekonomik krizden olumsuz olarak etkilenen ihracatımızın 2010 yılı itibarıyla, tekrar pozitif ivme kazanmış olmasının en önemli dayanaklarından biri yaptığımız bu çalışmalar ve hızla yeni pazarlara yönelme kabiliyetimiz oldu. Cumhuriyetimiz'in 100'üncü yılı olan 2023 yılı için hedeflenen 500 milyar dolarlık ihracata ulaşmak adına İMMİB olarak 202 milyar doları hedefliyor ve bunun için kararlılıkla çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Kale Kilit'le ilgili düşünceleriniz...

Kale Kilit ülkemizde kilit denilince ilk akla gelen firmalardan birisi olup sektörün de köklü firmalarındandır. Gerek ürün çeşitliliği gerek kaliteli ve güvenilir ürünleriyle tercih edilen bir markadır. İhracat açısından baktığımızda ise dünyanın birçok ülkesine yaptığı ihracatlarla sektörün liderleri arasında yer alıyor.

İMMİB HAKKINDA

Ülkemizin ihracatının yoğunlaştığı bölge ve şehirlerde Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı kuruluşları olarak faaliyetlerini sürdüren İhracatçı Birlikleri, ihracatçıları bünyesinde toplayan mesleki kuruluşlardır. İhracata konu olan maddeler bazında örgütlenen bu kuruluşlardan birisi olan İstanbul Maden Ve Metaller İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, bünyesinde topladığı altı birliğin çalışma konularına giren ürünlerde, ülkemizin kalkınmasında öncelikli hedef olarak saptanan ihracatımızın artırılması çalışmalarında bulunuyor. Bu çerçevede birliğimizin temel amaçları, ihracatçıların mesleki ahlak ve dayanışmasını korumak; ihracatın artırılması, ihracat ürünlerinin çeşitlendirilmesi ve ürünlere rekabet gücü kazandırılması için çalışmalarda bulunmak, ihracatçıların çalışmalarına yardımcı olmak, üyelerinin menfaatlerini korumak olarak özetlenebilir. Birliğimiz, ihracatın artırılması ve ihracatçılarımızın yurtdışında tanıtılması çalışmalarını çerçevesinde, yurtdışında fuar organizasyonları gerçekleştiriyor, alım heyeti ve ticaret heyeti organizasyonları yapıyor, eğitim faaliyetleri düzenliyor, çeşitli toplantılar ve seminerler gerçekleştiriyor. Genel sekreterlik bünyesinde yer alan ihracatçı birliklerimiz şunlardır: İstanbul Maden İhracatçıları Birliği, İstanbul Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği, İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri, İstanbul Elektrik-Elektronik, Makine ve Bilişim İhracatçıları Birliği.

Anadolu'nun kaleleri göz kamaştırıyor

ANADOLU'NUN ZORLU VE TEHLİKELİ ŞARTLARI ALTINDA YAŞAYAN UYGARLIKLAR, TARİH BOYUNCA GÜVENLİK SORUNLARINI ÇÖZEBİLMEK İÇİN KALELERE İHTİYAÇ DUYDU. AIT OLDUKLARI TOPLUMLARIN KÜLTÜRLERİNİ GELECEĞE TAŞIYAN KALELER, BUGÜN BİZLERİ İNSANLIK TARİHİNE YENİ ESERLER KATMAYA TEŞVİK EDİYOR.

Sayırsız uygarlığın kendine mekân olarak seçtiği Anadolu, tarihin farklı dönemlerine tanıklık eden bir açık hava müzesini andırır. Binlerce yıllık tarihi eserler arasında anıtsal nitelikleri nedeniyle kamu yapıları dikkat çeker. Devletin gücü ve kamunun kaynaklarıyla oluşturulan; görkemli saraylar, kaleler ve dini yapılar yüzyıllar boyunca varlığını sürdürmeyi başarmıştır.

İnsanlık tarihinin 400 bin yıl öncesine kadar uzandığı Anadolu'daki inanılmaz yapı zenginliği içinde görkemli ve vakur duruşlarıyla kalelerin apayrı bir yeri olagelmıştır. Hepsi birbirinden farklı mimari geleneklerde ortaya çıkan kalelerin tamamı güvenliğin sağlanması doğrultusunda inşa edilmiştir. Tarih boyunca göçlere, istilalara sahne olan Anadolu, binlerce yıl boyunca orada yaşayanlar için tehlikeli bir coğrafya olagelmıştır. Anadolu'nun zor ve tehlikeli şartları altında yaşayan uygarlıklar, güvenlik sorunlarını çözebilmek için benzerleri gibi kalelere ihtiyaç duymuştu. Üzerinde yaşadığımız topraklarda inşa edilen binlerce kalenin birçoğu günümüze kadar ayakta kalmayı başardı. Şehrin içinde, mahallenin dışındaki sarp tepede... Nerede olursa olsun görkemli bir şekilde zamana meydan okuyan Anadolu kaleleri ilgiyi fazlasıyla hak ediyor. Her biri Türkiye'nin farklı bir mücevheri olan binlerce kale içinden en güzellerini seçmek kuskusuz diğerlerine haksızlık anlamına da geliyor. Yine de Anadolu kaleleri arasından dikkat çeken on tanesini sizin için seçtik.



1 Divriği Kalesi

Divriği Kalesi, Sivas'ın kuzeyinde, yüksek bir kayalığın üzerinde yer alıyor. Mengücekoğulları Beyliği döneminde yapıldığı tahmin edilen kale kapısında yer alan kitabede; Mengücekoğlu Seyfeddin Şehin Şah Bin Süleyman tarafından 1181 yılında yaptırılan kalenin mimarının Megaralı Hasan Bin Firuz olduğu belirtiliyor. Kesme taştan, iç ve dış olmak üzere iki bölüm halinde tasarlanan kaleden günümüze yalnızca dış kaleye ait surların bir bölümü kalmış. Girişi tümüyle tahrip olan kalenin, daha dar bir alanı çeviren alçak surları da bulunuyor. Kalenin kuzey eteğinde, dik bir burnun üstünde, kale surlarıyla bağlantısız 20 metre uzunluğunda, 6 metre yüksekliğinde tek duvar halinde bir yapı da mevcut.



2 Afyonkarahisar Kalesi

Şehrin güneyindeki yüksek bir volkanik tepenin üzerinde kurulu olan Afyonkarahisar Kalesi'nin tarihi 3 bin yıl öncesine kadar uzanıyor. Kalede rastlanan ilk yerleşim izi Hitit İmparatoru II. Murşil dönemine ait. Hititler'den sonra Anadolu'da uygarlık kurmuş olan Frigler kaleyi farklı bir amaç için kullanmış. Sarp kayalık üzerinde günümüze kadar korunarak gelen dini yapılanmadan burasının Frigler döneminde dini bir merkez olarak kullanıldığı tespit edildi. Bir zamanlar Selçuklu Sultanı Alâaddin Keykubat'ın hazinesini saklayan Afyonkarahisar Kalesi, İstiklal Savaşı yıllarında Başkomutanlık Karargâhı olarak çok önemli görevler de üstlendi.



3 Kilitbahir Kalesi

Çanakkale'deki Kilitbahir Kalesi, 1452 yılında İstanbul kuşatması esnasında Papalık Donanması'nın Bizans İmparatorluğu'na yardım etmesini önlemek amacıyla Fatih Sultan Mehmet tarafından 93 günde yaptırılmış. Kale, iç ve dış sur duvarları ile avlu içinde yedi katlı üçgen bir kuleden oluşuyor. İlk kez 1541 yılında Kanuni Sultan Süleyman tarafından restore ettirilen kale, 1870 yılında Sultan Abdülaziz tarafından ikinci kez restore ettirilmiş. Kilitbahir Kalesi, son stratejik görevini Çanakkale Savaşları'nda çok önemli bir rol oynayarak yerine getirmiş.



4 Alanya Kalesi

Surlarının uzunluğu 6 kilometreyi geçen Alanya Kalesi, denizden 250 metreye kadar yükselen bir yarımada üzerinde inşa edilmiş. Geçmiş Antik Yunan dönemine kadar inen kaleden günümüze kalan tarihi doku 13'üncü yüzyıl Selçuklu eseri olarak kabul ediliyor. 1221 yılında Alanya'yı fetheden Selçuklu Sultanı Alâaddin Keykubat tarafından Roma kalıntıları üzerinde yeniden inşa edilen kaleden 83 kule ve 140 burç bulunuyor. Ortaçağda şehir halkının su ihtiyacını karşılaması için surların içinde yaptırılan yüzlerce sarnıç bugün ziyaretçilerin en çok ilgi gösterdiği alanlar arasında yer alıyor. Şimdilerde açık alan müzesi olarak değerlendirilen yarımada zirvesinde bir zamanlar Sultan Alâaddin Keykubat'ın ikamet ettiği saray bulunuyordu.



5 Bodrum Kalesi

İki liman arasındaki kayalık alanın üzerinde kurulan Bodrum Kalesi, ilçenin turistik potansiyeli ve konumu nedeniyle en çok tanınan tarihi yapılarımızdan biri. 1406-1523 yılları arasında Aziz Jean Şövalyeleri tarafından inşa ettirilen Bodrum Kalesi, kare planı ve görkemli büyüklüğüyle dikkat çekiyor.

1523'te Kanuni Sultan Süleyman'ın Bodrum'u almasıyla şövalyelerin hükümdarlığı son buldu ve kale Osmanlı idaresine geçti. Bugün Bodrum Sualtı Müzesi olarak hizmet vermeye devam eden kale; restorasyon ve güncellemelerle seyir terasları, eşsiz sergi salonları ve özel ses, ışık efektleriyle donatılan galerileriyle eşsiz bir görseleğe sahip. İç kaleye yedi kapıdan geçilerek ulaşılan Bodrum Kalesi'nin kapıları üzerinde armalar bulunuyor. Bodrum Kalesi, 19'uncu yüzyıl sonunda Osmanlı niteliği kazanmış.



6 Zil Kalesi

Rize'nin Çamlıhemşin İlçesi'nde bulunan 13. yüzyıla ait Zil Kalesi, Trabzon İmparatorluğu zamanında inşa edilmiş. Fırtına Vadisi'ndeki bir geçide hâkim, sarp bir kaya üzerinde kurulu olan Zil Kalesi, dere yatağından 100, denizden ise 750 metre yükseklikte bulunuyor. Surlar ve iç kalede meydana gelen kalede muhafız binası, şapel ve baş kule bölümleri görülebiliyor. Osmanlılar bölgeyi fethettikten sonra kale askeri amaçlı olarak kullanılmış. Günümüzde ahşap içyapısı yok olmanın eşiğine gelen Zil Kalesi bakımsızlıktan yıkılacak gibi duruyor. Yemyeşil vadinin ortasında yükselen Zil Kalesi, sislerin içinde görkemli görüntüsüyle insanları etkilemeye devam ediyor.



7 Mardin Kalesi

Şehrin sırtını dayadığı tepenin üstünde yer alan Mardin Kalesi, bir kartal yuvası gibi şehrin üzerinde yükselir. Geçmişinin 10'uncu yüzyıla kadar uzandığı tahmin edilen Mardin Kalesi, doğal kaya üzerine çok az eklentilerle inşa edilmiş. Yapım tarihi kesin olarak bilinmeyen Mardin Kalesi'nde; Sümer, Babil, Mitani, Asur, Pers, Roma, Bizans, Emevi ve Abbasiler gibi çok sayıda uygarlığın hâkimiyet sürdüğü tahmin ediliyor. 10'uncu yüzyılda Hamdaniler tarafından yaptırıldığı rivayet edilen kalenin bir kısmı sarp kayaların üzerine oturtulmuş. Meyilin fazla olduğu yerlerde surların eklendiği kalenin güney kesiminde bir kule günümüze sağlam bir şekilde gelmiş. 1000 metreden yüksek bir tepenin üzerinde kurulu olan Mardin Kalesi'nin içerisindeki yerleşim alanı kale yamacının bittiği noktalarda sarp kayalıklarla ayrılmış.



8 Tokat Kalesi

Tokat il merkezinin kuzeybatısında, kayalık alanda bulunan kalenin yapım tarihi kesin olarak bilinmiyor. Danişmentli Melik Ahmet Gazi tarafından 1074 yılında ele geçirilen Tokat Kalesi, daha sonra Selçuklu ve Osmanlı egemenliğine girmiş. Timur ve Şah İsmail'in akınları sırasında ele geçiremediği kaleyi bakan Evliya Çelebi nasıl anlatıyor: "Kale yüksek bir tepe üzerinde, kesme taş ile yapılmış olup o kadar büyük değildir. Etrafı burçlar ve kuleler ile süslenmiş olup, etrafında hendek yoktur. Korkusuz bir surdur ki Samanyolu gibi göğe baş uzatmıştır. Dört tarafı çok sarp olduğundan asla hendek olacak yeri yoktur. Bütün etrafı şahin, kartal ve zağanos yuvaları, çeşitli rengârenk kayalardır."



9 Kız Kalesi

Kız Kalesi, Mersin ilinin önemli simgelerinden biri konumunda. Mersin-Silifke yolunun 50'nci kilometresinde bulunan kale, yol boyunca uzanan antik Korykos şehrinin karşısında, denizin ortasındaki bir adanın üzerine kurulmuş. Antik Korykos şehrine denizden gelebilecek tehlikelere karşı inşa edilen Kız Kalesi'nin cephesi 250 m uzunluğunda. Uzun yıllar Kıbrıs krallarının elinde kalan kale, Karamanoğlu İbrahim Bey tarafından 1448'de ele geçirilerek yeniden imar edilmiş. Sekiz kulesi bulunan kaleye bir zamanlar denizden uzanan yol sayesinde yürüyerek de ulaşmak mümkünmüş.



10 Bozcaada Kalesi

Adaya yaklaşanların ilk gözüne çarpan yapı olan Bozcaada Kalesi'nin ne zaman ve kimler tarafından yapıldığı tam olarak bilinmiyor. Venedik, Ceneviz ve Bizanslılar döneminden beri kullanılan kale, Osmanlı döneminde önemli konumu nedeniyle Fatih Sultan Mehmet tarafından kapsamlı bir onarımdan geçirilmiş. 18'inci yüzyılın başında Kaptan-ı Derya Süleyman Paşa tarafından, 19. yüzyılın başında ise II. Mahmut tarafından onarılan kale, Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından 1996 yılında restore edilerek koruma altına alındı. Bozcaada'nın kuzeydoğu burnunda yer alan Kale, yüksek kayalar üzerine oturtularak şehirden yaklaşık 10 metre genişliğinde ve 250 metre uzunluğunda bir hendekle ayrılıyor.

“İnsanların yüzünü güldürmek

BENİ MUTLU EDİYOR”

■ Sahneye 1957 yılında adım atan Metin Akpınar, sanat hayatını hiç ara vermeden sürdürdü. Haldun Taner ve Zeki Alasya ile birlikte kurduğu Kabare Tiyatrosu ile Türk sanat tarihinde ilginç bir yere sahip olan sanatçı, Zeki Alasya ile birlikte oluşturdukları komik ikiliyle seyircinin gönlünde ayrı bir yere sahip oldu. Karakteri, ilkel yapı ve entelektüel düzeyiyle kamuoyunun her zaman saygısını kazanmış bir sanatçı olan Metin Akpınar, kendisini ‘Kale’ gibi sanatçı olarak tanımlıyor. Eski İstanbul’u ve özellikle çocukluğunun geçtiği konağı unutamadığını anlatan Akpınar ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Papatyam dizisi ve canlandırduğunuz Necati karakteri çok beğenildi. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Televizyon dizilerinde iki tür vardır. Komik durumları anlatan komedi ve neşeyle kederi iç içe işleyen drama türü... Papatyam dizisinde bunun ikisini birden yaptığımız için çok başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Böylece ortaya çıkan yeni tür hem bizi hem de seyircileri çok memnun etti.

■ “TÜRK TOPLUMU DOĞRU VE GÜVENİLİR BİLGİYE ULAŞAMIYOR, BU ÇOK ÖNEMLİ BİR SORUN. ZAMANINDA ÇOK OKUYORDUM, HATTA GENELLİKLE ANSİKLOPEDİ OKUYORDUM. TELEVİZYON, BİLGİSAYAR, GOOGLE BÜTÜN BEYNİMİZİ ÇALDI GÖTÜRDÜ. ARTIK DOĞRU BİLGİYE ULAŞMAK DA KOLAY DEĞİL. MÜTHİŞ BİR BİLGİ KİRLİLİĞİ VAR. BUNUNLA BİRLİKTE ZATEN BİR OYUNCU AZ DA OLSA HER ŞEYDEN HABERDAR OLMALIDIR.”

Kabare tiyatrosu ise dramatik tiyatrolardan farklı olarak şaka, alay, ironi tiyatrosudur. Sivilceyi çıban yapar, adamın gözüne sokar. Bu eleştirel bir tiyatro ve içinde politik hiciv de var. Şunu da belirtmek isterim ki, her zaman hem güldürdü hem düşündürdü derler. Hâlbuki düşünemeyen insan gülemez. Tiyatronun dışında bu nasıl işliyor; adınız komedyene çıkmışsa sizden hep onu isterler. Ama bu, her zaman böyle değildir. Zeki’nin de benim de oynadığımız filmlerin içinde komedinin, neşenin yanında dram da, hüznü de vardı. Ama şu da bir gerçek ki, insanlarımız gülmeye aç. Çünkü günümüzde her şey iyiymiş gibi sunulsa da yıllardır sıkıntı içerisindeyiz.

2011 yılında neler yapmayı planlıyorsunuz?

50 sene tiyatronun askeri disiplini içinde yaşadıkten sonra artık yaşamımı çok fazla rutine sokmayı, çok disiplinli yaşamayı sevmiyorum. Bir insanın her akşam 20.30’da aynı yerde olması için inanılmaz bir disiplin içinde yaşaması gerekir. Ölmedikçe, bir organ kaybı olmadıkça tiyatrodan olmak zorundasınız. Öteki bahaneler geçerli değil; grip oldum, babam öldü, keyfim yok... Bunlar mazeret değildir. O yüzden tiyatroyu bıraktıktan sonra disiplinli yaşamamaya başladım. Yaz aylarında ne yapacağımı bilemiyorum. Duruma göre, günlük ve kısa vadeli planlar yapıyoruz.

Papatyam dizisinde Türk halkının dizide yansıtılan mahalle kültürüne duyduğu özlemin de başarınızda etkisi var mıdır?

Yaş ortalaması 25’in üzerinde olanlar, kıyısından köşesinden mahalle kültürünü yaşamıştır. Elbette böyle olunca mahalle kültürü de özleniyor. O dönemler çok keyifliydi. Hem ev hem de çarşı hayatı çok daha aktifti ve herkesi ilgilendirirdi. Bu işin bir de sanat üretimiyle ilgili bir yanı da var. Seyirciye tanıdık gelen, aşına karakterleri kullanmak, bizim sanat tüketicisiyle çabuk anlaşabilmemizi sağlayan yön-



TÜRK TİYATROSUNUN TEMEL TAŞLARINDAN BİRİ OLAN METİN AKPINAR, 50 YILI AŞAN SANAT HAYATINA RAĞMEN HIÇ SÖNMEYEN SANAT AŞKINI KORUYAN ENDER OYUNCULARDAN BİRİ. TÜRK İZLEYİCİSİNİN GÖNLÜNDE AYRI BİR YERE SAHİP OLAN AKPINAR, SANAT AŞKINI “İNSANLARIN YÜZÜNÜ GÜLDÜRMEK BENİ MUTLU EDİYOR” DİYE AÇIKLIYOR.

temlerden biridir. İnsanlar, televizyon ve sinemada aşına olduğu tipleri görmek, tanıdık tınları duymak istiyor. Yangın çıkar, eve hırsız girer, güvenlik sıkıntıları yaşanır, doğalgaz zammı gelir... Kısacası günlük dertler konu edilir. Tüm bunlarla haşır neşir olan bir dizi olduğu için Papatyam dizisiyle halkımız kolay özdeşlik kurdu. Tabancası, bıçağı, abuk sabuk tipleri olmayan, efendice bir dizi olduğu için insanların evlerine kolayca girer olduk.

Dizde başından üç evlilik geçmiş Necati karakterindedir. Peki, evlilik kavramı hakkında ne düşünüyorsunuz?

Evlilik insanın özüne aykırıdır. Ayrı kafa yapısında, ayrı cinste, ayrı eğitim seviyesinde, ayrı ekonomik seviyede iki insanın uzun yıllar bir arada olması insanlar için bir mahkûmiyettir. Peki, buna rağmen insanlar evlenmeliler mi? Evet, evlenmelidir. Evlilik bir akittir. Bu işi karşılıklı devam ettirmek için taraflar birbirlerine söz verirler. Evlilik keyiflidir. Önemli olan demokrasi evlilikte işletebilmektir. Herkesin kendi ve müşterek alanı vardır. Müşterek alanda anlaşılıp, özel anlarda eşleri serbest bırakmak evliliğin ömrünü uzatır. 50 yıllık evliyim. Bunu beşinci yılımda sorsaydın, bunları söyleyemezdim. Demek ki, partnerini iyi ve doğru seçeceksiniz. Birbirinizi çok iyi tanıyacak, hile yapmayacak, açık olacaksınız. Evlilikte, empati kültürü ve ‘biz’ paradigması olacak. Böyle olursa evlenin.

50 yılı aşkın bir süredir Türk izleyicisi sizi aileden biri olarak görüyor. Bunu nasıl başarıyorsunuz?

Önemli olan, insan olarak işini yapabilmektir. Benim esas mesleğim tiyatrodur. Tiyatroculuk da insanı insana insanca anlatma sanatıdır. Yani insana bir şey anlatıyorsunuz, insanla anlatıyorsunuz ve insanca anlatıyorsunuz. İnsan formatı içerisinde insanın beyni, gönlü, hüznü, neşesi, kederi, coşkusu ve öfkesi var. Bunları iyi anlattığınızda iletişim çok kolay ve net kurulur. Bu ilk ve ana kuraldır. İkincisi içtenliktir. İşini samimi yapacaksınız.

Yani bir oyuncu aldığı rolü kendi potasında eritir, sonra kendi ürünümüğü gibi çıkarabilirse, o başarının üst noktası olur. Tabii sanat, gibi yapmaktır, asla öyle olmak değildir. Ama onun da bir sınırı, en iyi noktası vardır. Samimiyeti insan unsuruna eklerseniz, sanat tüketicisi size biraz daha yakın gelir. Üçüncü aşaması, insanlar aşına oldukları tiplere benzer olaylarla daha çabuk iletişim kurarlar. Onunla özdeşleşir, empati kurar. Bir de aşına olduğu sesi duyması önemlidir, bildik, tanıdık bir ses. Tüm bunlar bir araya gelince sanat tüketicinizle özdeşleşirsiniz. Eğer sanat tüketicinizi kandırmamışsanız, bu çok önemli bir aşamadır. Bunu çok net anlatmak istiyorum. Aslında bir yanılısama yöntemidir tiyatro. Uzak açıdan bakmayı sağlamak ve izleyeni uyarmak görevi de vardır. O yüzden uzun sürede izleyiciye hiç yalan söylemezseniz, onu istismar etmezseniz, onun yararına bir şey yaparsanız sizi benimser. İşte bütün bu unsurlar bir araya gelince isminizi duyduğunuzda insanların yüzünde bir gülümseme belirir. 50 yıldır bu işi yapıyorum. Benim için en büyük hediye sanat tüketicisinin yüzündeki gülümseme, gözündeki ışıktır. Bunu görünce dünyalar benim olur.

Toplumun giderek değişmesi, ekonomik ve sosyal hayatın daha da acımasızlaşması televizyon izleyicisini nasıl etkiliyor size?

Ülke olarak çok hassas bir dönemden geçiyoruz. Bu garip dönemde sanki herkes haklılık hastalığına yakalanmış gibi. Dikkat ederseniz; herkes haklı ve karşı tarafa hak veren hiç kimse yok. Empati kültürünün ve 'biz' paradigmasının eksikliğinden dolayı herkes mutsuz. Öyle ki toplum olarak nereye gideceğimizi de bilmiyoruz.

Uzun yıllardır şov dünyasının önemli bir parçasısınız. Böyle bir sektörde ilkelereğinizden taviz vermeden var olabilmek zor değil mi?

Açıkkası bana göre zor değil, çünkü sanatçı özgür olmalı. Özgür değilse sorun baş-

lar... Kanuni Sultan Süleyman ile ilgili bir dizi yapıldı biliyorsunuz, 'Muhteşem Yüzyıl' adında... Ardından kıyamet koptu... Oysa hiç koparmayacaksınız, bir diziden söz ediyoruz, belgeselden değil... Kurgulanmış bir şeyi beğenmediğinizde seyretmeyeceksiniz. Kumanda sizde, itirazınız varsa desturlu ve efendice yapacaksınız. Ya da çıkıp daha güzelini, daha doğrusunu çekeceksiniz. Emin olun ardından sanat tüketicisi daha iyisini seçecektir. Muhteşem Yüzyıl dizisinin fragmanı geçerken kıyamet koptu. Türkan Saylan'da da aynısı oldu. Sanatçı özgürce işini yapabilmeli, o zaman aynaya bakacak millet, hele hele tiyatrodadır... Tiyatro empati kültürünün mabedidir. Orada giyiniyorsun, orada sana yanlış bir adam gösterilir. Orada oyuncu komik durumuna düşüyor, seyirci de eğleniyor. Onun düştüğü durumu alkışlıyorsun, "Allah kahretsin, neyse ki ben böyle değilim" diyorsun. Sanat ve sanatçının asıl görevi, budur. Sanatçının özel yaşamı kimseyi alakadar etmez. Bizim medyamızda öyle bir şey var. Sizi merak ediyorlar, denize nasıl giriyorsunuz, neler yapıyorsunuz, öğrenmek istiyorlar.

Türkiye'nin son 40 yılda geçirdiği değişimi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Özellikle 1970'lerin sonuna kadar, sokakta her gün 25 kişi ölürken bile, İstanbul'da perde açan 40 tiyatro topluluğunun bütün koltukları doluyordu. Ardından 12 Eylül ihtilali geldi... Şimdi dünya yansa milletin umurunda olmuyor. Gençlerimiz ne öğretilirse kabul ediyor, reddetme veya aykırı düşünme hakları zaten yok... Robot gibi okuyup mezun olacaksınız, ardından biat ederek sana verilen işte çalışacaksınız.

70'lerin efsanesi, Kabare Tiyatrosu döneminde farklı mıydı?

Kabare tiyatrosunun aktif olduğu dönemde, 1967'den sonraki 30 yıl boyunca, insanlar günde dört gazetenin yanı sıra ayda iki kitap okuyorlardı. Opera ve baleyi takip eden geniş bir kitle vardı. Şimdi o popülas-



■ ■ ■ "BENİM İÇİN EN BÜYÜK HEDİYE SANAT TÜKETİCİSİNİN YÜZÜNDEKİ GÜLÜMSEME, GÖZÜNDEKİ İŞIKTIR. BUNU GÖRÜNCE DÜNYALAR BENİM OLUYOR. İŞTE BU NEDENLE SANAT TÜKETİCİSİYLE ARAMIZDA GERÇEK BİR SAMİMİYET VAR. İZLEYİCİM GERÇEKTEN ONLARI ÖNEMSEDİĞİMİ BİLDİĞİ İÇİN BENİ AİLENİN BİR PARÇASI OLARAK KABUL EDİYOR."

yon kalmadı... 5 bin satan kitap 'çoksatar' olarak değerlendiriliyor. Benim çocukluğumdan beri gazete 3 bin 500 satardı, hâlâ öyle. Oysa nüfus 10 katına çıktı. Gençlik yıllarımın canım İstanbul'u 750 bin kişinin yaşadığı farklı bir şehirdi. Nüfus 14 milyon oldu, kitap ve gazete satışları yine aynı... Yine o dönemde nüfusun yüzde 30'u kentte, yüzde 70'i kırsalda yaşıyordu; şimdi aşağı yukarı nüfusun yüzde 50'si 12 şehirde yaşıyor. Sadece şehirleşmeyle de olmuyor, gelen kendi örf ve adetlerini de getiriyor. Geldiği yeri de bozuyorlar, kendi taşdıkları kültür de zamanla kaybolunca ortaya yoz bir yaşam biçimi çıkıyor. Oysa kent kültürünün oluşması için çok daha ciddi özen gösterilmesi lazım. Bunlar olmadığı için de kimse okumuyor, gezmiyor, konuşmuyor. Biraz internete, iPod'a takılıyorlar; facebook var, twitter var... İşte böyle bir karmaşa dönemden geçiyoruz... Bakalım ne olacak dünyanın hali?

Bunca yıl sonra bile çok yoğun saatlerde çalışmaya devam etmeniz meslek tutkusuyla mı alakalı?
Öncelikle ekonomik durum; bu kadar çalışmazsanız size para vermiyorlar... Öte yandan ben işimi çok seviyorum. Öyle ki işimin kötüsünü bile seviyorum. Aslında tiyatrocuyum, dizi sonradan çıktı. Türkiye'de tiyatro o kadar az ki! O yüzden en kötü tiyatro bile benim başımın tacıdır. Belki kötü işler yapıyorlar, çalışmıyorlar, tembeller ama olsun; iyi ki varlar. Tiyatroya gitmek çok ciddi bir eğitim işidir. Önce gitmeyi düşünürsün, organizasyonunu yaparsın, yemek yedikten sonra tiyatroya gidersin. İçeri girerken pardösünü, şemsiyeni gardıroba bırakırsın. Elinde akide şekerli veya çekirdek çitleyerek tiyatro izleyemezsin. Oraya girdiğin zaman kalabalık karanlı bir yerde aynı yere bakmaya seni zorlayan bir ritüel vardır, ona uyarısın sosyalleşirsin. Çıkışta 15-20 gün oyunu tartışırsın, eşine dostuna anlatırsın. Onlar da giderler, böylece müthiş bir kültürel ve ekonomik bir alışveriş

PAPATYAM DİZİSİNDEN NOTLAR

- Dizinin çekilmesi için 60 kişilik bir ekip tarafından bir ay süren yoğun bir çalışmanın sonunda stüdyoda gerçek boyutlarda bir çarşı inşa edildi.
- İstanbul'daki bin metrekairelik kapalı stüdyoda evleri, sokağı, çarşısı, kaldırım taşları, parkeleri, kasabı, çaycısı, balıkçısı, aktarı, fırıncısı ve manavyıla yepyeni bir mahalle oluşturuldu.
- Çarşının içerisinde bulunan dükkânların yapımında gerçek malzemeler kullanıldı.
- Kasap için kullanılacak et dolapları Bursa'dan özel olarak getirildi.
- Aktar için 300'ü aşkın gerçek baharat çeşidi bulundu, balıkçı ve kasap içerisindeki etler ve balıklar butafor malzemesinden özel olarak hazırlandı.
- Metin Akpınar'ın evi, banyosu, tuvaleti, mutfuğu ve salonu tek parça olarak hazırlandı.
- Evin tüm eşyaları antikacıdan özel olarak bulundu.
- Normalde evlerde standart 2.10 cm olan kapılar yerine eski 2.30'luk orijinal kapılar kullanıldı.
- Camlarda ise antika gül işlemeli çerçeveler kullanıldı.
- Dizinin ilk bölümlerinin geçtiği 'Dünya Evi' isimli tanışma programının dekoru da adeta gerçek bir televizyon programı gibi özenle hazırlandı.

meydana çıkar. O yüzden tiyatrolar toplumların vazgeçilmezleridir. 73 milyona bakıyorsun, tiyatro yok, kitap ve gazete satmıyorsun, sonra da modernleştiğin için gururlanıyorsun. Ne demek modernleşmek, felsefeyi at, rasyonalizmi yok say, sana söylenen her şeyi olduğu gibi kabul et, dogmalarla yaşa, sonra da modernleştiğini söyle... Demek ki modernleştiğimiz doğru değil.

Güvenlik konusunda hassas mısınız?

Çok büyük bir konakta büyüdüm, öyle ki kaç tane kapı olduğunu bilmiyordum. Aksaray'daki o konakta yaşarken insanlara güvenmeyi öğrendim. O yüzden gereğinden fazla hassas davranmamaya çalışıyorum. Elbette güvenliğim için ne gerekiyorsa yapıyorum, hangi ekipmanın kullanılması gerekiyorsa kullanıyorum. Tek bildiğim, güvenlik için kapının kolundan kilitlere kadar her şeyin doğru yapılması gerekiyor. Çelik kapı yapıyorlar, kapının bir tarafı sağlam, diğer tarafı boşlukta olduğu için hırsızlar kolayca açıyor kapıları...

Eviniz ne kadar akıllı?

"ÜLKEMİZDE BAZI ŞİRKETLER VARDIR Kİ GERÇEKTEN EMEKLE, ÜRETİMLE, AR-GE İLE KENDİLERİNİ SEKTÖRLERİNDE KABUL ETTİRMİŞ, KÜÇÜCÜK ATÖLYELERDEN DÜNYAYA AÇILMIŞ VE DEVLERLE YARIŞIR HALE GELMİŞLERDİR. KALE KİLİT, BU ŞİRKETLER İÇİN VERİLECEK GÜZEL ÖRNEKLERDEN BİRİDİR" DİYEN MARMARA ÜNİVERSİTESİ TEKNİK EĞİTİM FAKÜLTESİ MEKATRONİK BÖLÜM BAŞKANI NİHAT AKKUŞ, KALE KİLİT TEKNOLOJİSİNİN EV OTOMASYONUNA DA KATKISININ BÜYÜK OLACAĞINI SÖYLÜYOR.



■ Akıllı ev, günümüzde insanın çevresiyle birlikte rahat, güvenli ve huzurlu bir yaşam sürdürebilmesi için modern teknolojinin en son olanaklarının kullanımı olarak özetlenebilir. Sözünü ettiğimiz, özellikle sevdiğinizle zamanınızın büyük bir bölümünü geçirdiğiniz evinizde, aydınlatmadan perdelerinize, sinema, televizyon ve müzik sistemlerinden, ısıtma-soğutma-havalandırma ünitelerine, hırsızlık, yangın, su basması gibi güvenlik sistemlerinden, evcil hayvan bakım ünitelerine kadar her türlü elektronik uygulamanın, ev içinden ya da dışından kontrolünüz altına alınmasıdır. Akıllı evlerde bu amaçla yaratılan teknolojinin güven, rahatlık ve huzuru bir arada sunduğunu söyleyen Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Mekatronik Bölüm Başkanı Nihat Akkuş ile akıllı evler ve güvenliği konuştuk.

'Akıllı ev (işyeri)' nedir? Evin akıllı olması neden kaynaklanıyor?

Bir evin akıllı olması, yaşam mahalinin bizim düşündüğümüz veya yapmamız gereken birçok işlevinin ev içerisindeki otomasyon ve kontrol birimi tarafından veya bir ünite tarafından yapılması demektir. Akıllı ev konsepti çok yakın bir zamana kadar hayal gibi görünse de artık gerçektir. Evin tüm aydınlatma, iklimlendirme (ısıtma-soğutma) ve güvenlik işlemleri evdeki veya yakınındaki bir kontrol odasında yapılabilir. Otomasyonun kodlu sinyalleri kablolu veya kablosuz iletişim sistemlerinden yararlanarak evin tüm bölgelerine ulaşır ve evin her yerinde



aletlerin ve elektronik cihazların çalışmasını sağlar. Ev otomasyonu özellikle bağımsız yaşamak isteyen yaşlı ve özürü insanlar için yararlı olabilir. Yaşlı ve özürü insanların yaşantısı çeşitli ev araçlarının otomatik olarak devreye girmesi ve faaliyetini yapmasıyla büyük fayda sağlar.

Türkiye'de akıllı evlerin gelişimi nasıl? Türkiye'nin sosyal ve ekonomi yapısı buna uygun mu?

Ülkemizde özellikle 2000'li yılların başından itibaren özellikle büyük kentlerde ve deprem bölgelerinde yeni yapılan evlerde merkezi veya her ev için ayrı ayrı düşünülmüş otomasyon sistemlerine sahip akıllı evler görüyoruz. Akıllı ev uygulamaları yeni teknolojilerin uygulaması demektir ve her alanda olduğu gibi yeni teknolojinin uygulaması pahalıdır. Diğer bir ilginç nokta her kültürün ortak kullandığı akıllı ev teknolojileri olabileceği gi-

bi, her toplumun kendine has kültürüne bağlı olarak ortaya çıkan akıllı ev otomasyonu da söz konusu olabilir. Örneğin, Uzakdoğu banyo otomasyonu Avrupa-Amerika ve Orta-doğu banyo otomasyonu birbirinden farklıdır. Yine farklı mutfak kültürü farklı mutfak otomasyonunu ortaya çıkarıyor.

Türkiye'de akıllı evler yaygınlaşacak mı?

Ülkemizi bugünkü ekonomik yönüyle ele aldığımızda akıllı ev uygulamalarının bir süre daha sınırlı bir alim gücüne sahip grup tarafından daha yoğun, daha az alim gücüne sahip gruplarca daha az kullanılacağını söylemek yanlış olmaz. Ancak teknolojilerin hızla değiştiği ve kısa süre önce kullanıma sunulan teknolojilerin çok kısa sürede eskiyerek ucuzlaması ve gelişen ülkemizde artan alim gücünün akıllı ev ürünlerinin yaygın kullanımına altyapı hazırlayacağını söyleyebiliriz. Birçok akıllı ev teknolojisinin ülkemizde üretilebil-

mesi de yaygın kullanımına yardımcı olacak. Ayrıca akıllı ev teknolojileri iyi mühendislik çalışması gerektiriyor, bununla beraber pahalı girdi içerebiliyor. Bu akıllı teknolojilerin katlanılabilir zaman diliminde ucuzlamasına yardımcı oluyor.

Akıllı evleri güvenlik teknolojileri ve sistemleri açısından değerlendirir misiniz? Akıllı evler ne gibi özelliklere sahip?

Evlerde güvenlik problemleri her zaman en çok dikkat edilen ve yatırım yapılan alanlardır. Bu nedenle önemli bir Ar-Ge çalışması da bu alanlarda yapılıyor. Evlere tüm giriş ve çıkışların kapalı devre kameralarla kontrol edilmesi, yüz tanıma sistemlerinin kullanılması, kapı ve girişlerin belirli zaman dilimlerinde otomatik olarak ayarlanması, göz irisi ve parmak izi kullanımının modüler olarak çok ucuz maliyetler ile alınabilmesi yapılan Ar-Ge çalışmalarının sonucudur.

Türkiye'deki yapılar ne kadar güvenli? Güvenlik kavramı nasıl ve neye göre değişiyor?

Çok uzun yıllarda evlerimizde güvenlik dediğimizde sağlam-mukavemeti yüksek bir kapı ve insan girişine karşı alarm çalan sistemleri düşündük. Ancak teknolojiye son gelişmeler bu güvenlik kavramını oldukça genişletti ve zenginleştirdi. Kamera ve tanıma sistemlerindeki son gelişmelerle birlikte; akıllı kartlarla çalışma alanlarında yetkilendirme veya yetkisiz kişilerin ilgisiz alanlara erişimi gibi uygulamalara katlanılabilir maliyetlerle ulaşılabiliyor. Son yıllardaki güvenlik kavramı sadece bina giriş-çıkışı ve çalışma alanlarının yetkiliyle sınırlandırılması şeklinde olmaktan çıkıyor. En büyük güvenlik problemi bilişim teknolojilerinde bilgi saklama, haberleşme özgürlüğü veya gizliliğinin korunması, deprem ve doğal afetlerde dijital bilgilerin saklanması gibi konulara doğru yöneltti. Bunlar genel olarak iş hayatımızı ilgilendiren konular olmakla birlikte, Home Office konsepti ve evlerdeki kişisel bilgi ve değerlerin korunması önemli hale geldi. Bu bağlamda internet erişiminde, bilgisayarlara erişimde, eve girişte güvenlik konularında yenilikler görülüyor.



Yüksek lisansını Marmara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü'nde ve doktora eğitimini Tokyo Metropolitan Üniversitesi'nde tamamlayan Prof. Dr. Nihat Akkuş, çok sayıda yüksek lisans ve doktora tezine danışmanlık yaptı. Marmara Üniversitesi, Teknik Eğitim Fakültesi Mekatronik Bölüm Başkanlığı görevini yürüten Prof. Dr. Akkuş, akıllı evler otomasyonu konusunda danışmanlık hizmeti veriyor.

Bir evde teknolojinin her yönüyle kullanılması o evi güvenli kılar mı?

Teknolojileri yaratanlar insanlardır ve çok iyi bilinen bir söz vardır: "İki kişinin bildiği sır değildir." Güvenlik konusunda geliştirilen her teknolojiye bir karşı çözüm bulmak mümkün. Ancak bu bağlamda yazılımla kontrol edilen bazı sistemler ön plana çıkıyor. Çünkü yazılımlar kilitlenebiliyor ve açılımları son derece zor olabiliyor. Ama açamadığı yazılımlı sistemi tahrip ederek güvensiz hale getirmek de mümkündür. Dolayısıyla bir sistemin güvenlik skalasında ne kadar iyi veya kötü olarak değerlendirilmesi daha doğru olacaktır.

Ancak özellikle yeni teknolojiye alışkın olmayan ve tek bir teknoloji yerine kilit, uzaktan kumanda, alarm gibi birden fazla güvenlik sistemiyle desteklenmiş sistemler daha iyi korunacaktır.

Özellikle son zamanlarda aşağıdaki sistemlerden bir veya birden fazlası birlikte kullanılmaya başlandı. Bunlar;

- Hareket kontrol sensörleri
- Kapı ve pencerelerin manyetik kontrol sensörü
- Cam kırılmasına karşı sensörler
- Kapalı mahaldeki basınç değişim sensörleri

Dünyada güvenlik ihtiyacında ve güvenlik çözümlerindeki değişim trendi nasıl?

Son yıllarda güvenlik trendi daha fazla elektronik ve yazılıma dayalı sistemlerin geliştirilmesi, uzaktaki ev sahibi veya ilgili kişiye kolaylık, mahalin son durumu hakkında bilgi verebilme gibi yenilikleri içeriyor.

Örneğin bilgisayarlarda yüz tanıma ve parmak izi okuma neredeyse standart birim haline geldi. Ayrıca göz merceği-iris tanıma son derece etkin ve geniş kullanımlı bir güvenlik teknolojisi oluyor. İlgi çeken nokta ise parmak izi okuma veya iris tanıma gibi işlemleri yapan sistemlerin artık modüler olması ve çok değişik amaçlar için dışarıdan alınarak modül olarak kullanılmasıdır.

Genel olarak güvenlik sistemleri, bazı elektronik cihazların ev veya iş müdahalelerini algılamak için kullanılır. Ev güvenlik sisteminin temel bileşenleri ve gelişmeler; hareket dedektörleri, titreşim dedektörleri, şok dedektörleri, görüntü algılayıcılar, gelişmiş basınç dedektörleri, ses dedektörleri, manyetik giriş kapı ve pencere sensörleri, duman dedektörleri, ısı dedektörleri, cam kırılmaya karşı dedektörler, gaz ve doğal kaçağı dedektörleri, havadaki karbonmonoksit düzeyini algılamaya yönelik dedektörler, yüksek su seviyesi dedektörleri, panik anında acil yardım sistemleri olarak sunulabilir.

Akıllı evlerde kapı ve kilit güvenliği de önemli bir yer tutuyor. Bu açıdan Türkiye'deki teknolojiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'de de akıllı ev ve kapı kilit güvenliği dünyadaki gelişmelere paralel olarak gelişiyor. Birçok yerli üretici yurtdışındaki gelişmeleri önce distribütörlük daha sonra yerli pazar oluşunca yerli üretim şeklinde takip ediyor. Bu ülkemizin kendine has özel güvenlik sistemleri geliştirmediği anlamına gelmemelidir. Ancak özel Ar-Ge'ler belli bir amaca ve genellikle kamu kuruluşları veya büyük özel sektöre yönelik olarak yapılıyor, maliyetleri de aynı oranda yüksek oluyor. Unutmamalıyız ki, bir teknolojinin ucuzlaması için yaygın kullanımının olması gerekiyor.

KALE KİLİT'LE İLGİLİ NELER SÖYLEMEK İSTERSİNİZ?

Ülkemizde bazı şirketler vardır ki gerçekten emekle, üretimle, Ar-Ge ile kendilerini alanlarında kabul ettirmiş; küçük atölyelerden, dünyada aynı alanlarda çalışan devlerle yarışır hale gelmiştir. Kale Kilit bu şirketler için verilecek güzel örneklerden biridir. Artık Türk insanı bundan 30-40 yıl önce olduğu gibi ithal ürünlerin daha kaliteli olacağını düşünmüyor. Yerli bir üretimin kalite açısından ithal ürünlerden aşağı kalmadığını, daha yaygın servis ağı olduğunu biliyor. Yedek parça yerli ürünlerimizde her zaman daha ucuz oluyor, uluslararası taşıma ücretleri bitmiş ürün veya yedek parça fiyatı üzerine biniyor. Bu tür avantajları Kale Kilit yabancı rakiplerinden aşağı kalmayarak, hatta onlardan daha kaliteli ürünleri ülkemizde üretmek insanımıza sunuyor.



AKILLI EVLERDE KULLANILAN SİSTEMLER

- Ev güvenliği ve mahalin kameralarla kontrolü
- Otomatik yangın söndürme, gaz kontrolü
- Gaz, su ve elektrik gibi giderlerin insansız takibi ve raporlanması
- Giriş ve çıkışların önceden belirlenen kişi ve şartlara göre yapılabilmesi
- Akıllı asansör grupları, kişilerin girebilecekleri kat, ev ve odaların belirlenmesi
- H.V.A.C. - İklimlendirme sistemleri
- Ev eğlence sistemlerinin zaman ve uzaktan kontrolü
- Ev ve işyerlerinde otomasyona dayalı su ve sulama sistemleri
- Uzaktan hayvan besleme ve kontrolü
- Uzaktan alışveriş yapabilme
- Medikal sistemler konusunda doktora gitmeden uzaktan destek alma
- Tansiyon, ateş, EKG, ağrı ilaç reçeteleri vb. işlemlerin doktora gitmeden yapılabilmesi
- Yaşlılar için ev içi takibi, düşme, bayılma gibi durumlarda otomatik olarak doktora haber verme

Özellikle Japonya'da ev içi robotların kullanımı yaygınlaşıyor. Temizlik, taşıma veya haber verme robotları olarak kullanılan bu robotların fiyatları sadece bir kaç yüz Dolar'dır. Son olarak piyasaya çıkarılan, yalnız yaşayan kişilerle aynı evde yaşayarak onlara ev arkadaşı olan robotlar konunun hangi boyutlara geldiğinin basit bir örneğidir.



“2011’den Kale Kilit ile umutluyuz”



KALE KİLİT BAYİLİĞİNİ BAŞARIYLA SÜRDÜREN MAZLUM VURAL’IN ŞİRKET SAHİBİ RIZA VURAL, KONYA’DA İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN HIZLANMASI VE GÜVENLİK BEKLENTİSİNİN ARTMASI NEDENİYLE 2011’E UMUTLA BAKTIĞINI SÖYLÜYOR.



Rıza Vural, asıl mesleği marangozluk olan babası Mazlum Vural’ın 1976 senesinde Konya’nın Meram ilçesinde temellerini attığı işyerini Kale Kilit ürünleriyle ileriye taşıyan başarılı bir işadami. 1986 yılında adım attıkları bu sektörde bölgenin önemli tedarikçilerinden biri konumuna gelen Vural, başarısını 1989 yılından bu yana sürdürüyor. 20 yıldır Kale Kilit ürünlerini satan Vural, tüketicinin ihtiyaç duyduğu bütün çeşitleri satıyor.

2010 yılı nasıl geçti?

Satışlara baktığımızda, yani adetsel anlamda iyi bir yıl geçirdiğimizi söylemek istiyorum. 2010’un ciro anlamında artarak devam eden güzel bir yıl olduğunu söyleyebilirim. Yılın sonunda kârlılık anlamında beklidiklerimize ulaşmasak da ciroların iyi durumda olması bizleri sevindirdi. Cirolarla kârlılık arasındaki ters orantıyı meslektaşlarımızla da konuşuyoruz; herkes kârlılık oranlarının düştüğünü söylüyor. 2010, rekabetin artarak devam ettiği, kimi zaman alacaklarımızı tahsil etmekte zorlandığımız bir yıl oldu.

Kısacası, iş biraz daha parasal güce dayandı. Hırdavat sektöründe özellikle satacağınız ürünleri peşin satın alıp, aynı şekilde satmanız gerekiyor. Vadeli alıp vadeli sattığınızda kârlılık oranları inanılmaz biçimde düşüyor. Biz, sattığımız ürünlerin yüzde 40’ını nakit parayla satın alıyoruz.

2011 ile ilgili beklentileriniz nasıl?

Yeni yıl için, olumlu ve olumsuz olmak üzere iki tablo söz konusu... 2011, bizim açımızdan sektörel düzeyde çeşitli soru işaretleriyle başladı. Yeni yıl arifesinde zamların yeniden başladığını gördük. Özellikle plastik ve metal ürünlerindeki zamlar bizi çok etkiledi. Öte yandan tamamen karanlık bir tablo çizmek istemem, çünkü bir aile şirketi olarak 2011 yılıyla ilgili büyük umutlarımız da bulunuyor. Umuyorum ki kriz etkilerinin tamamen ortadan kalkmasıyla tüm Kale Kilit ailesi ve Türkiye için güzel bir yıl olacaktır.

Bize sektörü değerlendirebilir misiniz?

Hırdavat sektörü, ürün çeşitliliği açısından önemli bir avantaja sahip. Müşteri sayısını artıran ürün çeşitliliğinin yanı sıra mevsimsel hareketlilikler de sektörümüzün avantajları arasında yer alıyor. Öte yandan sektörün ciddi bir kârlılık sorunu bulunuyor. Enflasyon düştükten sonra aynı şekilde ticaret yapmaya çalışıyoruz, ama eskisi gibi olmuyor. Müşteri memnuniyeti için stoklu çalışmak gerekiyor, ancak stok maliyetlerinin yüksekliği, kârlılığımızı düşüren bir unsur olarak bizleri zorluyor.

Sektörde Kale Kilit’in tercih edilmesinin nedenleri nelerdir sizce?

Tüketici tercihini en fazla etkileyen unsur, Kale Kilit ürünlerinin kalitesidir. Markamızın gücü de insanları çeken bir başka unsur. Markaya duyulan güvenin yanı sıra ürün çeşitliliği de çok önemli. Biz aynı zamanda Kale Kapı Pencere Sistemleri’nin de bayisiyiz.

Yeni ürünlerimizle ilgili neler düşünüyorsunuz?

Konya’da kapı sektörü oldukça yavaş gidiyor, fakat yeni çıkan otomatik kapı kilitlerinden umutluyum. Ürünlerimizi biraz daha tanıtmamız gerektiğini düşünüyorum. Ürünlerimiz; makul fiyatları, kalitesi ve markasıyla Konya’da tercih ediliyor. Konya inşaat sektörü inanılmaz canlandı. Bu noktada müteahhitlere önemli bir görev düşüyor. Yüz binlerce liralık konutlar yapılıyor, ancak kapılardaki kilitler istenen kalitede değil. Müteahhitler kilit kalitesine büyük önem vermeli ve Kale Kilit tercih etmeli.



Aralık 2010’da hayatını kaybeden şirketin kurucusu Mazlum Vural’a Allah’tan rahmet, yakınlarına başsağlığı diliyoruz.

“Kale Kilit ile birlikte daha başarılı yıllara”

2011 YILINDA KOYDUKLARI HEDEFLERE ULAŞMA KONUSUNDA İNANÇLI OLDUKLARINI VURGULAYAN KALE KİLİT KONYA BAYİLERİNDEN KAMİL TÜRK HIRDAVAT’IN GENEL MÜDÜRÜ HAMİT TÜRK, BU ANLAMDA KALE KİLİT’İN KENDİLERİNE ÇOK DESTEK OLDUĞUNU, BÖYLESİNE DEĞERLİ BİR MARKAYLA ÇALIŞMAKTAN DOLAYI MUTLU OLDUKLARINI BELİRTİYOR.

KAMİL TÜRK

2010 yılı nasıl geçti?

2010 yılı çok iyi geçti. Bizler, yani küçük ve orta ölçekli işletmeler için yeni hedefler belirlemek kolay olmuyor. 2010 yılında koyduğumuz hedefleri, sektörel dalgalanmalara rağmen gerçekleştirdik. Genel olarak 2010’u yüzde 20’lik bir artışla kapattık. Piyasanın kâr edememe gibi bir sıkıntısı söz konusu... Piyasadaki diğer firmalar gibi, daha ucuz veya ekonomik şartlarda satmış olsaydık, belki ciromuz yüzde 15 daha fazla artabilirdi. Son dört yıl içerisinde 2007, krizin kendisini yoğun bir şekilde hissettirdiği bir yıldır. 2008’de bu etkiler devam etti; 2009 toparlanma yılı oldu; 2010 yılı da yatırım ataklarının başladığı bir yıldır. 2011 de seçim yılı ama seçime kadar bir şey olacağını düşünmüyorum. Çünkü seçim öncesi iyimser tablolar çizilecek. Ancak seçimden sonra belirsiz bir süreç başlayabilir. 2011 yılında hedeflerimizi gerçekleştireceğimize inanmakla birlikte, yeni yıldan daha çok şey ümit ediyoruz.

Ekonomi nasıl bir durumda?

Öz sermayesi güçlü olan insanlar sermayelerini kullanıyor ama küçük işletmelerde aynı şey söz konusu değil. Artık KOSGEB kredileri çok yaygınlaştı. Herkesin kredi talep ettiği bir dönemdedeyiz. Üstelik bu talebi de yeni yatırımlar için değil, borçlarını ödemek için yapıyorlar.

Kale Kilit ile nasıl tanıştınız?

1963 yılında kurulduk. Ben de 1980’den beri çalışıyorum. Tezgâhtarlarla beraber yetiştik. 1998 yılında işletmemizi babamın adını kullanarak limited şirkete çevirdik. Bizler de hissedarı olduk. Kale Kilit’le 1980 yılında tanıştık ama dört yıldır birebir olarak çalışıyoruz. Buradan da teşekkür etmek istiyorum, çünkü Kale Kilit bizi her zaman ailenin bir üyesi olarak gördü. Kale Kilit ürünlerini satmaktan her zaman mutluluk duyduk. Zaten toptancıyı yani toptancılığın dışında işletmecilik, perakendecilik yapıyoruz. Perakende satışımız çok az. Güvenlik denince akla gelen tek isim yıllardır Kale. Kale Kilit’in sektörün lideri olması bizi her zaman onlara itiyor. Kale Kilit bizi destekliyor.

Kale Kilit’i diğer markalardan ayıran özellikler nedir? Neden tercih ediyorsunuz?

Öncelikle güven çok önemli. Kale markası Türkiye’de bir güven oluşturdu. Kale Kilit’in yapısal özelliği çok değerli; çalışanlarına önem veriyor, ürünlerinin arkasında duruyor. Bir firmayı ürünleri değerli kılar ama o ürünlere can veren bir ekip seçmek ve çalışabilmek de önemlidir. İşte Kale Kilit bunu layıkıyla başarabiliyor. Biz de bu nedenle tercih ediyoruz. Kale Kilit’te çalıştığımız, güler yüzlü, bilgili ve bizimle çok ilgili. Fiyat konusuna gelince, in-



sanlar kaliteli, güvenlikte son teknolojiyi içeren ürünler almak istiyorsa, bunun bedelini ödemelidir.

Son dönemde çıkan Kale Kilit’in yeni ürünleriyle ilgili ne düşünüyorsunuz?

Biz de her zaman yenilikçilikten yanayız. Bir firmanın ürünlerini sürekli geliştiriyor olması çok önemli. Birçok firmada bu yenilikler yok maalesef. Kale Kilit, bu anlamda hep örnek alınıyor. Müşterilerimizin beğendiği, güvendiği ürünleri satmak çok güzel. Biz Kale Kilit ürünleriyle ilgili ne mutlu ki, hiç tepki almadık. Şunu da söylemeliyim ki, ürün satışlarında kampanyaların çok büyük önemi var. Müşterilerimiz de kampanyası olan ürünleri tercih ediyor.



"Benim için en değerli şey, eşim ve kızım."

"Sadece oğlumun bir fotoğrafı..."

"Eşimin hatırası."

"Takılarım çok önemli."

"Saatlerime çok değer veririm."

"Askerlik dönemimden kalma fotoğraflarım..."

"Evde baktığım çiçeklerim benim için çok kıymetli."

"En değerli şey canım."

"Evinizde en değer verdiğiniz şey nedir?" diye sorduk...

Güvenin adı: **Kale Kilit**

İnsanları dış dünyadan gelebilecek olası tehditlere karşı koruyan kilitlerin görevi, sadece para veya altın gibi maddi değerlerin güvence altında tutulmasıyla sınırlı değil. Kimi zaman anneden kalan bir tabak ya da eski bir fotoğraf, her şeyden önemlidir. Kale Kilit'in tanıtım filmi için gerçekleştirilen sokak röportajlarında insanlara en değerli şeyleri soruldu. Yapılan çekimler 'Kale Kilit' markasının insanların gözünde güvenle eşanlamlı hale geldiğini gözler önüne seriyor.

Kilitler sadece maddi değerlerimizi korumaz

Üretim, istihdam ve dünya pazarlarındaki rekabet gücü ile Türkiye ekonomisinin en önemli oyuncularından biri olan Kale Kilit, "güvenlik" denildiğinde insanların aklına gelen ilk marka. Kale Kilit'in reklam filmleri için yapılan sokak röportajlarında insanlara evlerinde en değer verdikleri şeyin ne olduğu soruldu. Reklam filminde sokaktaki insanlara sorulan sorulardan biri de güvenlik denildiğinde akıllarına ne geldiği idi. İnsanlardan alınan cevaplar, hedeflerine ulaşmak için değerlerinden ve iş anlayışından taviz vermeden yaşama güvenlik katan unsurları en üst kalitede üretmeye devam eden Kale Endüstri Holding'in 'Kale Kilit' markasıyla Türk halkının güvenini kazanmış durumda olduğunu gösteriyor.

Sizin için en değerli şey nedir?

Çekimlerde insanların 'evlerinde en değer verdikleri şeyin aileleri olduğunu, söyledikleri görülüyor. Maddi değerlerin de ötesinde anneden kalma bir tabak, evdeki çiçek ya da kuşlar, kravat koleksiyonu, elektronik

eşyalar gibi hayatın en küçük ayrıntıları bile insanlar için çok fazla önem taşıyabiliyor. Emekli bir baba, gülümseyerek "oğlumun bir resmi" derken; bir kadının eşinin hatırasından söz etmesi filmi seyredenleri derinden etkiliyor. 20 yıl önce yaptığı askerlik döneminden kalma resimlerini önemseyen de var; oturduğu pencere kenarından sokağı seyreden teyze de... O teyzeyle aynı soru yöneltildiğinde, bütün samimiyetiyle "en değerli şeyim canım elbette" cevabını veriyor.

Güvenlik endişesi...

Reklam filmi için insanlara güvenlik endişesi söz konusu olduğunda ne yaptıkları da soruldu. Neredeyse herkes ilk iş olarak kilitlerini değiştireceklerini söylüyor. İnsanlar kapıda Kale Kilit olmasına büyük önem verirken; kilit denildiğinde ilk aklı gelen markanın da 'Kale' olduğunda hemfikirler... Film çekimlerinde gülümseyen insanlar, bunu göstermek istercesine, ceplerindeki anahtarları sallayarak gösteriyor. Film, güvenin adının Kale Kilit olduğunu gözler önüne seriyor.



"Annemden kalma tabak çok kıymetli."

"Çiçeklerim ve kuşlarım..."

"Akrabalanın hediyeleri benim için çok değerli."

"Dedemden kalma saat..."

"Kale Kilit'e güveniyoruz."

"Kilitte marka Kale'dir."

"Kale Kilit'e güveniyorum."

"Kale Kilit kullanıyoruz."

"Güvenlikte ilk tercihim hakikaten Kale Kilit."



"Çocukluğumdan beri Kale Kilit kullanıyorum."

"En değerli şey kızım ve eşim."

"Tercihim Kale Kilit..."

"Türk malı olduğu için Kale Kilit kullanıyorum."

"Yeni bir eve çıktığımda anahtarları Kale ile değiştirim."

Kale Endüstri Holding CEO'su Hakan Önce grubun beş yıllık hedeflerini açıkladı



mevcut ürünlerin yanı sıra hizmetleri de geliştirerek, geleceğin bütünsel güvenlik ihtiyaçlarına uygun ürün ve hizmetler sunan şirketler topluluğuna dönüşmek olduğunu açıkladı.

“Kurumsal başarılar, bireysel başarıların bütünüdür”

Kale Endüstri Holding'in kurumsallaşan yapısına dikkat çeken, hedeflere göre yönetimin ilkelerini açıklayan Önce, “Büyük hedeflere ulaşmak aynı hedefe odaklanmış güçlü bir takımla ve iyi bir takım çalışmasıyla mümkündür. Takım çalışması ise, bireylerin el ele vererek, ortak vizyona doğru birlikte hareket etmesidir. Vizyonumuzu gerçekleştirmemiz, bu vizyonu destekleyen kurumsal hedeflerin, bireysel bazda da sahiplenilmesi ve başarılmasıyla mümkün olacaktır. Diğer bir deyişle, kurumsal başarılar, bireysel başarıların bütünüdür” dedi.

Toplantının ikinci bölümünde Kocabaş Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri'nden Mehmet Kocabaş'ın takım çalışmasının önemi konusundaki sunumu katılımcılar tarafından büyük ilgi gördü. “İyi yönetilen bir şirket, bölümlerarası işleyişi ve iletişimi sağlayabilen şirkettir. Tüm birimler uyum içinde çalışmazsa herkes kendi biriminde başarılı olsa bile toplam başarıdan söz edilemez” diyen Mehmet Kocabaş, iş hayatındaki rollerin önemini altını çizerek, takım başarısında kişilerin birbirine destek olması yanında tüm rollerin herkes tarafından bilinmesi gerektiğinin de altını çizdi. Toplantıda gerçekleştirilen takım çalışması oyunu konunun ne denli önemli olduğunu vurgulamak açısından iyi bir deneyim oldu.

Kale Endüstri Holding şirketleri yöneticilerinin katıldığı, 26 Ocak 2011'de düzenlenen toplantının ilk bölümünde Kale Endüstri Holding CEO'su Hakan Önce, dünyadaki yeni trendleri, güvenlik sektörünün geleceğini, Türkiye'de konut ve kilit sektörünün gelişimini ve yeni eğilimleri anlattı. Güvenlik sektöründe gelecek beş yıl içinde mekanik kilitlerin varlığını sürdüreceğine dikkat çeken Hakan Önce, Elektronik Geçiş Kontrol Sistemleri'nin ise giderek daha yaygınlaşacağına vurgu yaparak 2011 yılından itibaren yatırımların buna göre şekilleneceğini ifade etti. Hakan Önce, Kale Endüstri Holding şirketlerinin hedefinin, kaynakları en verimli şekilde kullanarak,



Grup 7 İletişim'den medya eğitimi

Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu üyeleri için organize edilen Medya Eğitimi, 28 Aralık tarihinde Grup 7 İletişim tarafından gerçekleştirildi. Toplantıya Grup 7 Başkan Yardımcısı Zühre Kurt ve Grup 7 Müşteri İlişkileri Grup Direktörü Özden Karakışla katıldı. Zühre Kurt tarafından verilen eğitim, Türkiye'deki medya gruplarının tanıtımıyla başladı. Eğitimde, basın iletişimi konusundaki yaklaşımlar, başarılı iletişimin püf noktaları, Kale Kilit'in gelecek dönemlerde yazılı ve görsel basınla ilgili planları hakkında konuşuldu, bilgi paylaşımında bulunuldu.



Kale Kilit Samsun'da bayileriyle buluştu

Kale Kilit, 18 Ocak tarihinde bayileriyle Samsun'da bir araya geldi. Samsun Şehir Kulübü'nde gerçekleştirilen bayi toplantısında 2010 yılı değerlendirmeleri ve 2011 öngörülerini konuşuldu. 25 kişinin katıldığı yemekli toplantı, Kale Kilit Pazarlama ve Yurtiçi Satış Grup Başkanı Barış Ener ile Kale Kilit Samsun Bölge Sorumlusu Ümmet Karacaoğlu tarafından organize edildi. Yemeğe katılan Samsun Bayileri Yamanlar Teknik Hırdavat ve Kartek Hırdavat yetkilileri başta olmak üzere, davetliler yeni ürünler ve dünya pazarları hakkında detaylı bilgi sahibi oldu.



Kale Yüksek Güvenlikli Silindir Her koşulda güven sağlıyor

■ ■ Garanti, kalite ve güvenlik kavramlarını kurulduğu günden bu yana ürettiği her üründe kullanıcıya yansıtan Kale Kilit, yeni ürünü 'Kale Yüksek Güvenlikli Silindir' ile her koşulda güven sağlıyor. Kötü niyetli müdahale durumunda silindiri kırarak açma ve pim yapısının maymuncuk veya özel anahtarlarla şifrelerinin düşürülmesiyle açılmasına karşılık geliştirilen sistem, tüketicilerin güvenlik konusundaki yüksek beklentilerini başarıyla karşılıyor. Geçmiş deneyimlerde yaşanan hırsızlık olayları düşünüldüğünde,

kötü niyetli girişimlerde en fazla kullanılan yöntem halk dilinde 'göbek' olarak ifade edilen silindirin en zayıf noktası olan orta noktasından kırılarak kilidin açılması ve içeri girilmesiyle gerçekleştiriliyordu. Silindirin alt zeminine yerleştirilen çelik takviyeli 'U' profil sayesinde kuvvetli darbelere karşı dirençli üst düzey koruma sağlanıyor. Özel plastik kafalı anahtarları sayesinde diğer silindirlere ayrılan 'Kale Yüksek Güvenlikli Silindir' sistem; anahtar modeliyle birlikte üretiliyor. Beş anahtarı bulunan 'Yüksek Güvenlikli Silindir Euro' profili kullanılan her türlü kilitte kullanıma uygun.

Kale Kilit **tek anahtar** devrini açıyor

Kale Master Sistem'in gelişmiş altyapısıyla geliştirilen 'Kale Master Anahtar' kullanıcılarına güvenli ve konforlu bir çözüm sunuyor. 'Kişiyeye Özel' geliştirilen sistem sayesinde sadece bir anahtarla ev, işyeri, yazlık kapısı gibi tüm kapıları açabilirsiniz.

■ ■ Günümüzde konforlu bir yaşam alanı için, evlerimizde, ofislerimize maksimum güvenlik sistemi yatırımı yapıyor. Güvenlik sisteminde teknolojik donanım arttıkça, kullanımda zorluklar yaşanabiliyor. Kale Kilit öncülüğünü yaptığı her yenilikçi üründe, teknolojik üstünlüğünün yanı sıra kullanıcının hayatını kolaylaştıran özellikleri de hayata geçiriyor. Kale Kilit'in geleceğin güvenlik sistemleri alanında geliştirdiği Master Anahtar, maksimum güvenlik sistemi sunarken, kullanıcılara önemli kolaylıklar sunuyor. Kale Master Anahtar tüm yapı marketlerde ikili ve üçlü set seçenekleriyle satışa sunuluyor. Master Anahtar ile, bireysel kullanımlarda tek anahtarla apartman, garaj, yazlık, ofis gibi pek çok kapıyı sadece tek anahtarla açma kolaylığını sunuyor.



Kale Elektrikli Tirajlı Kilit

yeni nesil ürünler arasında yerini aldı

■ ■ Kale Kilit'in yeni nesil ürünü Kale Elektrikli Tirajlı Kilit, binaların ve apartmanların dış kapısının yanı sıra bahçe kapılarında, yağmur, güneş gibi dış etkenler nedeniyle kolayca paslanan ve kullanılmaz hale gelen kilitlere önemli bir alternatif oluştururken; sessiz çalışabilme özelliği, estetik görünümü ve düşük enerji tüketimiyle güvenlik ve fonksiyonelliği bir arada sunuyor. Kale Kilit'in gelişmiş teknolojik altyapısıyla üretilen '157 EL Kale Elektrikli Tirajlı Kilit', sessiz çalışma özelliğiyle apartman gibi çok sayıda insanın tek kapıdan giriş yaptığı mekânlarda gürültülü kapı otomatiği sesini de en aza indirerek apartman sakinlerinin rahatsız edilmelerinin önüne geçiyor.

Her türlü kapiya rahatlıkla monte edilebilen çift renkli kaplamasıyla şık bir görünüm sunan Kale Elektrikli Tirajlı Kilit, silindir ölçüsüne uygunluğu nedeniyle farklı kapı kalınlıklarına göre ayarlanabiliyor. Tirajlı Kilit, Master Sisteme uygun iki kanallı anahtar yapısına da uygun bir ürün. Ayrıca daire içindeki apartman kapısı açma düğmesi basılı kaldığında, elektriği otomatik olarak keserek ekstra güvenlik sağlıyor. Kapının açılım yönüne göre, sağ ve sola rahatlıkla adapte edilebilen 157 EL Kale

Elektrikli Tirajlı Kilit'in montajı ön kapağının açılmasına gerek duyulmadan, kapı üzerinde kolaylıkla tamamlanabiliyor.



Kale Kapı Pencere Sistemleri'nden yeni bir ürün:



Kale Atlas Ağır Yük Makasları

■ ■ Kale Kapı Pencere Sistemleri ürün yelpazesine yeni bir ürün ekledi. Kale Atlas Ağır Yük Makası; çok katlı rezidans, iş merkezi ve modern camlı binaların cam giydirme cephe yüzeylerinde pratik kullanımının yanı sıra modern ve gözalıcı bir görüntü sağlıyor. Kale Kapı Pencere Sistemleri, alüminyum pencere açma kapama aksesuar sistemleri ürün grubunda kullanımının yaygınlaştığı dış cephe makasının pratik montajı ve kullanım kolaylığıyla sektöründe söz sahibi olmaya devam ediyor. 50 bin defaya kadar açılıp kapanabilme özelliğinin yanı sıra çeşitli boy alternatifleriyle 130 kiloya kadar ağırlık taşıyabilme kapasitesine sahip Kale Atlas Ağır Yük Makası ile ayrıntılara ulaşılan mükemmellik bir arada. Çok katlı modern camlı binaların dış cephe cam giydirmelerinde dış cephe ağır yük makasları, Kale güvencesi ve kalitesiyle hizmete sunuldu.

Kale Endüstri Holding Şirketleri Türkmenistan'da

27 Ocak 2011 tarihinde Türkmenistan President Otel'de Kale Endüstri Holding grup şirketleri ürünlerinin tanıtıldığı bir toplantı gerçekleştirildi. Türkmenistan İnşaat Bakanlığı, İnşaat Malzemeleri Sanayi Bakanlığı yetkilileri, Türk inşaat firmaları, yerel ve uluslararası boyutta büyük inşaat firmalarının yanı sıra Kale Kilit yetkili satıcıları ve alt toptan-



larının katıldığı ürün sunumunda 100'e yakın davetli vardı. Günlük 100 bin adet üretim kapasitesi, gelişmiş teknolojik altyapı ve bölgesel pazar liderliğinin yanı sıra, uluslararası boyutta da önemli bir aktör olan Kale Kilit'in, oluşturulan ürün teşhir stantlarında ürünlerinin davetlilerce incelenmesine olanak sunması büyük ilgi gördü. Yeni ürünler, Kale Yüksek Güvenlikli Silindir, Kale İnşaat Silindiri, Kale Tuzaklı Barel, Kale Döner Sürgülü Çelik Kapı Kilitleri ve Kale Otomatik Çelik Kapı Kiliti başta olmak üzere Kale Kilit ürün gamındaki birçok ürün sektör profesyonellerine detaylı olarak anlatıldı. Kale Kilit ürünlerinin yanı sıra Kale Çelik Eşya ve Kale Kapı Pencere ürünleri konusunda bilgi verildi. Kale Çelik Eşya'da kapı ve kasa, Kale Kapı Pencere Sistemleri'nde tek açılım ve çift açılım ürünlerine ilave olarak Kale Vida özel teşhir ünitesinde 50'ye yakın vida ürün çeşidi tanıtıldı. Toplantı, ürün tanıtımının ardından verilen akşam yemeğiyle sona erdi.



Kale Kilit, polis ekiplerine yüksek güvenlikli ürünlerini tanıttı

Hırsızlık olaylarının önüne geçmek amacıyla İstanbul Emniyet Müdürlüğü tarafından oluşturulan Toplum Destekli Şube Müdürlüğü'nde görev yapmakta olan polis ekiplerine Kale Kilit tarafından ürün sunumu yapıldı. 24 Kasım 2010 tarihinde Kale Kilit Ar-Ge, Kalite ve Pazarlama Bölümleri tarafından gerçekleştirilen sunuma 14 polis memuru katıldı. Sunumda, kilit ve silindirlerin önemli ve ayırt edici teknik özellikleri anlatıldı, hırsızlık olaylarına karşı alınması gereken basit ama önemli önlemler konusunda detaylı bilgilendirme yapıldı. Ev ve işyeri kapılarında kötü niyetli müdahalelere karşı alınabilecek tedbirleri içeren önemli bilgilerin karşılıklı olarak paylaşıldığı toplantıda, Toplum Destekli Proje Müdürlüğü'ne bağlı polislerin soruları uzmanlar tarafından yanıtlandı. Silindirlerde KTB ve OBS başta olmak üzere kilitlerde Kancalı Kilit, Döner Sürgülü Çelik Kapı Kilitleri ve Kale Otomatik gibi yeni Kale ürünlerinin özelliklerinin aktarıldığı sunum polisler tarafından ilgiyle izlendi. Bunlara ek olarak, piyasada satılan Uzakdoğu menşeli, TSE normlarını karşılamayan, garantisi olmayan pirinç ve alüminyum silindirler için halkı bilinçlendirme konusunda neler yapılabileceği aktarıldı. Kar-



şlıklı görüşlerin ifade edildiği, önemli notların alındığı ve en sonunda memnuniyetlerin belirtildiği sunumda dolaylı da olsa bir sosyal sorumluluk projesi içerisinde yer almak Kale Kilit ailesi olarak bizleri mutlu etti.

Kale Kilit Almanya BAU 2011 Fuarı'nda

Dünyanın gelişim potansiyeli yüksek önemli pazarlarında yapı ve inşaat sektörüyle ilgili çok sayıda sektörel fuara katılarak distribütör, bayi ve toptancılarıyla buluşan Kale Kilit, 2011 yılında da yeni ürünleriyle sektöründe dünya çapında öncü firma olduğunu bir kez daha kanıtladı. Almanya'nın Münih kentinde düzenlenen BAU 2011 Fuarı'nda yer alan standıyla ziyaretçilerle buluşan Kale Kilit ile aynı standta ürünlerini sergileyen Kale Kapı Pencere Sistemleri şirketi kapı ve pencere aksesuarı sektöründe de söz sahibi olduğunu gösterdi. Ortadoğu ve Afrika ağırlıklı ülkeleri kapsayan ziyaretçi portföyüyle çok sayıda yeni ürünün tanıtıldığı fuarı 180 bin dolayında kişi ziyaret etti.



"KAHVE ARASI"
Kilitlerini Açıyor...

KALE KİLİT ÜRETİM GRUP BAŞKANI
Nadir ERZE

KALE KİLİT

Dönemin ilk kahve arası etkinliği
05 Kasım 2010

YER :
Küçükyalı Kampüsü
304 Numaralı sınıf
Saat : 14.00-15.30
İletişim : Damla Kara / 0530 252 11 03

SPONSOR FIRMA
KAHVE DÜNYASI

Kale Kilit ile kahve arası

Türkiye'de alanında açılan ilk öğrenci kulübü olarak çalışmalarına 1 Mart 2010 tarihinde başlayan Üretim Araştırmaları Kulübü, açıldığı günden bugüne yaptığı çok sayıda etkinlikle adından sıkça söz ettirmeye başladı. Konuşmacılarla katılımcılar arasındaki köprüleri en aza indirmeyi ve bir seminerden çok konuşmacıların pratik anlamdaki tecrübelerinden soru cevaplarla yararlanmayı amaçlayan 5 Kasım 2010 tarihinde gerçekleştirilen 'Kahve Arası' programına Kale Kilit Üretim Grup Başkanı Nadir Erze konuk edildi. Kale Kilit tanıtım filmiyle başlayan söyleşi, Nadir Erze'nin 2006 yılı içinde Kale Kilit'e dahil olduktan sonra yaptığı çalışmalarıyla devam etti. 'Yalın Dönüşüm Süreci' esas alınan söyleşide Kale Kilit fabrikalarında yalın araçların nasıl kullanıldığı, değişime gösterilen direncin nasıl kırıldığı ve bu dönüşümlerle firmanın ne tarz iyileştirmeler sağladığı konuşuldu.

Kale Kilit Dış Ticaret Anfaş Fuarı'na katıldı

■ Günün güne gelişen güvenlik teknolojilerini yakından takip eden Kale Kilit Dış Ticaret, otellerin ihtiyaç duyduğu yenilikçi, çağdaş ve ergonomik güvenlik çözümlerini ANFAŞ Uluslararası Otel Ekipmanları 2011 Fuarı'nda tanıttı. Sektörün uluslararası buluşma noktası olan 'ANFAŞ HOTEL EQUIPMENT Uluslararası Akdeniz Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Dekorasyon ve Servis Ekipmanları İhtisas Fuarı' 19-22 Ocak 2011 tarihleri arasında Antalya'da gerçekleşti.

Ürünleri ve geliştirdiği yeniliklerle sektöründe öncü olan Kale Kilit Dış Ticaret A.Ş., ANFAŞ Otel Ekipmanları Fuarı süresince; IC, RF, MIFARE0, MIFARE1 Kartlı Kilit Sistemleri ve Kale Elektronik Kabin Kilitleri'nin yanı sıra en yeni ürünlerinden olan Kale Kartlı Kilit (Mandallı) ürününün de tanıtımını gerçekleştirdi. Toplu kullanım mekânları için geliştirilen Kale Kartlı Kilit (Mandallı) montaj kolaylığı, yüksek güvenliği, gelişmiş yazılımı ve ekonomik bir çözüm olmasıyla dikkat çekiyor.



Kale Mandallı Elektronik Kabin Kilidi ile sevdikleriniz güvende!

Elektronik Kilit Sistemleri alanında lider olan Kale Kilit Dış Ticaret, Elektronik Kabin Kilitleri ürün yelpazesine yepyeni bir ürün daha ekledi: Mandallı Kale Elektronik Kabin Kilidi.

■ Toplu kullanım mekânlarının vazgeçilmez olan sac dolaplar için özel olarak hazırlanan Mandallı Kale Elektronik Kabin Kilidi, her kullanıcının kendisinin belirlediği şifreyle süreli ya da süresiz kullandığı dolap, kabin, çekmece gibi yerlerin güvenliğini sağlamış oluyor. Pratik ve hızlı montajıyla uygulayıcıya ayrıca kolaylık sağlıyor. Mandallı Kale Elektronik Kabin Kilidi; kamu binaları, askeri binalar, bankalar, hastaneler, oteller, okullar, fabrikalar, öğrenci yurtları, spor tesisleri gibi bireysel veya birçok toplu kullanım alanında başta sac ve ahşap dolaplar olmak üzere birçok dolap yapısına kolayca takılabiliyor. Tek kanat, hareketli çift kanat, biri sabit biri hareketli çift kanat kapı ya da kapaklara mandallı veya opsiyonel merkezi kilitleme aparatlarıyla uygulama yapmak mümkün. Birçok kurum ve işletmede kullanılan Mandallı Kale Elektronik Kabin Kilidi, insan trafiğinin yoğun olduğu ve belirli kişilerin belirli dolapları kullanma yetkisine sahip olduğu mekânlarda kullanıcıyı zor durumda bırakacak her türlü artniyetli kullanıma karşı önemli belgelerini ve kişisel eşyalarını güvenle saklıyor.

Şifre ve ID anahtarla rahatlıkla kullanılabilir

Montajı yapılmış mandallı kabin kilidi, dolap kapağının kapatılması ve mandalın saat yönünün tersine çevrilmesinin ardından, tuş takımında kullanıcının girdiği 1-9 basamak arasında kendi oluşturduğu şifre ve kare tuşuna basmasıyla kilitleniyor. Açmak içinse şifre ve ardından kare tuşuna basmak ve mandalın saat yönünde çevirmek yeterli oluyor. Ayrıca karanlık ortamlarda tuşları rahatça görebilmek ve uyku modunda olan kilidi uyandırmak için

* tuşuna basmak yeterli. Kırmızı ve yeşil uyarıcı ışık sistemiyle dolabın boş veya dolu olduğu kolaylıkla anlaşılabilir. Ayrıca tuş takımı sessiz olarak da kullanılabilir. Şifre ve ID anahtarla rahatlıkla kullanılabilen Mandallı Kale Elektronik Kabin Kilidi, kullanım ihtiyacına göre yeni bir yazılım, program ve ek bir teknik altyapıya ihtiyaç duymadan kişinin güvenlik seviyesini kendisinin belirlediği şekilde oluşturmasına yönelik olarak programlandı.

Artniyetli kullanımlara karşı alarm özelliliği ekstra bir güvenlik sağlıyor

Değişken (geçici) şifre tek bir dolabı birden fazla kişinin kullanımına sunarken, sabit şifre özelliğiyle dolap açma kapama durumu kişiselleştiriliyor. Ürünün kullanıldığı kabin ya da dolabın kullanıcılarına ve kullanım amacına göre zaman faktörü de göz önüne alındığında;

- Değişken şifreyle sadece tek bir kullanıcı, dolabın kendisine ait olduğu zaman dahilinde dolabı kullanabilir. Eş zamanlı olarak başka bir kullanıcı kullanamaz. Örneğin alışveriş merkezleri veya büyük marketlerin emanet dolapları.
- Sabit şifreyle süresiz bir veya birden fazla kullanıcı tarafından tek bir kabin ya da dolap için kullanılabilir. Örneğin kamu kuruluşundaki gizli evrak dolabını eş zamanlı ve aynı şifreyi kullanarak yetkili üç kişinin kullanması.

Yanlı şifre ve artniyetli kullanımlara karşı alarm özelliği ekstra bir güvenlik sağlıyor. Mevcut dolaplarda yoğun olarak kullanılan



başta asma kilitler olmak üzere birçok dolap kilidinin dezavantajlarını ortadan kaldırıyor. Asma kilitlere yönelik kesilme, kırılma gibi artniyetli girişimlerin yanı sıra dolap sahibinin değişimine paralel olarak kilit ya da anahtar değiştirme zorunluluğunu da ortadan kaldırıyor. Mekanik kilitlerdeki anahtar değişimi ve master sistemin olmaması gibi olumsuz kullanım uygulamaları da Mandallı Kale Elektronik Kabin Kilidi'nin tercih edilmesiyle son buluyor. İki adet kalem pille 5500 açma kapama yapılabilen Mandallı Kale Elektronik Kabin Kilidi, son 50 açma kapamada vermeye başladığı uyarı sinyaliyle önceden kullanıcıyı pil değişimi konusunda ikaz ediyor. Sanayi Bakanlığı'ndan onaylı (14 Haziran 2010 - 84802) garanti belgesi kapsamında tüm Kale Elektronik Kabin Kilitleri'nde olduğu gibi iki yıl garantili satılan mandallı versiyonu sarı ve gümüş renk seçenekleriyle pazara sunuluyor.

2015 stratejileri

Kale Kilit çalışanlarıyla paylaşıldı

2010 yılının genel değerlendirmesi ve 2011 beklenti ve hedefleri, Kale Kilit Fabrikası'nın beyaz yakalı personeliyle paylaşıldı. 29 Ocak 2011 tarihinde The Green Park Otel'de gerçekleştirilen, Kale Endüstri Holding CEO'su Hakan Önce ve Üretim Grup Başkanı Nadir Erze'nin katılımıyla yapılan sunumlara 70 fabrika çalışanı katıldı.

Sabah kahvaltısının ardından Üretim Grup Başkanı Nadir Erze 2010 yılı değerlendirmesi ve 2015 stratejileriyle ilgili iki önemli sunum gerçekleştirdi. Erze'nin ardından Kale Endüstri Holding İK Müdürü Hakan Selahi ve İK Uzmanı Hande Bildik de 2011 personel projeleriyle ilgili kısa bir sunum gerçekleştirdi. Soru-cevap köşesinin ardından Akilevi Danışmanlık'tan Salih Turhanlar'ın 'Yaratıcı Problem Çözme Uygulamalı Eğitimi' sunumu personel tarafından ilgiyle izlendi.



Kale Kilit TÜBİTAK'tan ilk desteğini aldı

Kale Kilit, eylül ve ekim aylarında onaylanan iki projesiyle TÜBİTAK TEYDEP Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı kapsamında ilk kez devlet teşviklerinden yararlanmaya başladı.

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu, Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı çatısı altında sanayi kuruluşlarının katma değer yaratan 'Araştırma-Geliştirme' çalışmalarını teşvik ederek Türk sanayisinin Ar-Ge yeteneğinin yükseltilmesine katkıda bulunuyor. Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı ile yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya



maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında yürütülen Ar-Ge'nin nitelikli projeleri destekleniyor. Kale Kilit Ar-Ge Bölümü ve Elektronik Projeler Bölümü tarafından yürütülen toplam iki proje kapsamında gerçekleştirilecek 'Araştırma ve Teknoloji Geliştirme' faaliyetleri, yüzde 60'a varan oranlarda geri ödemesiz olarak toplamda yaklaşık 1 milyon TL değerinde desteklendi.

Kale Kilit Yapı Ligi'nde

üçüncülük kupasını müzesine götürdü



Sektörün lider firmaları arasında gerçekleşen Yapı Ligi Futbol Turnuvası'nın üçüncüsü Ekim ayında gerçekleşti. Şampiyonluk maçı öncesinde aralarında Ümit Davala ve Saffet Akbaş'ın da bulunduğu dostluk maçında firma yöneticileri sahaya çıktı. Yapı Ligi Futbol Turnuvası'nda başarılı skorlara imza atan Kale Kilit Takımı, 25 Aralık'taki final maçında Hafele Türkiye takımını 5-1 yenerek 56 şirket içerisinden üçüncü olmaya hak kazandı.

Kale Kilit'te öneriler ödüllendiriliyor

Kale Kilit ve Kale Kapı Pencere fabrikalarında Kale Üretim Sistemi (KÜS) kapsamında oluşturulan 'Öneri Sistemi' yoğun ilgi görüyor.

Tüm personelin katılımına açık olan öneri sistemi, personelin her türlü konuda (maliyet, proses, kalite, çevre, iş güvenliği...) fikirlerini söyleme ve şirkete sağladığı katma değer oranında ödüllendirilmesi imkânı sağlıyor. Özellikle mavi yakalı personel tarafından yoğun ilgi gören sistem, karşılıklı 'kazan-kazan' ilkesiyle hem şirket süreçlerine hem de personelin moral ve motivasyonuna olumlu şekilde hizmet ediyor.

Personel hayata geçen her önerisi karşılığında ödüllendirildiği gibi; aylık fabrika toplantılarında şirkete katma değeri en fazla olan öneri sahipleri ayrıca ödüllendiriliyor. 2010 yılının son toplantısında yıllık bazda en iyi öneri sahipleri ödülleri Üretim Grup Başkanı Nadir Erze'den aldı.



Kale Kilit

Ağrı Dağı zirvesinde



■ Kale Kilit, Türkiye'nin en yüksek dağı olan 'Ağrı Dağı Kış Tırmanışı'na sponsor oldu. Kale Kilit İstanbul Bölge Satış Sorumlusu Süleyman Ergül, Kale Kilit sponsorluğunda Kale Kilit bayrağını zirveye taşıdı. 25-31 Aralık 2010 tarihleri arasında gerçekleştirilen Ağrı Dağı Kış Tırmanışı, Anadolu Dağcılık ve Doğa Sporları Kulübü üyesi lisanslı sekiz dağcının katılımıyla gerçekleşti. İki gün hazırlık dört gün tırmanışla geçen ve toplamda altı günde tamamlanan Ağrı Dağı Kış Tırmanışı'nda, 3,200 metre birinci kamp, 3,750 metre ise ikinci kamp yapılarak 5,137 metrelik zirve tamamlandı. Gündüz -5, gece ise -20 dereceleri bulan hava sıcaklığına rağmen zorlu 'Ağrı Dağı Kış Tırmanışı' başarıyla tamamlandı.



DIŞ CEPHEDE KALE KALİTESİ ve GÜCÜ

Kale Atlas Ağır Yük Makasları



KALE ATLAS AĞIR YÜK MAKASLARI

- ▶ Sorunsuz, kolay, pratik montaj sistemi.
- ▶ Ayrıntılarla ulaşılan mükemmellik.
- ▶ Uluslararası kalite ve güvence.



**KAPI PENCERE
SİSTEMLERİ**

Vakit nakittir

GÜN, HERKES İÇİN 24 SAATTİR. AMA HER İNSAN BU 24 SAATİ FARKLI KULLANIR. BAŞARILI İNSANLARIN BİR ÖZELLİĞİ DE ZAMANI YÖNETEBİLMELERİ...

■ Günümüzün hızlı iş dünyası içinde 'Zaman Yönetimi' önemli bir kavram olarak ortaya çıkıyor. Zaman yönetimi, zamanı akılcı kullanarak daha verimli sonuçlar elde etmek anlamına geliyor. Zaman yönetimi işin ve gündelik yaşamın gerektirdiği hızlı koşuda stresi azaltacak bir yöntem olarak da kullanılabilir. Zamanı iyi değerlendirmeyi öğrenmek, stresi azaltacak bir yöntemdir.

Sınırlar verimi artırabilir

Ray Joseph, zaman yönetimiyle ilgili yazdığı kitabında bir püf noktasına dikkat çekiyor: "Aslında, hepimizin sahip olduğu zaman aynıdır. Ama bu, pek az insan için yeterlidir. Öyleyse zaman sorunun kendisi değildir. Sorun bizde. Yani sorun ne kadar vaktimiz olduğunda değil, sahip olduğumuz süre içinde neler yaptığımızda."

Zamanı eşsiz bir kaynak olarak niteleyen yazar, tıpkı diğer kıstlı kaynaklar gibi zamanı da nasıl kullanacağımıza karar verebileceğimizi belirtiyor ve şöyle devam ediyor: "Aslında insan zamanı yönetmez, yönetemez. Çünkü akreple yelkovanın hareketi bizim yönetimimizin



dışındadır. Bunlar durmaksızın hareket ederler ve biz ne yaparsak yapalım, zaman önceden kararlaştırılmış bir hızla akıp gider. Mesele saati yönetmek değil, kendimizi zaman içinde yönetebilmektir."

Zaman yönetimi boşa giden vakti azaltır ve böylelikle kişinin verimini artırır. Hiçbir kaynak sınırsız olmadığına göre zaman sınırlaması konmuş bir iş de belli bir disiplin içine çekilmiş olacaktır. Zaman yönetiminde başarının anahtarı, hayatın anahtarıyla aynı: Doğru planlama ve planları uygulayabilme kararlılığı gösterebilme.

Plan, plan, plan...

Başarılı bir zaman yönetiminin birinci koşulu zamanı iyi kullanmak için yapılacak şeyleri sıraya koymaktır. Uyku, yemek, kişisel temizlik ve bakım, ulaşım gibi zorunlu işler için harcanan zaman çıkarıldıktan sonra kalan süre için planlama yapılması gerekir.

Plan yaparken öncelikleri belirlemek, görevlerin yanı sıra sosyal aktivitelere zaman ayırmak önem-

lidir. İlk adım, işlerin listesini hazırlamak olabilir. İyi bir plan, birinci koşuldur.

Güne erken başlayın

Güne iyi başlamak önemlidir, her şeyden önce erken kalkmaya kendinizi alıştırm. İşe giderken giyeceğiniz kıyafetlerinizi ve çantanızı akşamdan hazırlayın. O gün yapacağınız işleri, zamanınızı nerelere harcayacağınızı belirleyin. Kararlı olun, seri hareket edin. Hedefe ulaşmada kestirme ve alternatif yolları deneyin. Not alma alışkanlığı edinin.

Yönetici iseniz ayrıntılarla uğraşmayın. İdeal çalışma ortamı yaratın. Yazılı kayıt tutun, mutlaka ajanda kullanın. Yolda düşünün, zihinsel planlama yapın. Hızlı ve etkili okumayı öğrenin. Kendinizi geliştirin, bilgilerinizi güncelleyin. Davetsiz misafirlerin sizi meşgul etmelerine izin vermeyin.

Planlarınıza sadık kalın

Televizyona dalmak, alışverişte vakit kaybetmek, telefonda sohbet etmek, internette gereksiz sörf yapmak, elektronik postalar içinde kaybolmak, sizi planlarınızdan uzaklaştıracak tuzaklardır. Habersiz gelen ziyaretçiler ve teknik aksilikler de özellikle belli bir tarihte bitmiş olması gereken işler açısından felakete sebep olabilir. Burada önemli olan, bir iş için ayırdığınız zamanda gerçekten o işi yapmakta olduğunuzdan emin olmanızdır.

İşleri öncelik sırasına koyun

Melissa Raffoni, 2006 Eylül ayında çıkardığı 'Zaman Yönetimi' adlı kitabında okuyuculara, 'hedeflere odaklanın' tavsiyesinde bulunuyor. Zamanınızı ve çalışma yükünüzü kontrol altına almakta, görev ve sorumlulukları öncelik sırasına dizmek en önemli unsur.

Kilitlemeyi Unutturan Kilit!

252 RA Otomatik Kilitlemeli Gömme Çelik Kapı Kilidi

*Yardımcı Mandal

KALE
OTOMATİK

Kale Kilit, her türlü çelik kapıya monte edilebilen yeni ürünü **Kale Otomatik** ile güvenliğinizi bir kat daha artırıyor.

* **Kale Otomatik**, yardımcı mandalı sayesinde, kapı kapandığında sürgüler otomatik olarak tek turda 32 mm yerinden dışarı çıkarak karşılıktaki yuvasına yerleşir ve kilitleme gerçekleşir. Bu sayede içten veya dıştan kapınızı kilitlemeyi unutsanız da, **Kale Otomatik** her defasında güvenliğinizi otomatik olarak sağlamış olur.



KALE KİLİT

"Güvenin Adı"

TOLGA ARSAN:**Kitesurfing benim için özgürlük demek**

KITESURF'ÜN RÜZGÂRIN GÜCÜNE HÜKMEDEN BİR SPOR OLDUĞUNU SÖYLEYEN KITESURF EĞİTMENİ TOLGA ARSAN: "KITESURF ÖZGÜRLÜĞÜ, MÜTHİŞ BİR HAREKET KABİLİYETİNE SAHİP OLMAYI, LİMİTLERİ ZORLAMAYI, DENİZDE HIZLA GEZMEYİ VE HATTA UÇMAYI İFADE EDİYOR" DİYOR.



Kitesurfing nedir, nasıl yapılır?
Kitesurfing, adından da anlaşılacağı gibi kısaca 'uçurtma sörfü' olarak adlandırdığımız bir spor. Bu sporu, ayaklarınıza taktığınız bir kayakla, size bağlı ve sizin yönetiminizdeki bir uçurtmayı kullanarak rüzgâr sayesinde ortaya çıkan çekiş gücüyle sörf yapmanız şeklinde de özetleyebiliriz. Sporun yapılabilmesi için istikrarlı bir rüzgâra ve bu rüzgârın estiği bir denize veya göle ihtiyaç var. Kitesurfing'de yelken olarak kullanılan uçurtmanın, bildiğimiz uçurtmadan çok daha büyük olduğunu ve daha çok paraşütü andırıldığını söylemek mümkün. Bazılarının şekilleri paraşüte pek benzemese de tamamının çalışma mantığı paraşütle aynı. Kitesurfing'in en dikkat çeken yanı ise

suda sörf yapmanın yanı sıra düz suda 10 metreyi aşan sıçramalar da yapabilmeye imkân sağlaması. Bu yüzden sporun sürat ve rota disiplinlerinden çok, serbest stil yarışları öne çıkmış durumda. İlk bakışta insanda şaşkınlık uyandıran, estetik çekiciliği yüksek olan bu spor, temelinde yelkencilik ve paraşüt teknikleri barındırıyor. Bu teknikleri birleştirerek rüzgârın gücüne hükmetmek ve istenmeyen kazalara mahal vermek içinse eğitim şart.

Kitesurfing, son zamanlarda Türkiye'de yaygınlaşan bir spor. Bu anlamda Türkiye nasıl bir ülke?

Kitesurfing'e ilgi her geçen gün artıyor. Dünya çapında çığ gibi büyüyen bir akım

haline gelen spor, ülkemizde de ilerlemesini sürdürüyor. Türkiye, birçok konuda olduğu gibi bu spor için de elverişli bir konuma sahip. Ancak sporun ilerlemesi için bu tek başına yeterli değil. Bu noktada ne kadar denizci olduğumuz hususu da önem taşıyor. Bu yüzden sivil denizciliğin ve deniz turizminin öne çıktığı bölgelerde bu spor, daha belirgin bir büyüme gösteriyor.

Günümüzde İstanbul Kilyos sahillerinden Gökçeada'ya, Çeşme sahillerinden Gökova ve hatta Fethiye'ye kadar uzanan özellikle batı sahillerimize yapılan Kitesurfing'in eğitiminin verildiği ve yapıldığı birçok plaj ve parkur bulunuyor. Kitesurf Türkiye'de önceleri su kayağı ile ortak yanlarından dolayı, Türkiye Sualtı Sporları Federasyonu'na bağlıyken, birkaç yıldır Türkiye Yelken Federasyonu'na bağlı bir spor dalı oldu. Yapıldığı alanda özellikle yüzücüler için tehlike arz edebilecek bir spor olmasından dolayı özel izinli parkurlarda yapılan kitesurf'un gelişmesiyle birlikte daha çok parkura ihtiyaç duyuluyor.

Masraflı bir spor mudur? Ne kadar sürede öğrenilebilir?

Yelken sporları arasında en masrafsızlarından biri olduğunu söyleyebiliriz. (Başlangıç seti yaklaşık 2 bin Euro). Ancak her rüzgâr seviyesine göre ayrı ekipmanınız olmasını isterseniz, o zaman masrafınız biraz artabilir. Sporun temel eğitimi 8-10 saat olup ardından 10-20 saatlik bir antrenmanla rahatlıkla öğreniliyor.

Peki, sizin için bu spor ne ifade ediyor? Ne zaman ve nasıl başladınız? Sizi bu spora hangi etkenler yönlendirdi?

Benim için kitesurf özgürlüğü ifade ediyor. Müthiş bir hareket kabiliyetine sahip olmayı, limitleri zorlamayı, denizde hızla gezmeyi ve hatta uçmayı ifade ediyor. Sporla tanışmam 1997 senesine rastlıyor. O zamanlar yazları daha çok windsurf sporuyla vakit geçiriyordum. İngiltere'de hediye uçurtma almak için girdiğim bir mağazada tanıştım kitesurfing'le. Zor bir başlangıç oldu. Sporu Türkiye'de ilk ben yapacaktım ve öğretecek kimse yoktu. Sporla ilgili eğitici doküman ya da seri üretici çok zor bulunan şeylerdi. Sörf tahtası bulabilmek için 20'nin üzerinde ülkeye mesaj atıp üç ay beklemem gerekmişti. Öğrenmem bundan da uzun sürdü. Fakat öğrendikten sonra windsurf'ü bıraktım. Yaşadığım özgürlüğü ve mutluluğu dostlarımla paylaşabilmek adına etrafımdakilere sporu öğretmeye çalışırken, 2000 yılında önceleri uçurtmamla trafiğini altüst ettiğim Alaçatı Sörf Merkezi'nin tek Kitesurf eğitmeni oldum. O tarihlerde henüz 50 kişiye bile eğitim vermemiştim ki, Kale Kilit Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür'ün sadece eğitim almak için İzmir'e gelmesiyle kendisini tanıma imkânım oldu. Benden çok daha iyi ve deneyimli usta bir denizciye eğitim verecek olmak beni tedirgin ediyordu. Ayrıca spor o zamanlar malzemelerdeki güvenlik önlemlerinin tam gelişmemiş olmasından dolayı biraz tehli-



keli ve yıpratıcı olabiliyordu. Ancak kendisinin alçakgönüllülüğü, deneyimli ve çok kabiliyetli bir denizci oluşu işimi çok kolaylaştırdı. Ardından Sedat Bey de kitesurf'ü sevmiş olacak ki etrafındaki pek çok kişiyi bu spora yönlendirmişti.

Kitesurfing'e yeni başlayanlar öncelikle nelere dikkat etmelidir?

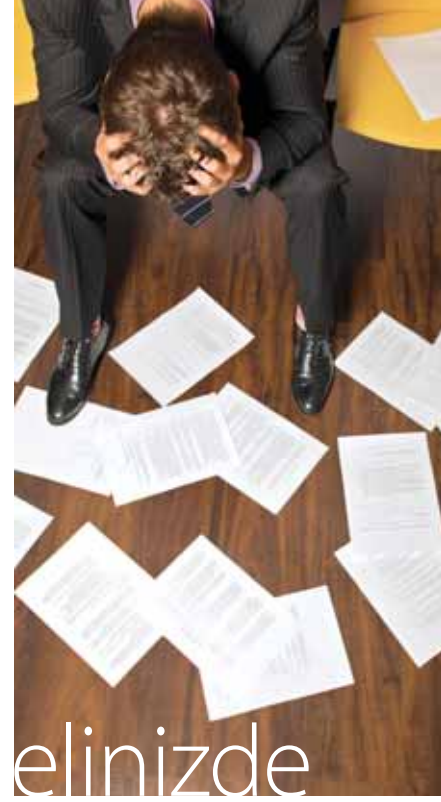
Kitesurf bugün tüm dünyada, belirlenmiş parkurlarda yapılan bir spor. Bu parkurlarda kitesurfing yapabilmemiz için elinizde yeterlilik sertifikası bulundurmamak mecburiyetindedir. Aksi takdirde bu parkurlardaki diğer sporcuları ve kendinizi tehlikeye atacağınızdan dolayı girişinize izin verilmeyebilir. Ayrıca bu sertifika olmadan malzeme kiralaması da yapmanız mümkün değildir. Dolayısıyla öncelikle kendi güvenliğiniz için eğitim almalısınız. Ülkemizde yaz aylarında Kilyos, Gökçeada, Çeşme Alaçatı ve Pirlanta plajı, Gökova ve Fethiye'de eğitim alınabilecek tesisler bulunuyor. Bu tesislerde alınacak eğitimin ardından özgürlüğün tadını çıkarmaksa sizlere kalmış.

KALE KİLİT'LE İLGİLİ NELER SÖYLEMEK İSTERSİNİZ?

KALE KİLİT BENİM İÇİN ÖNEMLİ BİR MARKA. KAPIMDAN DOLABİMIN KİLİDİNE KADAR HEPSİ KALE KİLİT.

STRESİN GÜNÜMÜZDE, DAHA AĞIR VE DERİN SORUNLAR YAŞATTIĞI GERÇEĞİNDEN HAREKETLE, STRESİNİZLE BAŞA ÇIKABİLMENİN YOLLARINI ÖĞRENİN VE ONU KONTROL ALTINDA TUTUN.

Stresinizi yönetmek



elinizde

Genel anlamda baskıya karşı gösterilen tepkiler olarak adlandırılan stres, iş hayatında ya da gündelik yaşamda hepimizin karşılaştığı, kaçınılmaz bir durumdur. Bu kavramı hayatımızdan çıkarmak ise mümkün değildir; sadece stresinizi kontrol altına alabilir, onu yönetebilirsiniz, olumlu anlamda yönlendirebilirsiniz. Çalışma hayatının ise her gün biraz daha stresli hale geldiği, stresin iş başarısını engelleyen en önemli nedenlerden biri olduğu iyi biliniyor. Yönetilemeyen stres, iş ilişkilerini bozuyor, dikkati dağıtıyor, verimi azaltıyor, başarısızlığa sebep oluyor. Bu nedenle stres, çalışmada yaratacak olumsuzlukları nedeniyle işletme yöneticilerinin özenle üstünde durması gereken bir kavram. Bu anlamda çalışanlar desteklenmeli ve konuyla ilgili eğitimler düzenlenmeli.

Stresinizi fırsata dönüştürün

Beklentilerini gerçekçi bir temele oturtmanın ve stres kaynaklarını saptayarak bunlara uygun çözüm stratejileri geliştirmenin mümkün olduğunu söyleyen Psikolog Prof. Dr. Acar Baltaş, kişilerin stresten etkilenerek sağlıklılarını kaybetmeleri ya da aksine, stresle-

ceri streslerle başa çıkmayı kolaylaştırır. Bunu sağlamak için de işe uygun olan kişinin seçilmesi ve işe hazırlanması büyük önem taşır. Başarı duygusu yaşamış olmak, baskıyı azaltır ve yaşantıyı zevkli bir duruma getirir. Bunun etkisini artırmak için başarının tadını çıkarmak yararlıdır. Ancak Türk kültürü başarının tadını çıkarmaya hoşgörülle bakmaz. Bu da daha sonraki mücadeleler için gerekli enerjinin ve iyimserliğin doğmasına engel olur.

Kişisel başa çıkma tekniklerinin uygulanması: Herkesin stres kaynağı farklıdır. Bu nedenle başa çıkma yollarının da farklı olması kaçınılmazdır. Örneğin zaman baskısından kaynaklanan stresler, öncelikleri belirlemeye dayanan zaman düzenleme tekniklerinin öğrenilmesiyle azaltılır. İnsan ilişkilerinden kaynaklanan stresler, etkili iletişim tekniklerinin öğrenilmesiyle düzeltilir. Düşünce biçiminden kaynaklanan stresler, gerçekçilik temeline dayanan olumlu ve yapıcı düşünce sistematığının öğrenilmesiyle yumuşatılır. Böylece kişinin beyninin 'kuruntu üretim fabrikası' olarak çalışması önlenir.

Son söz

Stres yönetimi, yaşam kalitenizi, hayatın her alanında verimliliğinizi ve performansınızı artıracaktır. Stres konusuna farklı bir bakış açısıyla yaklaşan Çinli düşünür Yung'un şu sözleriyle yazıyı sonlandırıyoruz: "Zıtlıklardan, problemlerden ve aykırılıklardan korkmayın, onlar bizim varoluşumuzun temel taşlarıdır. Mücadele için vicdanımız ve aklımız yeterlidir. Önce kendinizin sonra karşınızdaki insanın stresini çözün. Size sınırlı verilmiş olan ömrünüzün kıymetini bilin, geçen zamanın tekrar geri gelmeyeceğinin bilincinde gülmeyin".

rini gelişme yolunda fırsatlara çevirmelerinin üç faktöre bağlı olduğunu belirtiyor:

Hayat görüşü: İşine bağlı, işi üzerinde denetimi olduğuna inanan, değişikliği gelişim için fırsat gören ve kendine saygısı yüksek olanlar, iş stresinden daha az etkilenir. Kendine saygı, sınırlarını kabul etme ve sevmeye imkân verir. Kendi kafasındaki çözümün dışında çözüm kabul etmeyen, çevresindeki insanları ve olayları değiştirmeye çalışan, hep haklı olduğuna inanan kişi sürekli stres altında kalmaya mahkumdur. Kontrol, kendine güven ve kendini adamışlık üzerine kurulmuş bir hayat görüşü kişiyi stres karşısında güçlü kılar.

İş yerinin yapısı: Yaşantı öngörülebilir ve denetlenebilir nitelikte ise stres verici etkisi azalır. Bu nedenle iş hayatında deneyim ve be-

Stresle baş etmenin 10 yolu

1. Stres kaynağını belirleyin.
2. Sorun çözmek için yapıcı diyaloglar kurun.
3. Beden kimyasına yardım edin: Besin değeri yüksek yiyecekler tüketmek hem hormonlarımızı hem de sinir sistemimizi destekleyerek stresle baş etmemizi kolaylaştırır.
4. Daha çok meyve ve sebze tüketin.
5. Daha çok su için.
6. Sakinleştirici bitkilerden yararlanın.
7. Bağışıklık sisteminizi güçlendirin.
8. Egzersiz yapın.
9. Masaj yaptırın.
10. Yeterince uyuyun.

Evinizi güvence altına almak için
Şaşırtan Fırsat
Kale Çelik Kapı'lar
***2.150TL**'den başlayan fiyatlarla

Kampanya
10 Şubat 2011 -
10 Mart 2011
tarihleri arasında
geçerlidir.



Evde güvenlik, Kale Çelik Kapı ile başlar. Siz de sevdiğinizin güvenliğini sağlamak için, Kale Çelik Kapınızı classic tüm modellerde geçerli **250 TL indirim*** ile alın, cebiniz de içiniz de rahat etsin. Kredi kartınıza* peşinatsız 8 taksit ve peşin ödemelerde %5 indirim fırsatını kaçırmayın.

* Verilen fiyat K00 modeli için 250 TL indirimli ve tavsiye edilen KDV hariç fiyattır. İlanda kullanılan ürünler K67 ve K68 kodlu kapılardır.
* Anlaşmalı olduğumuz banka kredi kartları için geçerlidir.



KALEÇELİKKAPI

Dolap Kilitlerinde yeni dönem

KALE Elektronik Kabin Kilitleri - Mandallı

KD 050/45-114

Sarı



Hayatınızı kolaylaştırırken,
güven ve konforun eşsiz
uyumunu içinizde hissedin...

KD 050/45-115

Gümüş



ID anahtar

Bildiğiniz dolap kilitlerini
unutun...



www.kaledisticaret.com.tr

Tel: 0212 641 71 54



KALE KİLİT
DIŞ TİCARET