



kalem

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

SAYI

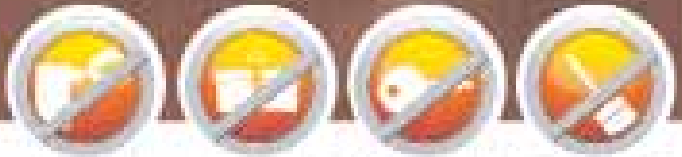
16

ARALIK
2011



KALE KİLİT SEKTÖRÜNDE YENİ TRENDLERİN ÖNCÜSÜ

Kale Kilit'ten Güvenlikte Yenilik! Yüksek Güvenlikli Silindir

Malkapla
BilinmezKantıma
AçılmazMaymunakla
AçılmazZorlamayla
Açılmaz

164 YGS

Kale Yüksek Güvenlikli Silindir

Kale Yüksek Güvenlikli Silindir sayesinde, silindere üzerindeki her türlü kötü niyetli müdahalelerde kapının açılması kullanılan dirençli sistemle artık çok daha zor. Kale Yüksek Güvenlikli Silindir'in alt kısmında bulunan 'U' şeklindeki Paslanmaz Çelik Takviye parça sayesinde kuvvetli darbelerle karşı üst düzey koruma sağlar. Ayrıca ilave olarak geliştirilmiş 6 adet OBS (Otomatik Blokaj Sistemi) piri sayesinde kapının herhangi bir araç-gereçle açılması önlenmektedir. Kale Yüksek Güvenlikli Silindir ile her kuzula güvenebilirsiniz.



“Teknolojiyi yakından değil, ileriden takip ediyoruz”

Teknolojiyi, “bilginin sanayideki işlemlerde sistematik olarak uygulamaya alınması” ve ayrıca da “üretim yöntemlerini, kullanılan araç, gereç ve aletleri kapsayan bilgi” olarak tanımlamak mümkün. Sanayinin en önemli öğelerinden biri olan teknoloji, uygarlık tarihinde bilim ve mühendislikten çok daha önce ortaya çıkmıştır. Ekonomik faaliyetlerin var olduğu asırlar boyunca önemi artan teknolojinin, bugünkü inanılmaz hızına ulaşmasının temelinde insan ihtiyaçlarını karşılıyor olmasının ötesinde, ticarete yön verebilmesi de yatmaktadır. Teknolojik gelişmelerin, ilkel tezgâhlardan günümüzün gelişmiş üretim bantlarına ve dolayısıyla yüksek teknoloji ürünlerine ulaşılmasını sağlayan da ticaretin renkli dünyasıdır. Bugün şirketlerin ticari başarısı, teknoloji üretilen bilgi birikimini ürün tasarlamada kullanabildiği ölçüde artmaktadır.

Günümüzü, “teknoloji çağı” diye tanımlamak sanırım haksızlık olmaz. Teknolojinin son yirmi yıl içinde yaşadığı değişim ve dönüşüm hepimizi şaşırtmaya devam ediyor. Kişisel hayatlarımızda olduğu kadar, şirketlerin iş yapış şekilleri de teknolojiye değişimden nasibini alıyor. Teknolojik trendler, üretimde, ticaretle ve bilgi paylaşımında atılım olanaklarını artırırken, keşiflerle de bize yeni ufuklar açıyor.

Kale Kilit, üretimde kullandığı yüksek teknoloji sistemleriyle sektöre önderlik ederken insanların güvenlik anlayışına da yön veriyor. Kilitlerimizi mekanik birer cihaz olmanın ötesine taşıırken, insan odaklı anlayışımızı koruyor ve ürünlerimizin yaşam kalitesini artıracak yeni özelliklerle donatabilmek için durmadan çalışıyoruz. Dijital teknolojileri, sadece üretimde değil, iş süreçlerimizin tamamında kullanıyoruz.

Bu süreçte, teknolojiyi yakından değil, ileriden takip ettiğimizi rahatlıkla söyleyebilirim. Kale Kilit, bugün, Türkiye'nin teknoloji üretim ihraç edebilen sayılı firmalarından biridir. Başta da sözünü ettiğim gibi; teknolojik bilgimizi sanatımızla buluşturarak insanların hayatlarını kolaylaştırmaya devam edeceğiz.

Çok daha yaşanabilir bir dünya yaratmak dileğiyle..

SEDAT ÖZGÜR

Yönetim Kurulu Başkanı
Kale Endüstri Holding A.Ş.



"Güvenin Adı"



Kale Endüstri Holding A.Ş.
Yayın Organı

İmtiyaz Sahibi

Kale Endüstri Holding A.Ş. adına
Sedat Özgür

Yazı İşleri Müdürü

Kenan Kızıltan

Genel Yayın Yönetmeni

Hülya Kılıç

Yayın Kurulu

Sedat Özgür, Kenan Kızıltan,
Hakan Önce, Nadir Erze,
Cavit Doğan, Ülkü Karaosmanoğlu,
Hülya Kılıç

Yayına Hazırlayanlar

Hasan Yılmaz
Esen Özbekçerikli

Editör

Özden Kılıç
Özer Sayın

Muhabir

Melis Ünsal

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: 8, 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



ONURSAL HABER

Sadık Özgür Divriği
Devlet Hastanesi'nin
yapımı tamamlandı

61

14

DOSYA

Kale Kilit ve Kale Çelik Eşya
Üretim Genel Müdür Yardımcısı
Tolga Kayaoğlu: "Üretimde
gelişimin sonu yok"



HOŞ SOHBET

Oyunculuk 'sorumlu olmak' demektir

28

REHBER

2011 Tüketici trendleri

16

24

SEKTÖREL GÜNDEM

Dijital Trendler ilhamını
insandan alıyor

SPOR

Sualtı bambaşka bir dünya



48

32 İÇİMİZDEN BİRİ

34 KALE'DEN HABERLER

46 SAĞLIK



12

VİZYON

Kale Endüstri Holding İnsan Kaynakları Koordinatörü Kartal
Tolga: "İnsan kaynakları yönetimi gerçekçi hazırlanmalı"



ŞEHRİN MEKÂNLARI

İstanbul Akvaryum'da okyanus keyfi yaşayın

20



TÜKETİCİ PENCERESİNDEN

Ayyıldız Genel Müdürü Mehmet Çebi:
"Sırtımızı Kale Sigorta'ya dayadık"

30



kalem'den

Teknolojik gelişmeler, şirketlerin iş yapış şekillerini değiştirerek, her geçen gün yenilikler sunarak şirket ve insanların hayatındaki önemini artırıyor. Teknolojinin, üstünlük ve faydalarının yanı sıra en önemli özelliklerinden biri, şirketlerle müşterilerini yakınlaştırması. Artık teknolojinin nimetlerinden yararlanarak müşterilerle organik bağlar kurup beklenti ve istekleri birinci ağızdan öğrenmek ve bu ilişkiyi yönetmek şirketlerin en önemli stratejisi haline geliyor.

Sosyal medya iletişimi, marka algısı ve satın alma kararını etkileyen en önemli faktörler arasına giriyor. Müşteri ile karşılıklı iletişim sürecinde dijital trendler ve sosyal medya, tüketicide yarattığı dönüşümü algılayabilmek için mutlaka kullanılması gereken bir alan olarak karşımıza çıkıyor. Markalar, müşterisini dinlemek, geri bildirim almak, olası krizleri önlemek ve itibarlarını yönetmek için sosyal medyayı takip ediyor, buna ihtiyaç duyuyor.

Teknolojik yeniliklerin iş dünyasına etkisini aktarmaya çalışacağımız dergimizin 16. sayısının temasını "İş Dünyasında Trendler" olarak belirledik.

Bu sayımızın 'Onursal Haber' bölümünde kurumsal sosyal sorumluluk projelerimizi sizinle paylaştık. Öncelikle Sadık Özgür Divriği Devlet Hastanesi'nin tamamlandığını gururla belirtmek isterim. Ayrıca, çekimi devam eden "Güvene Açılan Kapılar ve Kilitler" belgeseli ile Türkiye'de kilit tarihine ışık tutacak arşiv niteliğinde bir çalışmaya imza attık.

'Vizyon' bölümünde konuk ettiğimiz Kale Endüstri Holding İnsan Kaynakları Koordinatörü Kartal Tolga, insan kaynakları yönetiminin yeni trendlerini değerlendirdi. Dosya bölümünde konuştumuz, Kale Kilit ve Kale Çelik Eşya Üretim Genel Müdür Yardımcısı Tolga Kayaoğlu ile üretimde sürekli yenilik ve gelişimin getirdiklerini paylaştık.

'Rehber'de tüketici trendleri, 'Sektörel Gündem'de ise dijital trendler konusunda uzman konuklarımızla iş hayatında yeni trendleri konuştuk. 'Şehrin Mekânları'nda tropikal iklimleri ve binlerce deniz canlısını Florya'da buluşturan İstanbul Akvaryum Kompleksi'ne yer verdik.

Usta oyuncu Selçuk Yöntem'le 'Hoş Sohbet' bölümümüz için keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Spor sayfamızda, dünya rekorları ve aldığı birçok ödülle ülkemizin gururu olan dalış rekortmenimiz Şahika Ercüman'la başarılarını konuştuk.

Yeni trendlerin hayatınıza yenilik ve konfor getirmesi dileğiyle...

HÜLYA KILIÇ

Kurumsal İletişim ve Reklam Müdürü
Kale Endüstri Holding A.Ş.



Sadık Özgür Divriği Devlet Hastanesi'nin yapımı tamamlandı



KAZANDIKLARINI MİLLETİ İÇİN HARCAMAYI İLKE EDİNER KALE KİLİT KURUCUSU VE KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG ONURSAL BAŞKANI SADIK ÖZGÜR'ÜN DİVRİĞİ'DE YAPTIRDIĞI HASTANENİN SAĞLIK BAKANLIĞI'NA DEVİR İŞLEMLERİ BAŞLADI.

Yapımına 19 Kasım 2009 tarihinde başlanan Sadık Özgür Divriği Devlet Hastanesi'nin inşaat çalışmalarını yerinde görmek isteyen Kale Endüstri Holding Onursal Başkanı Sadık Özgür, eşi Hülya Özgür'le birlikte Divriği'ye gitti. Hastane inşaatında incelemelerde bulunan Sadık Özgür, Proje Müdürü Mimar İbrahim Tütenyurt'tan çalışmalar hakkında bilgi aldı. Özgür, işçilere ve şantiye sorumlularına gösterdikleri gayretlerden dolayı teşekkür etti. Divriği'ye her gelişinde heyecanının bir kat daha arttığını ifade eden Özgür, inşaatın büyük bölümünün bitmesinin kendisini mutlu ettiğini söyledi. Özgür'e incelemelerinde Belediye Başkan Vekili Hüseyin Göçer, Divriği Devlet Hastanesi Başhekimisi Dr. Fazıl Mehmet Bağcı, CHP İlçe Başkanı Hüsamettin Kırkayak da eşlik etti.

Bir ziyaret de Sedat Özgür'den

Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür de geçtiğimiz ay Divriği'ye giderek, Divriği Kaymakamı Salih Ayhan ve Belediye Başkanı Hakan Gök ile birlikte hastane inşaatında incelemelerde bulundu. Babasının memleketine yaptırdığı hastaneyi oldukça beğendiğini ifade eden Sedat Özgür, doktorların ve sağlık personelinin artık daha rahat ve modern bir hastanede görev yapacaklarını söyledi. Sadık Özgür'ün hayatı boyunca kalite, güven ve garanti ilkelerinden taviz vermeden üretim yapmayı ve kazandıklarını millet için harcamayı ilke edindiğini vurgulayan Sedat Özgür şöyle konuştu: "Her işin başının sağlık ve eğitim olduğuna inanıyoruz. Sadık Özgür, doğduğu ve büyüdüğü bu toprakların kalkınması, çocukların eğitilmesi için desteğini hiç esirgemedi. Bununla yetinmedi ve Divriği'ye bir hastane yaptırıyor."



"Sadık Özgür Divriği'nin gurur kaynağı"

"Hayırsever işadamı Sadık Özgür ve ailesine ilçeye yaptırdıkları hastane için teşekkür ediyoruz" diyen Kaymakam Salih Ayhan, "Gelişen bir yapıya sahip olan ilçemizde başta Divriğili olmak üzere tüm yatırımcıların buraya gelerek hem ilçenin sorunlarıyla ilgilenmesi, hem de yeni iş sahaları açarak yatırım planlarında Divriği'ye de yer vermelerini temenni ediyorum," şeklinde konuştu. Belediye Başkanı Hakan Gök ise Özgür Ailesi'nin Divriği'nin medarı iftihar olduğunu belirterek, "Gerek Sadık Özgür, gerekse eşi ve çocuklarına, ilçemize yaptırdıkları bu büyük hastane için teşekkür ediyoruz. Türkiye'nin birçok zengin işadamına örnek teşkil eden bu insanları Divriğililer olarak hiçbir zaman unutmayacağız" dedi. Sedat Özgür'e hastane inşaatı ziyaretinde Kale Endüstri Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kenan Kızıltan, Proje Müdürü Mimar İbrahim Tütenyurt, Yüksek Mühendis Mimar Harun Reşat Kadioğlu, ARTGEN Mimarlık yetkilileri İskender Uçar ve Murat Bulut da eşlik etti.



Sadık Özgür Sivas Divriği Devlet Hastanesi

- Hastane Yeri: Sivas İli, Divriği ilçesi, Kale mahallesi
- İnşaat Arazisi: 19.506,85 m²
- Yatak kapasitesi: 34 adet hasta odası (31 adet hasta yatağı), odalara ikinci yatak eklenmesi halinde 22 adet hasta yatağı daha ilave edilecektir. Diğer servislerdeki toplam yatak sayısı 41 (Diyaliz, Doğumhane, Ameliyathane, Acil, Genel Yoğun Bakım, Hükümlü Odası)
- Lojman: 12 daire
- Bekar Lojman: 14 adet
- Toplam maliyet tutarı: 30 milyon TL
- Hizmete giriş yılı: 2011
- Hastane tanı ve tedavi üniteleri: Çocuk polikliniği, dahiliye polikliniği, genel cerrahi polikliniği, acil polikliniği, monitörlü gözlem odası, hasta müşahede odası, laboratuvar, biyokimya, mikrobiyoloji, patoloji, diş polikliniği, kadın doğum polikliniği, diyaliz bölümü, 1 HCV+, 1 HBV+ ve bir acil müdahale odası, iki ameliyathane, hasta ayılma ve hasta hazırlık odaları, genel yoğun bakım odası, yeni doğan, bir doğumhane ve sterilizasyon bölümü.
- Hastanenin diğer bölümleri: Mutfak, 84 kişilik yemekhane, 92 kişilik kafeterya, 162 kişilik konferans salonu, çamaşırhane.





'Güvene Açılan Kapılar ve Kilitler' belgeselinin çekimleri Haliç Tersanesi'nde devam etti.

Sadık Özgür'den Haliç Tersanesi'ne ziyaret



HABERCİ YAPIM'IN KALE KİLİT İÇİN HAZIRLADIĞI "GÜVENE AÇILAN KAPILAR VE KİLİTLER" BELGESELİNİN ÇEKİMLERİ SÜRÜYOR. KİLİT TARİHİNE İŞİK TUTAN BELGESELDE, TÜRKİYE'DE İLK YERLİ KİLİDİN ÜRETİMİNİ YAPARAK KALE KİLİTİ SEKTÖRÜNÜN LİDERİ HALİNE GETİREN SADIK ÖZGÜR'E GENİŞ YER VERİLDİ.

Sadık Özgür, Haberci Yapım tarafından Kale Kilit için hazırlanan "Güvene Açılan Kapılar ve Kilitler" belgeselinin çekimleri için Haliç Tersanesi'ni ziyaret etti. Belgesel çekiminde, kilit tarihinin izlerini süren Haberci ekibi, Türkiye'de ilk yerli kilidin üretimini yaparak, yarattığı markayı tüm dünyaca tanınan bir marka haline getiren Kale Kilit'in kurucusu ve Onursal Başkanı Sadık Özgür'e geniş yer verdi. Sadık Özgür, Sivas Divriği Demir Madenleri'nde çocuk denecek yaşta öğrendiği tornacılık mesleğini İstanbul'da devam ettirmek için İstanbul'a gelmiş ve Devlet De-

nizyolları Haliç Tersanesi'nde işe başlayarak, askerlik öncesi ve sonrasında tersanede çalışmıştı. Sadık Özgür'ün hayatında önemli yeri olan Haliç Tersanesi'ni yıllar sonra Haberci ekibi ile birlikte ziyaret eden Sadık Özgür, çalıştığı mekânları gezerek, tersane çalışanlarıyla sohbet etti. Burada yaşadığı deneyimin kendisine büyük katkı sağladığını belirten Sadık Özgür, Haliç Tersanesi'nin mesleğinde yeterli olgunluğa ulaştığı ve 'kendi işini kurma' düşüncesinin geliştiği yer olarak hayatında ayrı bir önemi olduğunu ifade etti.



"HALİÇ TERSANESİ'NDE ÇALIŞTIĞI MEKÂN LARI GEZEN SADIK ÖZGÜR, TERSANE ÇALIŞANLARIYLA SOHBET ETTİ."



Kale Kilit kurucusu ve Kale Endüstri Holding Onursal Başkanı Sadık Özgür, Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kenan Kızıltan ve Coşkun Aral çekimlerde...

En eski tersane: Haliç Tersanesi

Fatih Sultan Mehmet tarafından 1455 yılında kurulan Tersane-i Amire asırlarca Osmanlı donanmasının üssü olmuş ve gemi sanayii bakımından üç ayrı teknolojik dönemde kürekli dönemde kadirga ve benzeri türde gemiler, yelkenli dönemde kalyon ve buharlı dönemde vapur makineleri inşa ve imal edilmiş. Karaköy'den Kağıthane'ye kadar uzanan bölgede tarih boyunca gemi yapımı ve onarımı amacıyla binlerce zanaatkar çalışmış. Haliç Tersanesi üç havuzu, üç atölye binası, kapı ve çeşmesiyle dünyada aktif olarak çalışan en eski tersane olma özelliğini taşıyor. Günümüzde Şehir Hatları A.Ş.'nin genel merkezi olan tersanede şehir hattı gemilerinin bakım ve onarımı yapıyor.



Fotoğraf: COŞKUN ARAL

Kale Kilit, gizli kalmış kilit ve kapıların hikâyesini gün ışığına çıkarıyor!

Kilidin tarihi film oldu

KALE KİLİT, TARİH BOYUNCA GÜVENLİĞİN SEMBOLÜ OLARAK GÖRÜLEN KİLİDİN TARİHİNİ, USTA GAZETECİ COŞKUN ARAL'IN GENEL YÖNETMENLİĞİNDE BELGESEL FİLME DÖNÜŞTÜRDÜ. "GÜVENE AÇILAN KAPILAR VE KİLİTLER" BELGESELİ, KİLİDİN İKİ BİN YILLIK SERÜVENİNİ SÜRÜKLEYİCİ BİR ÜSLUPLA ANLATIYOR.

■ Haberci Yapım tarafından Kale Kilit için hazırlanan "Güvene Açılan Kapılar ve Kilitler" belgeseli, kilit ve kapıların M.Ö. 500'lü yıllardan günümüze uzanan ve çoğu zaman gizli kalmış tarihini gözler önüne seriyor. Genel yönetmenliğini usta gazeteci ve belgesel yapımcısı Coşkun Aral'ın, yönetmenliğini Murat Toy'un, yapım koordinatörlüğünü ise Müge Aral'ın üstlendiği filmin çekimleri tamamlandı.

Belgeselin, kilit ve onun vazgeçilmez yoldaşı kapıların tarihi gelişiminin izlerini sürdüğünü anlatan Coşkun Aral, filmi izleyenlerin toplumsal hayatın vazgeçilmez olan bu iki yapı unsurunun gündelik hayatı nasıl etkilediğine şaşıracaklarını söyledi. Belgeselin Türkiye'de evrensel kalitede üretim yapan bir kurumun desteğiyle hazırlandığına dikkat çeken usta gazeteci Aral, belgesel konusunda şunları söyledi: "Film, yaşamın olmazsa olmazlarından kapı ve kilitleri anlatı-

yor. Görselliği zaman içinde değişse de temel özellikleri tarihin derinliklerinden günümüze kadar değişmeyen kapı ve kilitler üzerine bir film hazırladık. Bu topraklarda ilk örneklerini bulabildiğimiz kapı ve kilitlerin geçtiğimiz yüzyılda sanat ve zanaatı ortak potaya soktuğunu görüyoruz. İlk yerli imalatı gerçekleştiren değerli bir işadaminin kısa öyküsünün de bulunduğu, farklı ülkelerden örneklerle birlikte hazırladığımız belgesel, izleyicilerin hiç düşünmedikleri ama hayatlarının her anında var olan kapı ve kilitler üzerine farklı düşüncelerini sağlayacak."

İsfahan'dan Sivas'a...

Yurtiçi ve yurtdışında birçok tarihi ve özel kapı ile kilidin yer aldığı "Güvene Açılan Kapılar ve Kilitler", Türkiye'de bu amaçla yapılmış ilk belgesel olma özelliğini taşıyor. Yeni yayın döneminde iz TV'de izleyiciyle buluşacak filmin çekimleri için çok sayıda şehir ve

tarihi yapı ziyaret edildi. Tarihe tanıklık etmiş çok sayıda kapıyı konu edinen filmde, tarihi şehirlerdeki önemli kapı ve kilitlerin hikâyesi de işleniyor. Yurtiçi çekimleri için Sivas Divriği'nin yanı sıra Safranbolu, Mardin



Fotoğraf: MÜGE ARAL



Fotoğraf: HÜLYA KILIÇ

ve İstanbul ziyaret edildi. Yurtdışında ise İran'da İsfahan ve Tahran; Yemen'de Sana'ya, İtalya'da Venedik ve Floransa; Hindistan'da Jaipur, Rusya'da ise Moskova'ya gidildi.

Çekimler Haliç Tersanesi'nde başladı

Belgeselin çekimleri, Türkiye'de ilk yerli kilidin üretimini yaparak yarattığı markayı tüm dünyaca tanınır hale getiren Kale Kilit'in kurucusu ve Kale Endüstri Holding Onursal Başkanı Sadık Özgür'ün iş hayatına atıldığı Haliç Tersanesi'nde başladı.

Kale Endüstri Holding Onursal Başkanı Sadık Özgür, Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kenan Kızıltan'ın anılarıyla renklenen belgeselde Kale Kilit'in deneyimli ustaları da unutulmadı. Mezopotamya ve Akdeniz'in unutulmaz kilit ve kapı ustalarının bıraktığı izleri takip eden belgesel, izleyicileri tarihin renkli derinliklerinde şaşırtıcı bir yolculuğa çıkarıyor.

Divriği Ulu Camii

Belgeselin uğradığı noktalar arasında Sivas da vardı. Divriği Ulu Camii kapısını görüntüleyen belgesel ekibi, tarihi yapı hakkında anlatılan efsaneleri de filme taşıdı. Bilindiği gibi, 1228 yıllarında inşa edilen tarihi Divriği Camii, Anadolu'nun en önemli ve eski yapıları arasında yer alıyor. Divriği Camii'nin kapısından çok etkilendiğini anlatan Coşkun Aral, kapıdaki ince işçiliğe ve kilit düzeneğine hayran kaldığını söyledi.



Sivas - Divriği Ulu Camii



Kenan Kızıltan ve Coşkun Aral demir döküm ustalarıyla...

Kale Endüstri Holding İnsan Kaynakları Koordinatörü Kartal Tolga: “İnsan kaynakları yönetimi gerçekçi hazırlanmalı”

■ Türkiye’de insan kaynaklarının yönetimini ve insan kaynağının niteliğini değerlendir misiniz?

Türkiye’de İnsan Kaynakları Yönetimi anlayışının gelişimi 1995 yılından itibaren hızla yükseldi ve bugün geldiği noktada birçok Avrupa ülkesindeki İK uygulamalarının önünde ve örnek alınan uygulamalarıyla Amerika ve İngiltere gibi ülkelerle kıyaslanabilir duruma geldi. İş Hukukumuzdaki 2003 sonrası gelişmeler de, yasal dayanakları da olan iyi uygulamaları Performans Yönetimi gibi konularda Avrupa’dan daha süratli iş pazarında hayata geçirebilen konuma gelmemize olanak sağladı. 2011 Türkiye’inde artık aile şirketlerinin birçoğu uluslararası normlarda İK departman ve uygulamalarına sahip. Hatta birçok yabancı şirkete kıyasla çalışana daha fazla değer veren konuma gelebilmişlerdir. Örneğin son ekonomik kriz sırasında küresel boyutta gerçekleşen işten çıkarmalar ve ücretlerin sabitleştirilmesi gibi uygulamaları birçok Türk aile şirketi daha çalışan odaklı davranarak kendi organizasyonlarına yansıtamamışlar veya kısmen yansıtmışlardır. Yine birçok yabancı organizasyon işe alımları ve eğitim bütçelerini krizle birlikte dondururken güçlü sermaye yapısına sahip Türk aile şirketleri iş gücünü azaltmak zorunda kalsa da mevcut çalışanların ücret artışlarına bu kadar katkı yaklaşmadı.

Diğer taraftan müşterilerin nakit akışlarını dengede tutmak istemeleri sonucu ödemelerdeki geri dönüşlerde sıkıntılı süreçler zaman zaman yaşansa da Avrupa iş pazarlarına göre çalışma koşullarımızın çok daha iyi durumda sürdürülebilirliği sağlandı. İşsizlik rakamlarındaki değişimin süratinin ve değerlerinin Avrupa ve Amerika’dan daha iyi olması bunun en önemli göstergesidir. Tabii her zaman olduğu gibi kayıt dışı ekonomi hem yasaları uygulayan işvereni hem de işçiyi rahatsız etmeye devam ediyor. Rekabetin acımasız pazar koşullarında merdiven altı üretimlerdeki sigortasız işçi çalıştırma, çift bordro çekme gibi alışkanlıklarını devlet kontrol altına alabildiği ve ekonomiyi kayıt altına çekebildiği sürece hem yasaya saygılı işveren hem de işçi kazanacaktır.

TÜRKİYE’DE GERÇEKLERDEN UZAK, HAYALİ İNSAN KAYNAKLARI POLİTİKALARININ ŞİRKETLERE OLDUĞU KADAR ÇALIŞANLARA DA ZARAR VERDİĞİNİ SÖYLEYEN KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG İNSAN KAYNAKLARI KOORDİNATÖRÜ KARTAL TOLGA, “KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG OLARAK İNSAN KAYNAKLARI UYGULAMALARINI YÜKSELEN TRENDLERE BAĞLI KALMADAN, KURUM KÜLTÜRÜMÜZE UYUMLU VE GERÇEKÇİ HAZIRLANACAK AKSİYON PLANLARIYLA GERÇEKLEŞTİRİYORUZ” DİYOR.



İnsan Kaynakları konusunda Türkiye’deki yeni trendler nelerdir?

Türkiye’deki İnsan Kaynakları Yönetimi, uygulamaları ve İK fonksiyonunu büyük ölçüde moda olduğu için hayata geçirme alışkanlıklarından uzaklaştı. Aynı şekilde gerek yasal zorunluluklar nedeniyle gerekse bu işe moda yaklaşımında olanların yanlış yaklaşımları sonucu maalesef hâlâ İK uygulamaları, kurumların kültür ve iklimine uygun olarak hayata geçirilmedi. Bu tarz şirketler, performans sistemi olmadan yetenek yönetimine geçiyor; daha 180 derecelik performans değerlendirmeyi başarmada 360 derecelik performans değerlendirmeyi uyguluyor; daha hedeflerle yönetimi kurumsallaştıramamışken altı sigma uyguluyor. Bu şekilde gerçeklerden uzak hayali İK politikaları şirkete olduğu kadar çalışana da zarar veriyor. İK uygulamaları yükselen trendlere bağlı olmadan her şeyden önce kurum kültürüne uyumlu ve gerçekçi hazırlanacak aksiyon planlarıyla organizasyona yansıtılmalıdır. Bir kurum için uygun olan bir İK uygulamasını hevesle kopyalamak hüsranla sonuçlanabilir. Bu olumsuz sırf moda olduğu için “biz de yapalım” yaklaşımları toprağı hazırlamadan tohumu ekmeye benzetilebilir. Toprak hazır değilse dikilen tohum bütçe boyutunda dahi hangi can suyu ile beslenirse beslensin hayat bulup yeşeremeyecektir.

İnsan kaynağınızın eğitimi konusunda ne gibi çalışmalar yapıldı ya da yapacaksınız?

Kale Endüstri Holding olarak 2012 eğitim hedefimizi 26 adam/saat olarak belirledik ve eğitim prosedürümüzü gözden geçirip yeniledik. Bütçe çalışmalarına paralel analizlerimizi sonuçlandırdıktan sonra da 2012 Stratejik Eğitim Planı’nı CEO onayına sunacağız. Bu noktada temel prensibimiz şirketin hedefleriyle ve öncelikleriyle bütünselleşmiş ve nitelikli çalışan profilinin beklentilerini karşılayacak en ideal planlamayı gerçekleştirmek. Bu kapsamda her eğitim talebi titizlikle analiz edilip çalışanın gelişimine azami katkı sağlayabilecek eğitimlere ağırlık veriliyor. Temel amacımız şirket hedefleriyle çalışanın beklentilerini aynı paralelde buluşturabilmek. Bu çerçevede sadece çalışan motivasyonu amaçlı eğitimler değil, ihtiyaç yetkinliklerdeki geliştirilmesi gereken noktalara odaklanıyoruz. Yine bu kapsamda daha önceden Kale Satış Akademisi olarak başlatılmış planlı eğitimlere paralel olarak, UNITED Eğitim Danışmanlık firmasıyla ortak Kale Eğitim Akademisi kurma çalışmalarını başlattık. 2012 yılında gerçekleştirmeyi arzu ettiğimiz bu projede üst düzey, orta kademe, ilk kademe ve genç yetenekler olarak dört ana grup altında, çalışanın gelişimine yönelik eğitimleri sistematik ve profesyonel bir şekilde uygulamaya koymak istiyoruz. Kale Eğitim Akademisi ile 2014 yılından itibaren müşterilerimize ve tedarikçilerimize de eğitimler vermeyi planlıyoruz. Sonuçta 2015 yılında şirket eğitim standartlarımızı kişi başı 40 adam/saat düzeyine getirmek istiyoruz.

İNSAN KAYNAKLARI UZMANLARI YA DA YÖNETİCİLERİ NASIL BİR PROFİLDE OLMALI?

- Bireysel başarısını takım başarısıyla bütünselleştirebilmiş coşkulu bir takım oyuncusu,
- Yenilikçi ve yaratıcı, hayal gücünü gerçek iş yaşamıyla bütünselleştirebilen,
- Proaktif ve dinamik, azimli, gerektiğinde zor çalışma koşullarıyla yüzleşebilen,
- Tevazu sahibi, sabırlı ve iyi bir dinleyici, filozof,
- Meraklı, araştırmacı ve öğrenmeye açık, hedef odaklı,
- Yol gösterici, yönlendirici ve koçluk becerilerine sahip,
- Sevecen ve sempatik, anlayışlı ve nazik,
- Barışçıl ve elastik ama kurumsal iş disiplininde titiz,
- Uzlaşmacı, pazarlık gücü yüksek, güvenilir,
- Ulusla arası İK uygulamalarını kurumsal uygulamalarımıza yansıtabilecek,
- İş Hukuku ve SGK mevzuatına hakim.

şanın beklentilerini aynı paralelde buluşturabilmek. Bu çerçevede sadece çalışan motivasyonu amaçlı eğitimler değil, ihtiyaç yetkinliklerdeki geliştirilmesi gereken noktalara odaklanıyoruz. Yine bu kapsamda daha önceden Kale Satış Akademisi olarak başlatılmış planlı eğitimlere paralel olarak, UNITED Eğitim Danışmanlık firmasıyla ortak Kale Eğitim Akademisi kurma çalışmalarını başlattık. 2012 yılında gerçekleştirmeyi arzu ettiğimiz bu projede üst düzey, orta kademe, ilk kademe ve genç yetenekler olarak dört ana grup altında, çalışanın gelişimine yönelik eğitimleri sistematik ve profesyonel bir şekilde uygulamaya koymak istiyoruz. Kale Eğitim Akademisi ile 2014 yılından itibaren müşterilerimize ve tedarikçilerimize de eğitimler vermeyi planlıyoruz. Sonuçta 2015 yılında şirket eğitim standartlarımızı kişi başı 40 adam/saat düzeyine getirmek istiyoruz.

Çalışanlarının rahatlıkla önerilerini ya da sıkıntılarını paylaşabildiği bir sistem var mı?

Hâlâ ‘açık kapı’ yöntemini fiilen uyguluyoruz ve gerek mavi yaka gerekse beyaz yaka çalışan arzu ettiği zaman İnsan Kaynakları Departman çalışanlarıyla görüşebiliyor. Kale Öneri Sistemi ise belli ölçütlerde uygulamadaki mutsuzlukların da özgürce ifade edilebildiği ve beklentilerin önerilerle yönetimle paylaşıldığı bir iletişim platformu. Uygulamada özellikle değerlendirme ve onay aşamasında gecikme veya aksamalar olsa da birçok endüstri şirketinde olmayan iyi uygu-

lama örneklerimizden biri. Ayrıca İK koordinatörü olarak 2012 yılından itibaren üretim çalışanlarıyla öğle yemek paydosları sonrası yarım saatlik kısa kahve sohbetleri yapmayı planlıyoruz. İnsan Kaynakları Departmanı’nda en az ayda bir yapılacak bu sohbet toplantılarımıza her seferinde değişik departmanlardan değişik isimlerin davet edilmesiyle çalışanın sıkıntı ve beklentilerini özgürce paylaşabileceği bir iletişim ortamı yaratmayı amaçlıyoruz. Gelecekte üretim hatları arasına yerleştirilmesi düşünülen bilgisayarların ise mavi yaka çalışan görüşlerinin daha da fazla paylaşılabilirdiği fırsatlar ortaya çıkaracaktır.

Yeni mezunlara neler söylemek istersiniz?

Öncelikle ne istediklerine karar versinler. Hedefledikleri fonksiyonel iş alanının en iyisi olmak için meraklı ve araştırmacı bir yaklaşımla hedefledikleri iş alanının tüm dinamiklerine aşina olmaya çalışsınlar. Başvurdukları şirketleri ve iş pozisyonlarını mülakat öncesi çok iyi araştırınsınlar. İnternetin sağladığı sonsuz bilgi platformunu iyi değerlendirip kendilerini doğru ifade edecek bir özgeçmiş hazırlasınlar. Kendilerini tanımlarken abartılardan ve detaydan uzak dursunlar. Torpili olmayan veya referanssız adaylar bir yere giremez zihniyetinden uzak olsunlar. Unutmayalım ki nitelikli iş gücünün ekmeği kapısı bir yerlerde onları bekliyor ve inançlı insanların bu kapıyı bulmaları şanslarının ötesinde araştırmacı yönlerine de bağlıdır.

Kale Kilit ve Kale Çelik Eşya Üretim Genel Müdür Yardımcısı Tolga Kayaoğlu:

“Üretimde gelişimin sonu yok”

■ Sizi tanıyarak başlamak isteriz...

Kale Kilit ailesine 2007 yılı ortalarında katıldım. Kilit Üretim Müdürlüğü ile başladığım süreçte; Kale Kilit üretim müdürlüğünün yanı sıra Metot, Veri Güvence bölümlerinin kurulması ve yapılandırılması görevlerini de üstlendim. 2011’de Satın Alma, Lojistik, Bakım, Mühendislik, Planlama ve Yalın Ofis bölümlerini bünyesinde barındıran Üretimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı’na atandım. Bu pozisyonla birlikte Sac Kesme-Dilme, Kale Pencere Sistemleri ve Kale Çelik Eşya fabrikalarının üretimlerinin sorumluluğu da benim görev alanıma girmiş oldu.

Geçtiğimiz yıl ve 2011 ile ilgili bir değerlendirme alabilir miyiz?

ABD kaynaklı küresel ekonomik kriz, 2009’da herkesi ciddi bir şekilde etkiledi. 2010 yılında Türk ekonomisinde, küresel krize bağlı olarak üretimde gözlenen ani düşüşten hızlı bir çıkış gözlemlendi. Bu genel eğilime en fazla uyum sağlayan Türk firmalarından biri olan Kale Kilit, TİM’in 2010 yılı en fazla ihracat yapan şirketler sıralamasında 218’inciliğe yükselmeyi başardı. 2011’de ise ABD’nin kredi notunun düşürüldüğü, Avrupa’daki borç krizinin büyük ülkelere yansımaya riskinin yüksek olduğu bir ortamda bulduk kendimizi. Tüm risklere rağmen Kale Kilit’in ciro ve kârlılık oranlarını geçen yıla göre yüzde 10 oranında artıracığına inanıyorum.

Holding bünyesindeki üretim fabrikalarımız, bu süreci maliyetleri disipline edip verimlilikleri artırarak, ürün bazında iyileştirme çalışmaları yaparak değerlendiriyor. 2015’e uzanan yolda küresel engellerin de ortadan kalkmasıyla Türkiye’nin büyüme hızının kesilmeden devam edeceğini düşünüyorum. Bu dönemde yaptığımız çalışmalar neticesinde şirket olarak genel trendin çok üzerinde gelişeceğimize inanıyorum. 2015 hedefine giden yolda; tüm özkaynak ve kârlılığını artıran bir şirketler grubu haline gelmek için savaşımaya devam edeceğiz.



HANGİ SEKTÖRDE OLURSA OLSUN ÜRETİMDE GELİŞİMİN SONU OLMADIĞINI BELİRTEN KALE KİLİT VE KALE ÇELİK EŞYA ÜRETİM GENEL MÜDÜR YARDIMCISI TOLGA KAYAOĞLU, “KALE KİLİT AİLESİNDEKİ HERKES BUNUN ANLAMINI İYİ BİLİYOR VE BUNA GÖRE HAREKET EDİYOR” DEDİ. ÜRÜNE ÖZGÜ İYİLEŞTİRME ÇALIŞMALARININ DA ARTARAK DEVAM ETTİĞİNİ İFADE EDEN KAYAOĞLU, “ÜRETİM SİSTEMİNİ, GELDİĞİMİZ NOKTADA ‘YALIN MÜKEMMELLİK’ SEVİYESİNE TAŞIMAYA ÇALIŞACAĞIZ. BU KONUDA, TÜRKİYE’NİN İLK 10 FİRMASI ARASINA GİRME HEDEFİMİZİ, 2015 YILINDA ORTAK PLATFORMLARLA ALDIĞIMIZ ÖDÜLLERLE İSPATLAYACAĞIZ” DİYE KONUŞTU.

Kale Kilit fabrikalarının üretim kapasitesi, teknik ve fiziki özellikleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

Kale Kilit geniş makine parkuru ile birçok prosesi bünyesinde barındırıyor. Bu sayede müşterilerimize geniş bir ürün yelpazesi sunmaktadır. Bu özelliği ile Kale Kilit; pres, kaplama, dökümhane, otomat, talaşlı imalat, özel amaçlı silindir makineleri ve montaj proseslerinde aynı anda üretim yapabilmektedir. Bu yapısı ile Kale Kilit, günde 120 bin kilit ve 60 bin silindir üretim kapasitesine sahiptir. Bu kapasiteler, müşteri taleplerine göre esnetilebilmektedir.

Kale Kilit için üretimdeki en önemli unsur nedir?

Üretimde, birden fazla ve dönemsel olarak önemi değişen unsurlar bulunmaktadır. Üretim şirketleri, değişen rekabet ortamı ve müşteri beklentisi karşısında; en ucuz maliyetli üretim yöntem ve sistemlerini geliştirmek zorundadır. Bu nedenle, üretimde 2008 yılında



KALE KİLİT’TE EKİP RUHU...

“Bu ailenin en önemli özelliği, birbirine bağlılığı ve sürekli iyileştirme felsefesini benimsemesidir. Çalışanlarımızdan da ekip ruhuyla hareket etmeleri, ortak hedefe kilitlenmeleri, şirketi geliştirmeleri, çalıştıkları prosesi iyileştirmeleri ve şirketin yanında olmalarını istiyoruz. Son dört yıl içinde yaptığımız çalışma ve eğitimlerde üzerine bastığımız bu ana amaçlara bağlı olarak çalışanlardan geri dönüşler alarak, bağlılık ve iyileştirme kültüründe çok daha iyi bir noktaya geldik.”

başladığımız ve bugün 13 ayrı başlık altında toplayabileceğimiz çalışmalarımız bulunuyor. Maliyetlerle savaşan yalın üretim gibi sistemlerin yanı sıra Kaizen ve Kalite çemberleri çalışmalarında da önemli bir mesafe kat ettik. Çalışanlarımızdan bir yılda toplanarak değerlendirilen iki bin öneri sayesinde maliyetlerde ciddi iyileştirmeler sağladık. Kalite olgusuna gelecek olursak... Müşteri şikâyet oranlarının 12’de birine, iç proses hatlarındaki arızaların dörtte birine düşmesi, kalite çalışmalarında da iyi bir noktada olduğumuzu gösteriyor. Müşteriye arzu ettiği kaliteyi sunmak asli görevimizdir. Üzerinde durmam gereken ve bence en önemli unsurlardan biri de insan unsurudur. Üretim fabrikalarında çalışan yaklaşık 1.300 kişiyle birlikte büyük bir aileyiz. Başta Sadık Özgür Bey tarafından bizlere aktarılan ve Sedat Bey tarafından taşımamıza izin verilen bu bayrağı zirveye dikmek zorundayız. Zirveye giden doğru yolun bulunmasına yardımcı olmaya çalışan bir yönetici olarak, başarının bu ailede bulunan bütün arkadaşlarıma ait olduğunu belirtmek isterim. Bu nedenle kendilerine teşekkürü borç bilirim.

Kapasite ve verimlilikte nasıl bir değişim yaşıyor?

Her yıl, kapasite gelişimi, otomasyona geçiş ve kalite düzeyini artırabilme adına ortalama 7 milyon ABD doları tutarında yatırım gerçekleştiriyoruz. Yatırımlarımız, gelişen ürün ve proses ihtiyaçlarını karşılamak adına yapıyor. İyi yatırım, bizler için en fazla iki yılda geri dönmelidir. İhtiyaçların doğru tespit edilmesi

ve uygun firma seçimleri sayesinde; son dört yılda yaptığımız 47 makine yatırımından 39 tanesini, iki yıldan kısa geri dönüş süreleriyle gerçekleştirdik. Üretim tesislerimizdeki hedef, yapılan iyileştirme faaliyetleriyle sağlamaktır. Bu süreçte yüzde 83’lük başarı yakalamış durumdayız. Son dört yılda, tüm bu iyileştirme ve yatırım çalışmalarına önemli verimlilik kazançları sağladık. Kale Kilit’te kişi başına üretimde yüzde 70’e varan, OEE değerlerinde yüzde 84’lere varan, Kale Pencere’de ise kişi başına gelişimde yüzde 112’ye varan gelişimler sağladık. Ayrıca günlük kapasitemiz; kilit üretiminde 77 binlerden 120 binlere, silindirde 35 binlerden 60 bine, çift açılımda 7 binlerden 11 binlere çıktı.

Gelecek hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Hangi sektörde olursa olsun üretimde gelişimin sonu yok. Bunun anlamını iyi biliyoruz ve bundan sonrası için buna göre hareket ediyor olacağız. Gelecekle ilgili, üst yönetim tarafından da kabul gören stratejilerimiz var. Ürüne özgü iyileştirme çalışmalarımız artarak devam edecek, bu alanda şirkete ve müşteriye ciddi faydalar sağlayacağız. Yalın Üretim sistemini, geldiğimiz noktada “Yalın Mükemmellik” seviyesine taşımaya çalışacağız. Bu konuda Türkiye’de ilk 10 firma arasına girme hedefimizi, 2015 yılında ortak platformlarla aldığımız ödüllerle ispatlayacağımıza inanıyoruz. İnsan kaynağı ve mühendislik gücümüzü daha da geliştirip ön plana çıkaracağız.

Güventürk Görgülü: "Markalar tüketiciye yakın durmak istiyor"

Tüketicinin dünyasında geleceğin ne getireceğini öngörmek; neyin uzun soluklu olacağı ya da sadece kısa süreli bir trend olacağını belirleyebilmek çok zor. Bu nedenle, pazardaki dinamizmi ve gündemi yakalayabilmek için pazarlama ekipleri teknoloji departmanlarıyla hiç olmadığı kadar yakın ve etkin çalışmak zorunda kalıyor. Bilgi Üniversitesi öğretim görevlisi Güventürk Görgülü, bu süreci "Her iki iş kolu da birbirlerinin problemlerini, potansiyel büyüme alanlarını takip etmeli. İdeal marka müdürünün sadece pazarlama dinamiklerini bilmesi değil, aynı zamanda teknoloji dünyasındaki son gelişmeleri, sosyal medya ve veritabanı pazarlamasındaki son gelişmeleri de yakından takip etmesi gerekiyor" diye anlatıyor.

"Pazarlama 3.0" isimli bir kitap da kaleme alan Görgülü, önümüzdeki yıllarda tüketicilere yakın durmak isteyen kurumlar için mobilite, sosyal medya, elektronik oyunlar, elektronik ticaret ve gönüllü marka temsilcisi gibi kavramların önem kazanacağını söylüyor.

Cep telefonu tüketimi artıracak

Mobilite, dünyanın en önemli pazarlama gurularının odaklandığı konuların başında geliyor. Cep telefonlarının yaygınlaşması, 3G internet hizmetinin yarattığı yeni imkânlarla yepyeni bir pazarlama platformu kuruldu. Görgülü, uzun süreler boyunca kullanmaya başladığımız cep telefonlarının eninde sonunda lokasyon bazlı servislerin ve promosyonların çeşitleneceğinin göstergesi olduğuna dikkat çekiyor. Görgülü'ye göre, 2012 ve sonrasında çoğumuzu anlık satın almaya yönlendirici birincil etkenin mobil arama ve lokasyon bazlı servisler olacak. Dolayısıyla, cep telefonlarının tüketici tercihlerini daha fazla etkileyeceğini söyleyebiliriz. Önümüzdeki yıllarda cep telefonu tüketiciye gelen promosyon ve teklifler anlık zaman dilimlerine kadar inecek. Yani, işe giderken yolunuzun üzerindeki bir marka "Önümüzdeki yarım saat içinde A ürününden satın almayı düşünenlere yüzde 50 indirim yapıyoruz" şeklinde bir mesajla hedef kitlesine yönelik promosyon ve kampanyalarını anlık hale getirecek.

Güventürk Görgülü'ye göre tüketiciler önümüzdeki yıllarda mobiliteye çok daha fazla önem verecek.. Cep telefonu gibi mobil cihazlar, tüketici tercihlerini belirleyen araçlar olarak dikkat çekecekler.



Tüketicilere hitap etmenin yeni yolu: Pazarlama 3.0

Tüketicinin beklentilerini etkileyen unsurların başında teknolojik gelişmeler ve sosyal medyanın yaygınlaşması geliyor. Kalite, uygun fiyat ve marka imajı yeterli olmuyor. Böyle bir ortamda pazarlama süreçlerini doğru yönetebilmek için müşterinin ruhunu da yakalamak gerekiyor. Geleneksel yöntemler, ürünlerin özellik ve üstünlükleriyle birlikte hizmet kalitesi üzerinde duruyordu. Satışları artırmak için bu üstünlükleri ve ürün kalitesini daha geniş kitlelere duyurmak yeterliydi. Fark yaratma ve bireyselleşmeyi getiren uygulamalar, tüketiciye özel eşsiz bir deneyim yaratmaya odaklanmış durumda. Dünyadaki hızlı değişim, tüketici davranışlarını da değiştiriyor. Bütün bu süreci yansıtan "Pazarlama 3.0" kavramı, aslında insan odaklı olup kâr etmenin mümkün olup olmadığını sorguluyor. Yakın geçmişe baktığımızda tüketici tercihlerini belirleyen unsurların ciddi bir değişim geçirdiğini görüyoruz. 1980'lerde kaliteyi dikkate alan tüketiciler için 1990'larda esneklik, 2000'lerde ise inovasyon ön plana çıkmıştı. Bugün duygusallık, sosyal medya ve insan odaklı yaklaşımlar, tüketicilerin tercihlerini belirleyen temel kavramlar olarak ağırlık kazanmış durumda.

PAZARLAMA KİMİN İŞİ?

Şirket sahiplerinin pazarlamayla ilgili olarak en çok yönelttiği soruların başında "Pazarlama için ne yapmalıyım?", "İnsanları ürünüm için nasıl ikna edebilirim?" geldiğini belirten Güventürk Görgülü, pazarlamanın genellikle bir şekilde ulaşılan müşterilerin ürün veya hizmeti satın almaya ikna edilmesi gibi algılandığını söylüyor. Pazarlamanın işletme içindeki süreçlerden biri olarak görülmesinin doğru olup olmadığı sorusunu Görgülü şu şekilde yanıtıyor: "Yaşadığımız çağda pazarlama, elimizdeki mevcut bir ürün veya hizmeti başkalarına satmaya çalışmak değil, insanların çoktan satın aldığı, yani almaya hazır olduğu ürün ve hizmetleri geliştirebilme becerisinin adıdır. 'Pazarlama 3.0' dediğimiz bu becerinin, faaliyet alanı ve boyutu ne olursa olsun her işletmenin bütününe yayılması, deyim yerindeyse "ruhuna egemen olması" gerekir."

Görgülü, pazarlamanın yeni tanımını ise ABD'li Harry Backwith'ten alıntılıyarak yapıyor: "Backwith 2007'de yazdığı ve 2010'da Optimist yayınları tarafından Türkçe'ye kazandırılan "Görünmeyi Satmak" adlı kitabında, "Pazarlama bir departman değildir" diyerek içinde bulunduğumuz çağda firmaların pazarlama sürecini nasıl ele alması gerektiğini şöyle tarif ediyor: "Şirketinizdeki herkes şirketin pazarlamasından sorumludur. Japon şirketlerinin yarısından çoğunda pazarlama departmanı bile yoktur. Çünkü onlar şirketteki herkesin pazarlamanın bir parçası olduğunu düşünürler. Pazarlama bir departman değil, işin kendisidir."



DUYGULARI ES GEÇMEYİN

"Aşk markaları" kavramının yaratıcısı Kevin Roberts, artık eski dünya olmadığını, bu olağanüstü çağda yaratıcı insanlar için her şeyin mümkün olduğunu söylüyor. Pazarlamada dikkate alınması gereken en önemli şeyin duygular olduğunu vurgulayan Roberts, yeni pazarlama sürecini "İnsanların ancak hayallerine ve arzularına temas ettiğinizde, yani onları çeken şeyi anladığınızda size karşılık verecektir" diye anlatıyor.



ODAĞI DARALTIN

Pazarlama ustası Al Ries, işini büyütmek isteyenlerin "Daha fazla" formülüyle markalarını genişletmek yerine odağı daraltmak için uğraşması gerektiğini söylüyor. Al Ries, blog sayfasına yazdığı "İşinizi büyütmek istiyorsanız odağınızı daraltın" başlıklı yazıyla aynı konuya değiniyor. Ries, şirket yöneticilerinin birinci önceliğinin "büyütmek" olduğunu, bunun da tartışılmayacak bir amaç olduğunu söyledikten sonra "nasıl" diye soruyor. Ries'a göre öncelikle dar bir odaktan başlamak, pek çok hakim markanın ortaya çıkmasını sağlayan bir strateji. "Önce küçükten başla ve markanı inşa et" diyen Al Ries, daha sonra dağıtımın ve ürünün yaygınlaştırılmasını savunuyor.

Al Ries'in görüşüne katıldığını belirten Güventürk Görgülü de şu tavsiyeyi veriyor: "Siz siz olun, önce her ne yapıyorsanız onu iyi yapın, öncelikle o işte büyüyün. Markanızın yeterince güçlendiğine inandığınız zaman, yine çok iyi yapabileceğiniz işlere girin, bilmediğiniz konulara girip müşterilerinizi de, kendinizi de, markanızı da rezil etmeyin."

İstanbul Akvaryum'da okyanus keyfi yaşayın

İSTANBULLULAR DÜNYAYI KEŞFETMEK İÇİN ARTIK ÇOK UZAKLARA GİTMEK ZORUNDA DEĞİL. ZİRA YENİ AÇILAN İSTANBUL AKVARYUM KOMPLEKSİ, TROPİKAL İKLİMLERİ VE BİNLERCE DENİZ CANLISINI FLORYA'DA BULUŞTURUYOR.

■ Dünyanın sayılı metropollerinden biri olan İstanbul'un çekim merkezlerinin çoğalması, şehrin görünümünü değiştirirken, halkın farklı etkinliklerle sosyalleşmesinin önünü açıyor. Bu yaklaşımın son ve en iyi örneklerinden biri de, açılışı 25 Haziran 2011 tarihinde Başbakan tarafından yapılan İstanbul Florya Akvaryum Kompleksi. Spor, alışveriş gibi sözcüklerle çokça duymaya alıştığımız 'kompleks' sözcüğünü akvaryum ile kullandığımızda ilk etapta kulağa biraz garip geliyor. Ancak her biri 6 bin 800 metreküp su hacmine sahip 64 tankın bulunduğu bir akvaryumdan ve bin 500 çeşit

toplam 15 bin deniz ve kara canlısından bahsettiğimizi söylersek 'kompleks' sözcüğü tam karşılığını buluyor. İstanbul Florya Akvaryum Kompleksi boyutları ve canlı çeşitliliği bakımından Türkiye'de bir ilk. Hacmi ve barındırdığı canlı çeşidiyle, gezi güzergahlarındaki aktiviteleriyle dünya çapındaki tüm akvaryumlar içerisinde önemli bir konuma sahip olan komplekste, gezi güzergahı Karadeniz'den Pasifik'e uzanan toplam 16 bölge ve bir yağmur ormanından oluşuyor. Yani İstanbullular ve turistler zengin bir canlı çeşitliliği barındıran devasa bir akvaryumun

yanı sıra çoğu İstanbul'un iklimiyle uzaktan yakından ilgisi olmayan farklı iklimleri de görme şansı buluyorlar. Çocuğundan yaşlısına tüm ziyaretçileri gerçek anlamda farklı bir iklimle karşılaşayan İstanbul Florya Akvaryum Kompleksi, her geçen gün daha da uzaklaştığımız doğayı ayaklarımıza kadar getiriyor, üstelik bunu yaparken dünyanın farklı köşelerini keşfetme fırsatı da sunuyor. Görerek, dokunarak ve hissederek deneyimleyebileceğiniz bu muhteşem yapı, eğlenceyi ve öğrenmeyi bir arada sunan fiziki bir altyapıya da sahip aynı zamanda.

Dünyanın iklimi Florya'da

Florya'da yaklaşık 100 dönüm arazide yer alan kompleks, belediye tarafından projelendirildi.

İki kattan oluşan toplam 22 bin metrekarelik akvaryumda, alanların temalandırılmasında o alanın kültürel, coğrafi, tarihsel ve mimari özellikleri, buna uygun dekoratif unsurlar, interaktif oyunlar, filmler ve alan hakkında detaylı bilgilerin verildiği görsel grafikler de yer alıyor. Her biri 6 bin 800 metreküp su hacmine sahip 64 tankın bulunduğu akvaryumdaki bin 500 çeşit toplam 15 bin deniz ve kara canlısı, doğal ortamlarına en yakın koşullarda yaşamlarını sürdürüyor. Birçok canlıyı ve temayı içinde barındırmasıyla dünyadaki örneklerinden ayrılan akvaryumun yaklaşık 268 milyon TL'lik toplam maliyetinin 138 milyon TL'si İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından karşılandı.



Akvaryumda farklı 16 tema ve bir yağmur alanı yer alıyor

Karadeniz Alanı: Bu alanda Büyük Tufan ve Nuh'un Gemisi, dekorasyonun ana unsurlarını oluşturuyor. Gemi maketinin içinde, suyun tuzluluğunun ve azot değerlerinin batıkların korunmasına etkisini gösteren bir oyun ve hayvan pasaportu oyunu yer alıyor. Geminin arkasındaki grafik panellerin birinde animasyon ve gerçek görüntülerden oluşan masalsi kısa bir filmin gösterildiği ekran, diğer grafik panellerde ise Karadeniz'in oluşumu ve Karadeniz'de yaşayan canlılar hakkında bilgiler bulunuyor.

İstanbul Boğazı Alanı: Zeminin bir bölümü cam panellerden oluşuyor. Yolun iki tarafındaki tanklar ve bu tankların duvarla birleşen kısmındaki platformlar üzerine kurulan özel aydınlatmalı maketler Anadolu ve Avrupa yakasını tanıtıyor.

Marmara Alanı: Bu alanda Kapalıçarşı'nın eşsiz mimarisi vurgulanıyor. Kapalıçarşı bitiminde akvaryumun en büyük tankı olan Ana Tank'ı görebiliyoruz. Köpekbalıkları ve vatozların içerisinde bulunacağı ana tank 4.000 metreküpü aşkın su hacmine sahip.

Çanakkale Boğazı Alanı: Bu alanda ziyaretçileri, bölgenin önemli tarihsel simgelerinden biri olan Truva Atı karşılıyor. Ziyaretçiler, Çanakkale Boğazı'ndan geçer gibi eğimli duvarlarında Çanakkale bölgesinden fotoğrafların ve tavanında gerçek bir tankın yer aldığı tünelden geçiyorlar.

Ege Alanı: Antik medeniyetler, sualtı arkeolojisi ve Osmanlı Denizciliği'nin anlatıldığı alanda, Poseidon heykeli bulunuyor.

Süveyş Kanalı Alanı: Girişte ziyaretçileri karşılayan heykel, kanalı yapan Fransız Mühendis Ferdinand de Lesseps'e ait... Bu alanın bir duvarını bir ticaret gemisinin birer ölçekteki maket parçası kaplıyor. Bu alanda Süveyş Kanalı'nda kullanılan teknoloji ve kanal hakkında bilgiler veriliyor.



Kızıldeniz Alanı: Bu alanda Kızıldeniz'in renkli sualtı yaşamı sergileniyor. Cam fanuslar içerisinde maket mercanlar görülebiliyor. Alanın temalandırması sayesinde ziyaretçilere sualtında dolaşıyor muş hissi veriliyor.

Küresel Isınma Alanı: Bu alanda yaklaşık 2 metre yüksekliğinde gerçek bir buz külesi yer alıyor. Küresel ısınmanın etkilerinin gözlemlenebileceği silindirik şekilde interaktif bir masa bulunuyor. Duvarların içine yerleştirilen ışıklı panolardan da küresel ısınma ve kutuplarla ilgili bilgi alınabiliyor.

Akdeniz Alanı: Mağaralardaki ışık oyunlarına benzer aydınlatmalar ve ses efektleri sayesinde dev bir mağaradaymış hissinde kapılan ziyaretçiler, sarkıtların ve kayaların arasında dolaşıyorlar. Çocuklar için ufak mağaraların da olduğu bu alanda, Akdeniz'i anlatan görsellerin olduğu ışıklı panolar ve kısa bir filmin gösterildiği ekran bulunuyor.

Cebelitarık Boğazı Alanı: Akdeniz'i Atlantik Okyanusu ile birleştiren Cebelitarık Boğazı, akvaryumun da önemli geçiş noktalarından biri. Alana girerken ziyaretçileri Herkül heykeli karşılıyor.

Doğu Atlantik (Batık Gemi) Alanı: Doğu Atlantik alanında ziyaretçiler okyanusa açılacakları yolculuğa, Liberty gemisinde başlıyorlar. Ziyaretçiler, Marmara

alanında yüzeyden gördükleri Ana Tank'ın içinde gezmeye başlıyorlar. Bu alanda yer alan paslı borular, kırılmış plakalar ve çalışmayan göstergeler, gıcırda ve benzeri ses efektleri sayesinde ziyaretçiler kendilerini gerçek bir batık gemide gezmiş gibi hissedebiliyorlar. İki bölümden oluşan batık geminin eğik tavanlı ikinci bölümünde mürettebat dinlenme alanı ve ambar, bu alanın bittiği yerde ise 180 derece açılı akrilik bir tünel bulunuyor.

Orta Atlantik Alanı: Büyük bir gözlem camının olduğu bu alanda ziyaretçiler, büyüteçlere konulmuş köpekbalığı dişi, ıstakoz kabuğu, denizati, deniz kestanesi gibi canlıları inceleyebiliyor.

Batı Atlantik Alanı: 4 metreye 10 metre büyüklüğe ve yaklaşık 40 santimetre kalınlığa sahip akvaryumdaki en büyük tek parça cam panel bu alanda yer alıyor. Bu akriliğin tam karşısında ise dev bir köpekbalığı ve ondan kaçan onlarca balığın maketi yer alıyor. Köpekbalıklarının anatomik yapısı hakkında bilgi veren dokunmatik interaktifin olduğu bu alanda; bir köpekbalığının kas yapısı, iskelet yapısı ve kemik yapısı anlatılıyor.

Panama Kanalı Alanı: Bu alanın sağ tarafı ise eğimli bir akrilikten oluşuyor. Kiosklar ve görseller aracılığıyla Panama Kanalı, kanalın işleyişi ve bölgedeki sualtı ya-

şamına etkisi hakkında bilgi veriliyor.

Pasifik Alanı:

Bu alanda tsunami, deprem ve volkanik patlamalar hakkında bilgi verilen dev bir pano bulunuyor. Kartmalı dünya haritası şeklinde olan bu panonun önündeki düğmeye basınca Pasifik Ateşi Çemberi'nin harita üzerindeki yeri kırmızı ledli ışıklarla aydınlanıyor. Okyanusunun coğrafi yapısı hakkında ilginç bilgilerin verildiği bu bölümde, içinde büyük denizyıldızları olan silindirik şekilde büyük bir tank yer alıyor.

Nautilus (Denizaltı) Alanı: Gruplar halinde girilen alanın dekorasyonu ile yoğun ses ve aydınlatma efektleri sayesinde, ziyaretçiler gerçek bir denizaltıda seyahat ediyormuş hissinde kapılıyorlar. Alandaki ekrandan ziyaretçiler ile konuşan bir kaptanın oynatıldığı filmde, inilen derinliklerdeki canlılar hakkında bilgi verilirken, led aydınlatmalı göstergeler deniz altının kaç metrede olduğunu gösteriyor.

Yağmur Ormanı Alanı: İçinde dev canlı bitkilerden yapay şelalelere, iguanalardan pirana balıklarına kadar türlü canlıların olduğu bu dev alanda sis ve belirli tanklar üzerinde yağmur efekti yaratılıyor. Bu alanın en ilgi çeken canlısı olan Capybara, dünyanın en büyük kemirgen ailesine mensup. Hem suda hem karada yaşayabilen bu tür, Türkiye'ye ilk defa geldi.



İSTANBUL AKVARYUM CANLILARI İLE İLGİLİ BUNLARI BİLİYOR MUYDUNUZ?

- İstanbul Akvaryum'da yer alan Yağmur Ormanı Alanı'nda, anavatanı Güney Amerika olan ve hem suda hem de karada yaşayabilen dünyanın en büyük kemirgeni Capybara da yer alıyor.
- Ana Tank içerisinde yaşamını sürdüren ve ortalama ömrü 25 yıl olan Limon Köpekbalığı Arapaima'dan sonra akvaryumun en uzun canlısı... Ortalama ömrü 25 yıl olan limon köpekbalıkları bu süre boyunca ne dinlenir ne de uyurlar. Çünkü bu canlılar yüzdükçe solungaçları sudaki oksijeni vücutlarına geçirebilir, durdukları zaman solungaçları bu işlevi yerine getiremez ve oksijensiz kalıp hayatlarını kaybederler.
- İstanbul Akvaryum'daki kırmızı karınlı piranalar sürüler halinde dolaşır ve avlanırlar, sudaki bir damla kan kokusunu 2 kilometre uzaktan algılayabilirler.
- İstanbul Akvaryum'da Karadeniz Alanı'nda görebileceğiniz Rus mersinleri dinazorlardan beri

günümüze gelen nadir balık türlerindedir, siyah havaryıyla ünlüdür. Rus mersinlerinin iskeletleri kemik ve kıkırdaktan oluşur, kemiksi pulları vardır. ■ İstanbul Akvaryum'da zehirli deniz canlıları olan anemonların içinde yaşayabilen nadir balıklardan biri olan palyaço balıklarını da görebilirsiniz. Herhangi bir balık dokunduğunda, salgıladığı toksik madde ile balığı zehirleyip içine çeken anemonların salgıladığı zehir, dünyada bir tek palyaço balıklarının derisinden geçemez. Palyaço balıkları küçük gruplar halinde yaşar ve popülasyondaki dişi birey ölürse erkeklerden biri dişiye dönüşebilir.

■ İstanbul Akvaryum'da görebileceğiniz orfozlar genellikle cinsiyet değiştirirler, hayatlarının belirli dönemlerinde erkek ya da dişi olabilirler. ■ İstanbul Akvaryum'un en büyük canlısı 2.2 metre uzunluğa ve 130 kilogram ağırlığa sahip olan Arapaima'dır. Yavrularını belli bir boya gelene kadar ağızlarında tutarak koruyan arapaimaların dilinden, insanlarda kullanılmak üzere iç parazitleri öldürmek için çeşitli serumlar yapılır. Diğer balık türlerinden farklı olarak sualtında en fazla 10-20 dakika kalabilen arapaimalar bu özellikleri sebebiyle yerli halklar tarafından mızraklarla avlanırlar.



DİJİTAL TRENDLER: İlhamını insandan alıyor

GÜNÜMÜZDE EN BASİT OYUNLAR BİLE EĞLENDİRMEİNİN ÖTESİNDE YENİ BİR DENEYİM SUNMAYI VAAT EDİYOR. ÜÇ BOYUT TEKNOLOJİSİ, SÜPER TELEFONLAR, TABLET BİLGİSAYARLAR, DİJİTAL DERGİLER, YAYINLANAN HAYATLAR... İLHAMINI İNSANDAN ALAN DİJİTAL TEKNOLOJİLER, HAYATIMIZI DEĞİŞTİRİRKEN ESKİMEYE, YEPYENİ TRENDLER ORTAYA ÇIKARARAK İLERLEMeye DEVAM EDİYOR.

■ Dijital teknolojiler hayatımıza tam anlamıyla gireli henüz 20 yıl bile olmadı. 1990'lı yılların başlarına geri dönüp kocaman holding patronlarına Facebook'un varlığını ve orada yer alınması gerektiğini anlatmak isterseniz sıkı bir fırça yemeyi de göze almalısınız. Üstelik, söylediklerinizi deli saçması olarak gördüğü için haksız sayılmazdı, çünkü şirketlerin basit bir broşürü andıran internet siteleri bile yeni yeni açılmaktaydı. Facebook, sadece birkaç ABD üniversitesine hizmet veren özel bir deneme projesiydi. Binlerce dolara açılan siteler sık sık kapanıyor, "hakkımızda" veya "iletişim" gibi klişe bilgilerden başka bir şey içermiyordu. Koca koca şirketlerin sitelerinin, kapı zillerini andıran sesler eşliğinde açıldığı o günlerde film ve müzik içeriklerinin internet sayesinde değişeceğini, oradan paylaşılacağını ve hatta televizyonlarda bile internet olacağını söyleseydik, kimseyi inandırmazdık kuşkusuz. Dijital fotoğrafçılığın negatif ve dianın yerini tutmayacağını söyleyen fotoğrafçılar, Kodak'ın efsanevi film markası Chrome'un artık üretilmeyeceğini de tahmin edemezdi.

Basit ofis dosyalarından aksiyon filmlerini aratmayacak geçişlere sahip sunumlara... Beş sayıyı topladığı için gururla gösterilen Excel dosyasından muhasebe programlarını kıskandıran formüllere... O günlerde tanımadığımız, baş döndüren bir hızla hayatımıza giren internet ve dijital teknolojileri çok çabuk benimsediğimizi de söyleyebiliriz. 1990'lı yıllardan bugüne hızlanarak artan dijital teknolojilerin nasıl olup da bu kadar sürede içinde hayatımızda vazgeçilmez bir yer ettiğini görmek şaşırtıcı bir yolculuk olurdu. Bugün, kamudan özel sektöre, özel hayatımızdan sosyal mecralara varana dek hayatın her alanı dijitalleşmiş durumda. Bu değişimin hayatımızı kolaylaştırdığı, hızlı kıldığı bir gerçek. Kim artık bir devlet dairesinden belge alabilmek için, kurumlar arası faks trafiğinin sonuç vermesi için bir hafta beklemek ister? Dijital teknolojiler hayatımızı değiştirirken, kendilerini de çok çabuk eskitiyor. Bir yıl içinde sıradanlaşan, bu nedenle tüketici tarafından tercih edilmeyen dijital teknolojiler yenilenmeye devam ediyor. Elektronik posta sağlayıcılar bile ara yüzleri ve görsel tasarımlarını sürekli değiştirip kullanıcı için tercih nedeni yaratmak için gayret gösteriyor. Böyle bir ortamda dijital trendleri izleyebilmek, onları takip etmek bile çok zor. Yine de ön plana çıkan dijital teknolojilere göz atmak istedik.

Kitap ve dergiler ruhunu arıyor

Gutenberg'in matbaayı icat etmesinden bugüne neredeyse beş asır geçti. Hayatımızın her alanında var olan basılı materyaller de dijital teknolojiyle birlikte yeni bir yola girdi. Basılı halleriyle okuyucu bulmakta zorlanan ve eski tirajlarını koruyamayan dergi, gazete ve

kitaplar için yeni model arayışı hâlâ devam ediyor. Elektronik kitap okuyucular ve tablet bilgisayarlar masaüstü yayıncılık olarak tabir edilen bu alana yeni fırsatlar sunuyor. Öte yandan dijital yayıncılığın tam olarak nasıl gerçekleştirileceği, teknik bir sorunun çok ötesinde cevaplar gerektiriyor. Kitap ve dergilerin, geleneksel matbaacılık sürecine yakın bir anlayışla elektronik ortamda satılması, bu cevabı vermeye yetmiyor. Tasarımın ötesinde yepyeni bir yayıncılık anlayışıyla karşı karşıyayız. Tüketiciler, dijital dergi ve gazetelerden; okuma, seyretme, yorumlama, paylaşma, içeriği değiştirme gibi farklı aksiyonlar da bekliyor. Büyük yayıncılık markalarının aynı değeri dijital ortamda taşımasının zor olduğunu belirten uzmanlar, yeni medyada çok daha fazla üretici olacağına dikkat çekiyor. Bu ortamda değişmeyen tek şey, hikâyesini anlatan yazar olacak kuşkusuz. Hangi platformda olursa olsun, birinin içerik üretmesi, yazıp çizmesi gerekecek.

Aplikasyonlar şaşırtıyor

Akıllı telefon kullanıcılarının yakından tanıdığı aplikasyonları, oldukça faydalı küçük programlar olarak tarif etmek mümkün. 2011'de gerek mobil cihazlar gerek internet tarayıcıları aracılığıyla aplikasyonlar büyük bir hızla yaygınlaştı. Öyle ki, kullanıcıların kendi işlerine yarayacak aplikasyonları bulması iyice zorlaştı. Bu nedenle, tüketicilerin doğru aplikasyonu bulabilmesine olanak veren markaların 2012'de öne çıkması bekleniyor. 3G teknolojisinin yaygınlaşmasıyla birlikte, Türkiye'de de aplikasyon pazarının büyüklüğü kavranmaya başladı. 2012, dijital Türkiye için tam bir aplikasyon yılı olacak.

Platformlar arası entegrasyon

Platformlar arası entegrasyon bekleyen tüketici, artık hangi cihaz veya ortamda olursa olsun içeriği takip edebilmek istiyor. Bir yolcu, arabasında izlediği filme, evde devam edebilmeyi bekliyor. Hulu, iPlayer veya ülkemizdeki Tivibu, bu platformlara güzel birer örnek. Nerede olursa olsun televizyon deneyimi sunmayı vaat eden Tivibu, bu yönde atılmış önemli bir adım. Büyük haber sitelerinin uygulamalarını da bu akışın örnekleri arasında gösterebiliriz. BBC, CNN Türk, TRT ve NTV gibi büyük haber siteleri; android veya iPhone uygulamalarıyla tüketicinin her an ulaşabileceği bir uzaklıkta yer alıyor.

Oyun tarzı

Neden hayatınızı bir oyuna dönüştürmüyorsunuz? Bize tuhaf gelebilecek bu soru, ABD ve Avrupa'da sıklıkla soruluyor. Bilgisayar oyunları düzenli bir şekilde bize deneyim

**Oya Öneş Yaşayan hakkında**

Uzmanlık alanları arasında dijital pazarlama stratejisi, web ve mobil bazlı proje yönetimi, dijital medya planlama ve ölçümleme bulunan Oya Öneş Yaşayan, 14 senelik sektör tecrübesiyle birçok uluslararası markanın dijital pazarlama iletişim stratejisini yönetiyor.

sunacak formlara doğru evrilirken, bu sorunun ortaya attığı paradoksu da yansıtıyor. Günümüzde en basit oyunlar bile eğlendirmenin ötesinde yeni bir deneyim sunmayı vaat ediyor. Oyun konsollarının yaygınlaşması, üç boyut teknolojisinin oyunlara uygulanması, hayatlarımızın oyun tarzına nasıl da yöneldiğini gösteriyor. 2011 yılında oyunların sosyal medya ile birlikte kullanılabilmesi de şahit olduk. Şirketler sosyal hareket yaratabilmek ve kamuoyunun dikkatini bir yöne çekebilmek için de oyunlardan faydalanabileceklerini fark etti. Facebook içindeki mikro oyun siteleri, ev işlerini eğlenceli hale getiren oyunlar ve kablosuz aparatlarıyla size spor yapmayı öğreten bilgisayar oyunları... Dijital dünyadaki yönelim, oyun tarzını yeni bir yaşam biçimi haline getiriyor.

3 boyut

Birkaç sene öncesine kadar nostaljik bir teknoloji olarak görülen 3 boyut, bugün sinema sektörünün kurtarıcısı olarak değerlendiriliyor. Ünlü yönetmenler devasa bütçelerle 3 boyutlu filmler çekerken, "Titanik" gibi eski filmler de 3 boyut teknolojisinin nimetlerin-



den yararlanılarak yeniden gösterime sokuluyor. 2011'de üç boyutlu televizyonların yaygınlaşması, bu teknolojinin hayatımızda çok daha fazla yer tutacağını gösteriyor. Avrupa Futbol Şampiyonası, tüm dünyada 3 boyutlu olarak da yayınlanacak. Şampiyonanın da etkisiyle 3 boyutlu televizyonlara ilginin çok daha yukarılara çıkacağı öngörülmüyor.

Süper telefonlar

Önümüzdeki dönemde piyasaya sürülecek olan süper telefonlar, 3 boyut teknolojisinin ilerleterek 4 boyut deneyimi sunacak. Birer sihirli değneğe dönüşen 4 boyutlu cep telefonlarının, 3G'ye geçmekte zorlanan Türkiye'ye gelmesinin ne kadar zaman alacağı ise tam anlamıyla bir muamma.

"SOSYAL MEDYA ÖNEMİNİ KORUYACAK"

Dijital dünyayı yakından takip eden isimlerden biri olan Oya Öneş Yaşayan, dijital trendlerle ilgili sorularımıza yanıtladı.

Bu yıl içinde en çok ön plana çıkan dijital kavram hangisiydi?

2011 yılı, "doğru dokunuşun yılı" oldu. Markalar, çok kanallı iletişim stratejisinde doğru mesajı, doğru hedef kitleye, doğru marka değeri yaratarak iletmeye çalıştı. Dijitali birbirinden kopuk irili ufaklı taktik adımlar olarak değil, kapsayıcı tek bir pazarlama stratejisinin parçası olarak ele alan başarılı kampanyalar gördük. 2012 yılının ise "dijital yakınsamanın" yılı olacağına inanıyorum. Kullanıcılar her yerden ve her cihazdan online durumdadır: Akıllı telefonlar, tabletler, oyun konsolları, interaktif televizyonlar, dijital açık hava mecraları... Dijital, mecraların ya-

kınsaması için gereken tutkaldır. Markalar bu gücü, tüketiciye temas edebilmek için kullanacaktır.

2012'de yeni trendler neler olacak?

Sosyal medya ve ona bağlı iş modellerinin yanı sıra mobil ve online videonun yükselişi de sürecek. Online davranış analizi, içerik pazarlama, coğrafi pazarlama, interaktif televizyon ve bulut iletişim hayatımızda daha fazla yer alacak. Ülkemizde iyi örneklerini pek görmesek de "Oyunlaştırma" olarak çevirebileceğimiz "Gamification", 2012 için çok önemli bir trend olarak karşımıza çıkacak.

Peki, sosyal medya önemini koruyacak mı?

Sosyal Medya, 2009'dan bu yana hızlandı ama esas güçlenmesini 2011'de yaşadı. Birçok başarılı kam-

Hayatımızı yayınlamaya devam...

Hiçbir şeyi unutamayıp hayatımız nasıl bir hal alırdı? 2011'de çok daha fazla insan, hayatlarını internet bulutuna yükleyerek paylaşmaya devam etti. Çocuklarımız hayatımıza dair, bizden çok daha fazla şey bilecek; çünkü sürekli çekiyor, yazıyor ve birleriyle paylaşıyoruz. Unutmayın, internete gönderilen hiçbir şey yok olmuyor...

Kredi kartı yerine cep telefonu

Cep telefonlarının fonksiyonları her geçen yıl artıyor. Bankaların uygulamaya başladığı telefon ile ödeme teknolojisi, önümüzdeki yıllarda çok daha fazla yaygınlaşacak. Kredi kartlarının yerini alacak olan cep telefonlarının günlük hayatımızı etkileyeceği de çok açık. Peki, cep telefonu ile ödeme yapmak tüketimi nasıl etkileyecek?

Tablet değişimi

Apple'ın, iPad ile elde ettiği başarı, diğer üreticileri de tablet pazarına çekiyor. Tablet bilgisayarların oyuncak olmadığına dikkat çeken uzmanlar, onları çalışma anlayışımızı tamamen değiştirecek cihazlar olarak görüyor.

Bulut uçuracak

Kullanıcılarına bilgi ve içeriğe her yerden ulaşabilme fırsatı sunan bulut hizmetleri, 2012'de en önemli dijital trendler arasında yer alacak. Platformlar arası bütünleşme sağlayan bulut teknolojisi, kullanıcıya hız ve mobilite getiriyor. Farklı ekipler aynı proje üstünde çalışırken, dokümanların dosyalanmasını bulut sistemi üstleniyor.

Deneyim savaşları

Oyun konsolları, Blu-Ray okuyucular, devasa televizyonlar, üç boyutlu ekranlar derken sıra dışı bir deneyim savaşı başladı. Yeniliklerin tamamı daha iyi bir deneyim sunabilmeye odaklanıyor. 2011, evlerde ekran deneyimi yaratıcılar için kuşkusuz sıra dışı bir yıldır. Oturma odaları, 2012'de de teknoloji devlerinin deneyim savaşlarına sahne olmaya devam edecek.

Facebook

585 milyon kullanıcı sayısına ulaşan Facebo-

ok'ta, 24 milyon kullanıcı ile Türkiye dördüncü sırada yer alıyor. Giderek daha fazla zamanımızı Facebook'ta geçiriyoruz. Oyunlardan sosyal kampanyalara, mikro sitelerden kurumsal kariyer sayfalarına; Facebook yeni kavram ve alanları hayatımıza sokmaya devam ediyor.



panyanın merkezinde yer alan sosyal medya, kendini kanıtladı. Sosyal medyanın etkisi 2012'de elbette azalmayacak. Öte yandan, 2011'de sosyal medya pazarlama etkinlikleri için başarı kriterlerinin konması önemliyken, 2012'de markaların Facebook'a akin eden kalabalıklardan gelir sağlama çabalarını göreceğiz. Sonuçta demografik hedefleme yapılabilen tüketici yığınlarından bahsediyoruz. Sosyal medya pazarlamasının uzun soluklu ve etkin şekilde kullanımı için veri toplama ile ölçümleme, en önemli konulardan olacak.

Sosyal medyada hangi değişimleri bekliyorsunuz?

Temmuz 2011'de hayatımıza giren "Google Plus", 1 ay içinde 25 Milyon kullanıcıya ulaşarak tüm zamanların en hızlı büyüyen sosyal ağı oldu. Bu üye sayısına Facebook'un 3 yılda ulaştığını hatırlatmak isterim. Google Reader'ın da Google Plus içine entegre edilmesiyle, arama, bilgi ve haber medyası da daha sosyal bir hale gelecek. Dolayısıyla Google Plus, bence 2012'nin en önemli sosyal medya olayı olmaya aday. Üstelik bir çoklarının kıyasladığı gibi küçük bir Facebook değil, Google'ın yeni hali. Facebook büyüme ve fonksiyon açısından marka veya birey için hep ilk sırada yer almaya devam edecek elbette.

Facebook'un hayatımızdaki yeri ne olacak?

Mobil ödeme, lokasyon bazlı hedefleme ve reklam formatları, kurumsal sayfaların etkileşim ve uygulamalar yardımıyla yükselen fan sayıları... Bütün bunlar, Facebook'un daha da ticarileşmesi ve markalar için avantajlarının artması anlamına geliyor.

Tüketicinin kendi içeriğini üretme isteğini sürdüreceğini düşünüyor musunuz?

Kullanıcı katkılı içerik giderek artacak. Çoğu kullanıcıda iyi kötü bir video kaydedicinin bulunması, geniş bant internet hizmetinin ucuzlaması gibi etkenler online video ile içerik üretip paylaşmayı kolaylaştırdı. Ayrıca online video, sosyal medyanın kalbinde yer alan "kısa hikayeleri" anlatmanın yepyeni, güzel ve hızlı tüketilen şekli.

Cep telefonlarıyla ilgili alanda nasıl bir yıl bekliyorsunuz?

2012'de ülkemizde akıllı telefonların artmasıyla mobil içerik paylaşımı ve sosyal medya olanakları sağlayan uygulamalar iyice önem kazanacak. Sosyal oyunlar, mobil ödeme ve sosyal ağ bağlantısı ve lokasyon bazlı uygulamaların yaygınlaşacağını öngörebiliriz. EIAA'nın Mediascope Europe 2010 Araştırması'na göre Türk cep telefonu aboneleri, mobil internet kullanımının yüzde 51'ini televizyona ayırıyor. 2012'de mobil marka deneyimini televizyon reklamlarıyla bağlantılı sunan işlerle daha çok karşılaşacağız.

Peki, tablet bilgisayarlarla ilgili olarak neler düşünüyorsunuz?

Tablet bilgisayarlar, sosyal medya, haber okuma ve arama başta olmak üzere yaygın olarak kullanılacak. Amerikalı kullanıcılar, Knowledge Networks'ün araştırmasına göre, tabletleriyle günde ortalama 55 dakika zaman geçiriyor ve bunun 24 dakikasını sosyal medyaya, oyun ve aramaya ayırıyorlar. Brafton'ın raporuna göre; tablet satışı 2015'de 250 milyon adedine ulaşacak ve tablet bilgisayar, internete girişin temel aracı haline gelecek.

Oyunculuk 'sorumlu olmak' demektir

USTA OYUNCU SELÇUK YÖNTEM: "İYİ BİR OYUNCU, NEDEN OYUNCU OLMAK İSTEDİĞİNE SAMİMİYET VE BİLİNÇLE KARAR VEREBİLENDİR. ÇÜNKÜ KARARINI VERDİĞİ İŞ, İNSANI VE TOPLUMU ETKİLER" DİYOR.



■ Selçuk Yöntem, başarılı ve usta sanatçılarımızdan biri. Tiyatroda ortaya koyduğu üstün performansı sinemada ve televizyon dizilerinde de gösteren Selçuk Yöntem'in oynadığı her oyun, her rol belleklerimizde kalıcı bir iz bırakıyor. Ustalığıyla, hepimizin beğenisini kazanan Selçuk Yöntem, "Mazi Kalbimde Yaradır" dizisiyle seyirciyle buluşmaya devam ediyor.

Hepimiz sizi yakından tanıyoruz ama Selçuk Yöntem'i bir de sizin ağızınızdan dinlesek... Selçuk Yöntem bizim bildiğimiz, ekranda gördüğümüzün dışında nasıl biridir? Ne okur? Ne dinler? Ne izler?.. Neye yakından ilgi duyar? Olmazsa olmazı nedir?

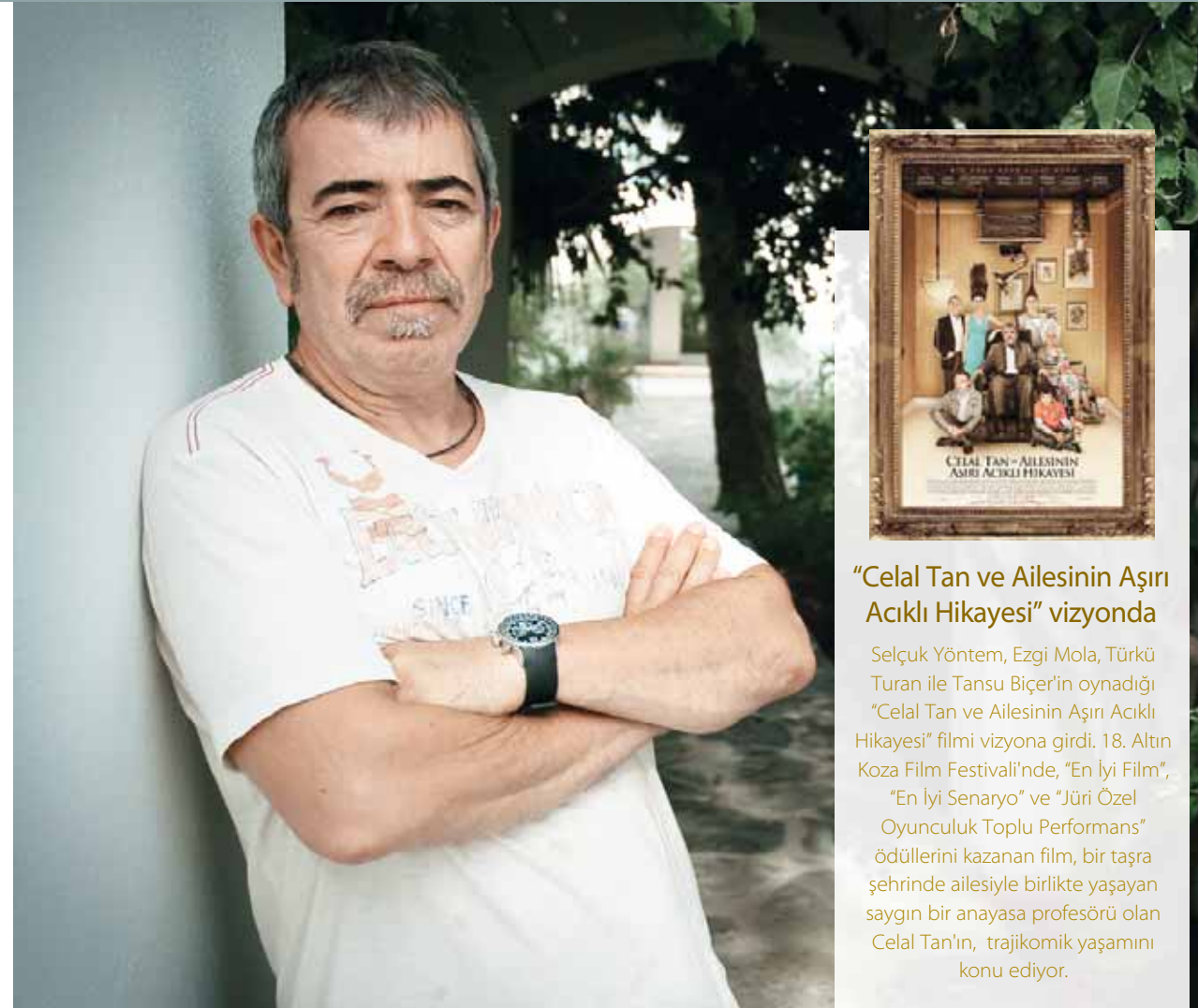
Selçuk Yöntem sade bir insandır ya da öyle olmaya çalışan, doğallığı ve içtenliği yaşam biçimi olarak dürüstlikle harmanlayan, sevgi dolu ve paylaşımlı bir dünyanın yanında olmaya çalışan bir vatandaş. Bunun dışında insanın kendisini tarif etmesi çok zor. Bir gün içerisinde olmazsa olmazım; kesinlikle gazeteleri okumak ve kahvaltı yapmak. Jazz dinlerim; The Beatles, Elvis Presley, J. S. Bach, Bülent Ortaçgil, MFÖ ve Müzeyyen Senar vazgeçilmezlerim. Bol film izlerim. Elektroniğe çok ilgiliyim. Fotoğraf çekmeye ve makinelerle uğraşmaya bayılırım.

Tiyatro eğitimi almaya karar verdiğinizde, ileriye yönelik neler planlamıştınız?

Tiyatro okumayı bilinçli olarak seçtim. Bu mesleği seçerken sanatçı olmanın sorumluluğunu toplumla paylaşmayı düşünüyordum, ki bu hâlâ devam ediyor. Oyuncu-seyirci ilişkisinin canlı olması ve yaşama enerjile dönmesi beni çok etkilemiştir. Hiçbir olumsuz nedenle karşılaşmadım seçim yaparken; aksine ailemden çok büyük destek gördüm.

Gerek oyuncu gerek yönetmen olarak birçok ödülünüz var; ancak şöhretiniz "Kurtlar Vadisi"nden sonra ivme kazandı ve "Aşk-ı Memnu"da zirve yaptı. Bunu neye bağlıyorsunuz? Bu mesleğe atılırken ileride bu kadar ünlü olacağınızı düşünmüş müydünüz?

Bu mesleğe atılırken ün kavramını hiçbir zaman düşünmeden hareket ettim. Benim için önemli olan iyi bir oyuncu olmak, iyi projelerde yer almak ve bunu pay-



"Celal Tan ve Ailesinin Aşırı Acıklı Hikayesi" vizyonda

Selçuk Yöntem, Ezgi Mola, Türkü Turan ile Tansu Biçer'in oynadığı "Celal Tan ve Ailesinin Aşırı Acıklı Hikayesi" filmi vizyona girdi. 18. Altın Koza Film Festivali'nde, "En İyi Film", "En İyi Senaryo" ve "Jüri Özel Oyunculuk Toplu Performans" ödüllerini kazanan film, bir taşra şehrinde ailesiyle birlikte yaşayan saygın bir anayasa profesörü olan Celal Tan'ın, trajikomik yaşamını konu ediyor.

laşmaktır. Televizyonun kitlelerle olan iletişimi kolaylaştırması sayesinde eskiye oranla daha hızlı bir tanınma süreci gerçekleşiyor, fakat bu durum beni çok da fazla ilgilendirmiyor.

Hayatta bir sonraki adımınızı atarken sizi neler heyecanlandırıyor?

Bir sonraki adımı atarken satranç oynamak bana doğru gelmiyor. Bence insan yapacağı iş üzerinde çalışarak, ona inanarak ve iyi bir şekilde değerlendirme yaparak tüm sorumluluğu üstüne almalı.

Oynadığınız veya yönettiğiniz oyunlar arasında sizi en çok etkileyen hangisi oldu?

Oynadığım oyunlar zaten çoğunlukla dramatik yapısı kuvvetli olan oyunlardı; bunların arasında "Ben Feuerbach", "Fernando Krapp", "Deli Dum-

rul", "Beğendiğiniz Gibi" unutulmazlarım arasındadır. Sahneye koyduklarım arasında Savaş Dinçel'in ilk oyunu olan "Gürültülü Patırtılı Bir Hikâye" benim için özel bir yere sahip.

Yerli ve yabancı oyun yazarları arasında kimleri beğeniyorsunuz?

Turgut Özakman, Memet Baydur, Güngör Dilmen; Tankred Dorst, Shakespeare, Sophokles.

İyi bir oyuncuyu nasıl tanımlıyorsunuz? Kimdir iyi oyuncu? Hangi özelliklere sahip olmalı ya da olmamalıdır?

İyi bir oyuncu, neden oyuncu olmak istediğine samimiyet ve bilinçle karar verebilenidir. Çünkü karar verip yapacağı iş, insanı ve toplumu etkiler. Bunun için de kültürel anlamda birikimleriyle, sahne pratiğiyle, vücut dilini kullanmasıyla, yapısını çok iyi değerlendirecek sorumlulukta olmalı.

Selçuk Yöntem kimdir?

1953 İstanbul doğumlu. 1975-76 döneminde, Ankara Devlet Konservatuarı Tiyatro Yüksek Bölümü'nden mezun oldu.

Rol aldığı oyunlar:

1978 Topuzlu,
1980 Kurban,
1981 Yaban Ördeği,
1983 Üç Kız Kardeş,
1983 Ak Tanrılar,
1985 Hırçın Kız,
1986 Keşanlı Ali Destanı,
1987 Ay Işığında Şamata,
1988 Dört Mevsim,
1989 Peynirli Yumurta,
1990 Sevgili Palyaço,
1990 Beğendiğiniz Gibi,
1991 Deli Dumrul,
1996 Ben Feuerbach,
1998 Herkesin Bildiği Sırlar,
1999 Karşı Penceredeki Kadın,
2000 Bir Kış Öyküsü,
2001 Dolunay Katili,
2004 Fernando Krapp Bana Mektup Yazmış.

Yönettiği oyunlar:

1993 Aşağıdakiler,
1995 Gürültülü Patırtılı Bir Hikâye,
1997 Ay Işığında Şamata,
1999 Keşanlı Ali Destanı.

Rol aldığı televizyon dizileri:

1978 Atlı Karınca,
1978 Yaşadığımız Devir,
1982 Ahmet'in Günlüğü,
1996 Süper Baba,
1996 Şaşıfelek Çıkmazı,
1997 Ateş Dansı,
1998 Çiçeği Büyütmek,
2000 Taksim-İstanbul,
2001 Üzgünüm Leyla,
2002 Deli Yürek,
2003 Kurtlar Vadisi,
2004 24 Saat,
2005 Rüzgârlı Bahçe,
2006 Kuş Dili, Kız Babası,
2007 Sardunya Sokak,
2008 Kuzey Rüzgârı,
2010 Aşk-ı Memnu.

"Sırtımızı Kale Sigorta'ya dayadık"

AYYILDIZ GENEL MÜDÜRÜ MEHMET ÇEBİ, "KALE SİGORTA İLE KENDİMİZİ GÜVENDE HİSSEDİYORUZ. EN KÜÇÜK SIKINTIMIZDA, BİR TELEFONDA İŞE KOYULUP SORUNLARIMIZI ÇÖZÜYÖRLER. DAHA ÖNCE SONUÇ VE ÇÖZÜME BU KADAR HIZLI GİDEN BİR FİRMAYA RASTLAMAMIŞTIK. BU NEDENLE KALE SİGORTA'DAN ALDIĞIMIZ HİZMETİN TAMAMINDAN ÇOK MEMNUNUZ" DEDİ.

■ Türk iç giyim ve mayo sektörünün en önemli ve köklü firmalarından Ayyıldız, Kale Sigorta ile çalışmaya devam ediyor. Ayyıldız Genel Müdürü Mehmet Çebi ile Kale Sigorta'yı konuştuk.

İç çamaşırı ve mayo sektöründe öncü bir firmasınız. Bu başarıda önemli olan faktörler nelerdir?

Ayyıldız, 54 senelik köklü bir firma. Bu süreç boyunca piyasada verdiği sözü tutan, bütün hedef ve beklentilerinin arkasında duran, ticaretin hiçbir dalında savunduğu değerlerin aksine hareket etmemeye gayret eden bir firma olduk.



Ayyıldız Genel Müdürü Mehmet Çebi'yi, Kale Sigorta Yöneticisi Gülcan Fındık ile birlikte ziyaret ettik. Kale Sigorta'nın hizmetlerinden çok memnun olduklarını belirten Çebi, "Bizimle ilgilenen tüm ekipten çok memnunuz" diye konuştu.

da işini yapabilir. Güvenliğiniz iyi olacak, rahat edeceksiniz ki işlerinizi doğru şekilde yürütebilirsiniz.

Kale Sigorta ile ne zaman tanıştınız?

Kale Sigorta ile 2005 yılında tanıştık. Kılı kırk yaran bir firma olarak Kale Sigorta'yı inceleyip ne kadar doğru işler yaptıklarını gördük. Sonradan, ticarî ortamda da çok memnun kaldık ve ne kadar doğru bir karar verdiğimizizi görmüş olduk.

Kale Sigorta'nın hangi ürünlerini kullanıyorsunuz?

Ayyıldız ile ilgili, sigorta kapsamına giren her şey. Arabalardan tutun; konut, iş yerleri, makinelere varana dek; hepsi Kale'den sigortalı. Açıkçası, sigortada sırtımızı Kale'ye dayadık.

Kale Sigorta'nın süreç yönetimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kale Sigorta'dan da; bizimle ilgilenen görevli arkadaşların yaklaşımlarından da çok memnunuz. En küçük sıkıntımızda, bir telefonla işe koyulup sorunlarımızı çözüyorlar. Daha önce başka sigorta şirketleriyle çalıştık ama sonuç ve çözüme bu kadar çabuk giden bir firmaya rastlamadık. Sonuç olarak, Kale Sigorta'dan aldığımız hizmetin tamamından çok memnun olduğumu söyleyebilirim.

Kale Endüstri Holding ile ilgili düşüncelerinizi de alabilir miyiz?

Ayyıldız firmasının kuruluşu, çamaşır üretimiyle olmuştur. Mayo üretimi ise daha sonra, yaklaşık 35 sene önce başladı. Bizim sadece mayo ile anılmamız gibi, Kale'yi de hep kilitlerle biliyoruz. Bugün Türkiye'nin en çok bilinen kilit markası, Kale Kilit'tir. Öyle ki, sokaktaki insanlara sorduğunuzda, kimsenin ikinci bir kilit markası bilmediğini görürsünüz. Biz de güvenlik sektöründeki köklü bir marka olarak, Kale Kilit'i ürettiği kilitler sayesinde biliyorduk. Kale



Sigorta'nın varlığından haberdar olmamız, bu anlamda bizim için büyük bir şans oldu.

SADECE MAYO DEĞİL...

Ayyıldız, mayo ve iç çamaşırı üretiminden farklı olarak plastik sektöründe de faaliyet gösteriyor. Nakliyede kullanılmak üzere Aykasa markasıyla katlanabilir kasa üreten firma, farklı boy ve renklerde ürettiği kasaların dünya patentine de sahip. Gebze'de yer alan tesiste yüksek teknoloji kullanarak polimer kasa üreten Aykasa, üretimlerinin yüzde 90'ını da ihraç ediyor.

Bir aile şirketi olarak; içeride birbirine, dışarıda piyasaya güvenen ve güven duyulmasını bekleyen bir yapımız var.

Dünden bugüne, sektörün dinamiklerinde neler değişti?

Neredeyse her şey. 50 sene önceki Türkiye ile günümüz Türkiye'si çok farklı. Öncelikle ticaret yapış şekilleri değişti. Bundan 20 sene önce piyasada fatura bile kesilmiyordu. 1980'lerde Ayyıldız'ın ürettiği mayo modellerinin sayısı 14 ile sınırlıydı. 2011 için model sayımızın 840'a yükseldiğini söyleyebilirim. Müşterilerimiz daha fazlasını bilmiyor ve talep etmiyordu. Oysa bugün, model sayımıza rağmen hâlâ hanımlar gelip "Şu şekilde bir mayo yok mu?" diye soruyor. Avrupa'daki mayo üreticileriyle de görüşüyoruz. Dünyanın bilinen mayo firmaları, genellikle 60-80 parçalık bir koleksiyon hazırlıyor. Buraya gelip bizim 800 metrekairelik mayo mağazalarımızı görünce inanmıyorlar.

Bu durum, oradan bakıldığında olumlu bir şey mi?

Elbette... "Taleple nasıl başa çıkıyorsunuz?" diye soruyorlar. Biz burada işimizle olduğu kadar; müşterinin beğenisi ve malın takibatıyla da uğraşıyoruz. Çünkü 800 parçalık bir koleksiyonu mağazalarda takip edebilmek bile başlı başına bir iş.

Ayyıldız olarak güvenlik ve sigorta kavramları hakkında ne düşünüyorsunuz?

Yeni açacağımız altı mağazayla birlikte mağazalarımızın sayısı 50'ye yükselecek. Türkiye'nin ilk entegre mayo tesisine sahibiz. Fabrika ve mağazalarımızda, bu kadar çok insanın çalıştığı bir kurumda sigorta çok önemli. İmalatımız sürekli devam ediyor. Faaliyetlerimizin tamamında, sigorta olmazsa olmaz unsurlar arasında yer alıyor. Bunu hem ticari hem de insani anlamda kendimizi güvende hissedebilmek için yapıyoruz.

Güvenli teknolojilere de bu anlamda özen gösteriyorsunuz...

Zaten güvenliğin olmadığı yerde teknoloji de olmaz. Birinci önceliğiniz güvenlik olmalı. İnsanlar rahat ettiği ve huzurlu olduğu bir ortam-

“Kale Kilit varsa, başkasını istemeyiz”

KALE KİLİT’İN, ‘KİLİT’ DENİLDİĞİNDE AKLA GELEN İLK MARKA OLAGELDİĞİNİ BELİRTEN AL NALBURIYE GENEL MÜDÜRÜ AZİZ YILMAZ, “TERCİHLERİMİZİ MAĞAZALARA GELEN TÜKETİCİLERİMİZE BIRAKIYORUZ. KALİTE VE TEKNOLOJİYİ GÖZETEN MÜŞTERİLERİMİZDEN DE ‘KALE KİLİT VARSA BAŞKASINI İSTEMEYİZ’ CEVABINI ALMAK BİZLERİ MUTLU EDİYOR” DİYE KONUŞTU.



■ 30 yılı aşkın süredir İstanbul hırdavat sektöründe faaliyet gösteren Al Nalburiye, Kale Kilit’in de köklü bayilerinden biri konumunda. Hırdavat sektöründe internet ve elektronik ticaretle ilk tanışan firmalardan biri olan Al Nalburiye Genel Müdürü Aziz Yılmaz, marka ve sektöre dair sorularımızı yanıtladı.

Al Nalburiye ne zaman kuruldu?

Al Nalburiye, babam tarafından 1976 yılında kuruldu. O tarihlerde Karaköy’de faaliyet gösteren ufak bir işletmeydik. Ufak olmamıza rağmen ciddi cirolar yakalıyorduk. Babamın çevresi ve insanlara olan yakınlığından ötürü hızlı bir satışla başladık. 1984 yılına kadar da işin başındaydık.

O tarihten sonra, şu anda bulunduğumuz adrese geldik. Bu sayede firmamız, bir anda 20 kat büyüdü. 30 metrekare büyüklüğündeki eski yerimizden 700 metrekarelik yeni mekânımıza taşınmamız işlerimizi de olumlu etkiledi. Bu bağlamda biz de ürün ve çeşit grubunu artırdık. Hali hazırda 15 bin ürün çeşidimiz, 90 bin ürün kalekimiz var. Ürün çeşitliliğimiz bile geldiğimiz yeri gözler önüne sermeye yetecektir.

Kimlere satış yapıyorsunuz?

10 yıldır, ağırlıklı olarak inşaat şirketlerine hitap ediyoruz. Büyük alışveriş merkezlerinin servisleri ve otellere hizmet veriyoruz. Bunların yanı sıra İstanbul çevresindeki hırdavatçı ve

nalburlara da tedarik konusunda destek veriyoruz. Müşteri odaklı çalıştığımız için onlara en doğru ürünü vermek için gayret gösteriyoruz. Yaklaşık olarak 48 çalışmamız var. Bu sayının 60’a kadar çıktığı da oluyor. İçinde bulunduğumuz alan haricinde iki yerimiz daha var; 1500 metrekarelik depomuzun yanı sıra bir de showroom bulunuyor. İstanbul’daki anahtarıcı ve Türkiye’deki diğer anahtar sektöründe çalışan, kilit üzerine çalışan insanların tamamı bizim müşterimiz. Anahtarlılara hizmet verdiğimiz için, anahtarlıların malzeme gruplarını da tedarik ediyoruz. Bunlar da Kale Kilit’in en iyi müşterileri. Anahtarlılar, hem kapı açıyor hem de kilit tamirlerine bakıyorlar.

Müşteriye doğrudan hizmet götürülen insanlar oldukları için anahtarlılar bizden yüksek oranda alışveriş yapıyor.

Ne zamandır Kale Kilit ile çalışıyorsunuz?

Kale Kilit ile tanışıklığımız, babamın zamanında, aşağı yukarı 1977 yılında gerçekleşti. Babam, Sadık Özgür’ü ilk kilitleri yaptığı dönemden tanıyor ve o tarihten bu yana birlik-

liklere de çok çabuk ayak uyduruyor. Dünyada çıkmış bütün özellikleri kendi ürünlerinde hemen uyguluyor ve bu konuda rakiplerini de geçiyor.

Dağıtım nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Araçlarımız ve anlaşmalı kargomuz var. Belli bir ağırlığa kadar kargo ücretini de biz karşılıyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayabilmek için günlük hizmet veriyoruz. Bugün verdikleri siparişi, mümkünse ertesi gün ellerine ulaştırıyoruz. İşimizin en sıkıntılı kısmını stok yönetimi oluşturuyor. Stok yönetimini, maliyet yükü oluşturmayacak ve siparişleri aksatmayacak şekilde yapabilmeliyiz.

Kale Kilit’in yeni ürünleri sizi ve müşteri kitlenizi tatmin ediyor mu?

Kale Kilit’in ürettiği veya ithal ettiği ürünlerin tamamını satıyoruz. İstanbul ve Türkiye’deki kilit üzerine çalışan insanların neredeyse tamamı bizim müşterimiz. Anahtarlıların malzeme gruplarını da tedarik ediyoruz. Bunlar da Kale Kilit’in en iyi müşterileri oluyor. Anahtarlılar hem kapı açıyor hem de kilit tamirlerine bakıyor. Müşteriye doğrudan hizmet götürülen insanlar oldukları için yüksek oranda alışverişleri oluyor bizden.

Kale Kilit haricinde hangi markalarla çalışıyorsunuz?

İthal veya yerli, hırdavat ve nalburiye sektöründeki büyük markaların neredeyse tamamıyla çalıştığımızı söyleyebilirim.

Sizce, Kale Kilit’i diğerlerinden ayıran en önemli özellik nedir?

İlk olarak, bayilerine çok yakın olması, daha doğrusu bayi odaklı çalışması. Kale Kilit, bayilerini hem fiyat hem de konum bağlamında her zaman korumuştur. Kale Kilit’in fiyat politikası da diğer markalardan farklıdır. Piyasaya sürülen ürünlerin fiyatlarının, en satın alınabilir düzeyde tutulduğunu görüyoruz. Kale Kilit söz konusu olduğunda “Ben büyü-

ğüm, zaten piyasaya sahibim, herkes benden almak zorunda” anlayışını göremezsiniz. Bu yaklaşımı koruduğu sürece, Kale Kilit’in zirvedeki yerini koruyacağına inanıyorum.

Elektronik ticaret yapıyor musunuz?

İnternette ilgili çalışmamız, sanırım alanındaki ilkler arasında yer almaktadır. İnternetin önemini çok hızlı fark ederek, Al Nalburiye’nin sitesini 1996’da açtık. Türkiye’ye internetin 1995’te girdiğini düşünürsek, ne kadar haklı olduğumuzu görebiliriz. İlk sitemizi açtıktan üç yıl sonra internet üzerinden satışa başladık. İnternet üzerinden satışa başladığımız tarihlere Türkiye’de rakibimiz yoktu, çünkü kimse internet üzerinden satış yapmıyordu. O zamanlar bu işi yaptırabileceğini insanlar bile bulamıyordunuz.

İnternette satış yapmaya nasıl karar verdiniz?

O zamanlar, bu işin nasıl yapıldığını öğrenmek için alışverişlerimi, genellikle yurtdışından yapıyordum. Hatta o zaman bir şey satın almak için “mail order” kullanılıyordu. Firma, internette otomatik alışveriş seçeneği olmadığı için sipariş formunu bana faks ile gönderiyordu. İlk internet sitesini yaptırmanın çok zor oldu. 2004’e kadar o siteyle gittik, sonra onu da değiştirdik. Zamanla yenilendik ve hızlı hale getirdik. En son 3-4 sene önce, şimdikiyle entegre bir sistem kurduk. İnsanların kredi kartı kullanım korkusu ve bizim reklama ağırlık vermemiz nedeniyle çok fazla aktif satışımız yok. İnsanlar genellikle siteden malı inceliyor ama satın alımlarını geleneksel yöntemle gerçekleştiriyor.

Gelecek hakkında planlarınız nelerdir?

Bir kız, iki erkek olmak üzere üç çocuğum var. Fırsat buldukça onları işe getirip sevdirmeye çalışıyorum. Babam işimizi bize bu şekilde sevdirdi. Ben de onlarla birlikte geleceğimizi kurmak istiyorum. Kale Kilit ile işbirliğimizin uzun yıllar boyunca devam edeceğine inanıyorum.



te çalışıyoruz. 1978’de Kale Kilit’in bayiliğine başladık. Demek ki 30 yılı geçmiş.

Kale Kilit markası hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Kafamdaki tek kilit markası Kale Kilit olagelmıştır. Türkiye’de üretilen, popüler olmuş bütün markaları satıyoruz. Tercih de her zaman müşteriye bırakırız. “Elimizde Kale Kilit var” deyince, müşterimiz zaten Kale’yi tercih ediyor. Boş zamanlarımda müşteriye yakın olmak, isteklerini öğrenmek ve onlara en iyi şekilde hizmet verebilmek için tezgâha geçiyorum. Fiyat, marka, kalite, model... Müşterilerimizin ne istediğini gözlemliyorum. Örneğin, kilit göbeği almaya gelmiş bir müşterimize, “Öncelikle güvenlik mi istiyorsun, gösteriş mi?” sorusunu yöneltiyorum. Buna verdiği cevaba göre Kale Kilit öneriyorum. Kale Kilit’in ürün gamı da çok geniş. Ye-



■ Kale Kilit, Kale Kilit Dış Ticaret ve Kale Vida her yıl düzenlenen geleneksel bayi gezisini bu yıl Bodrum'da gerçekleştirdi. Kale Kilit, bayilerini 9-13 Eylül tarihleri arasında, Kale Kilit Dış Ticaret ve Kale Vida ise 13-17 Eylül tarihlerinde Bodrum Türkbükü Hilton Otel'de açıldı. Aileleriyle birlikte beş günlük rüya gibi bir tatil yaşayan bayiler, animasyonlara, havuz ve kara oyunlarına katılarak gönülleriçe eğlendiler. Misafirler bowling ve tavlâ turnuvaları, su topu organizasyonlarıyla eğlenirken, akşam düzenlenen yemeklerde hem bilgi alışverişinde bulundular hem de mevcut pazarın değerlendirmesini yaptılar.



Kale Kilit kurucusu ve Kale Endüstri Holding Onursal Başkanı Sadık Özgür, bayilerle sohbet ederek görüş alışverişinde bulundu.



Kale bayileri arasında düzenlenen tavlâ turnuvaları gezinin en eğlenceli görüntülerini oluşturdu.



Kutsal emanet Hırka-i Şerif

Kale Kilit Dış Ticaret teknolojisiyle korunuyor

■ Hz. Muhammed'in Veysel Karani Hazretleri'ne hediye ettiği ve İstanbul Fatih'teki Hırka-i Şerif Camii'nde muhafaza edilen mübarek hırkası Ramazan ayının ilk Cuma günü İslam âleminin ziyaretine açıldı. Her yıl Ramazan ayında yoğun ziyaretçi akınına uğrayan Hırka-i Şerif'in muhafaza odasının tüm giriş çıkış kapılarının güvenliğini artık Parmak İzli Kilit sağlayacak. Muhafaza odasına dışarıdan müdahale veya kaydedilmemiş parmak okutulması gibi durumlarda Parmak İzli Kilit'in alarm ve uyarı sistemi devreye girerek yüksek güvenlik sağlıyor. Bilgisayar kontrollü olan sistem, uzaktan izleme ve kontrol opsiyonu da sunuyor.



Kale Kilit'ten sanata destek

Kale Kilit Özel Ödülü, IV. Uluslararası Özgün Baskı Yarışması'nda sahibini buldu. Kale Kilit'in tasarımda estetik kavramını temel alarak müşterilerine katma değer sağladığını belirten Kale Endüstri Holding CEO'su Hakan Önce, "Sanatın her dalında faaliyet gösteren sanatçılarımıza desteğimiz devam edecek" dedi.

■ Kale Kilit, Resim ve Heykel Müzeleri Derneği ve Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi işbirliğiyle özgün baskının yaygınlaştırılması amacıyla organize edilen IV. Uluslararası Özgün Baskı Yarışması'na ödül sponsoru oldu.

Japonya'dan Hindistan'a kadar pek çok farklı ülkeden beş yüze yakın sanatçının katıldığı yarışma sonucunda 143 sanatçıya ait 208 eser sergilenmeye değer bulundu. Dördüncü kez düzenlenen Uluslararası Özgün Baskı Yarışması'nda dereceye giren

eserlerden oluşan sergi, 4-15 Ekim 2011 tarihleri arasında Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Tophane-i Amire Kültür ve Sanat Merkezi'nde ziyarete açıldı. Yarışmaya katılan, geleneksel tekniklerden en ileri dijital tekniklere kadar farklı süreçlerle üretilmiş eserler, özgün baskı konusunda birçok kitabı yayımlanan Richard Noyce tarafından titizlikle değerlendirildi.

"Sanata destek vermeye devam"

Sergiye ilişkin bir değerlendirme yapan Kale Endüstri Holding CEO'su Hakan Önce, "Kale Kilit olarak, özenle sürdürülen değerlendirme süreci sonunda ödüle layık görülen sanatçıları tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyoruz," diye konuştu.



Üniversitelilerin kapı tasarımları beğeni topladı

Kale Çelik Eşya'nın Yeditepe Üniversitesi'yle birlikte düzenlediği Kapı Tasarım Yarışması sonuçlandı. İleride endüstriyel tasarımcı olacak öğrencilerin gerçekleştirdiği kapı tasarımları Kale Çelik Eşya showroomunda sergileniyor.

■ Kale Çelik Eşya ile Yeditepe Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Endüstri Ürünleri Tasarım Bölümü öğrencilerinin işbirliğiyle gerçekleştirilen 'Kapı Tasarım Projesi'nde sonuçlar açıklandı. Eserleri dereceye giren öğrenciler, 23 Eylül 2011 tarihinde Yeditepe Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nde düzenlenen törenle ödülleri aldı. Üniversite öğrencilerinin yaratıcılıklarını ortaya çıkarmayı amaçlayan proje, üniversite ve sanayiciler arasındaki bilgi birikimi paylaşımını artırmayı da hedefliyor. 21 Haziran'da başlatılan projede yapılan değerlendirme sonucunda en beğenilen ilk üç kapı tasarımı, Kale Çelik Eşya tarafından ödüllendirildi. Kapı Tasarım Projesi'nde birinciye iPad, ikinciye dijital kamera ve üçüncüye netbook hediye edildi. Kazananlar ödülleri Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kenan Kızıltan, Kale Çelik Eşya Satış Müdürü Erkan Akşit ve Kurumsal İletişim ve Reklam Müdürü Hülya Kılıç'tan aldı.



Kapı tasarımları sergilenecek

Projeye katılan bütün öğrencilerin tasarım çalışmalarının maketleri, Kale Çelik Eşya showroomunda sergilenecek. Çalışmanın uygulanabilirliği ve tüketiciler tarafından kabul görmesi gibi kriterler göz önünde bulundurularak seçilen kapı tasarımları şu şekildeydi:



1'inci: Burak Gürmeriç
Burak Gürmeriç'in hazırladığı kapı tasarım çalışması 'Cube', görselliğin yanı sıra kullanım özelliklerindeki kolaylıklarla da kapı tasarımına farklı bir boyut getiriyor.

2'nci: Merve Büyüksaraç
İkincilik derecesine hak kazanan Merve Büyüksaraç'ın hazırladığı tasarımda yenilikçi ve yalın kapı modeline uygun olarak koyu renk kapı tasarımı ve fonksiyonel kilit sistemleri kullanıldı.

3'üncü: Canberk Öcalır
Üçüncülüğe hak kazanan Canberk Öcalır'ın projesinde görsellikten çok, kapı ve kilit sistemlerinin kullanım kolaylığına ağırlık verilmiş.

Kale Çelik Eşya, bayileriyle buluştu

■ Kale Kilit ve Kale Çelik Eşya Genel Müdürü Nadir Erze ve Kale Çelik Eşya Bayi ve Servis Sorumlusu Meral İsmailoğlu, geçtiğimiz aylar içinde Kale Çelik Eşya İstanbul ve Anadolu bayi ziyaretlerini gerçekleştirdi. Bayilerimizin fikirlerini, isteklerini dile getirdiği görüşmelerde yeni model ve yeni kampanya süreçleri hakkında karşılıklı fikir alışverişi yapıldı. İstanbul'da Yepa Parke, Binhan Aynalı, Garanti

Hırdavat, ACR Kilitleme, İTM bayileri, Anadolu'da ise Kartek (Ordu), Fübe (Trabzon), Akkaş Ahşap (Eskişehir), ÇKS (Antalya), Çevre Yapı (Ankara) ziyaret edildi. Kale Çelik Eşya ve bayilerinin birlikte gerçekleştireceği çalışmalar sonucunda 2012 yılının hedeflerini yakalayacakları, satış ve üretim açısından çok daha güçlü bir yıl olması temenni edildi.



Kale Çelik Eşya Genel Müdürü Nadir Erze, Kale Çelik Eşya Bayi Sorumlusu Meral İsmailoğlu Yılmaz ve Kale Çelik Eşya Kavacak bayisi Cengiz Çanaklı



Kale Çelik Eşya Genel Müdürü Nadir Erze, Kale Çelik Eşya Erenköy bayilerinden Binhan Aynalı ve Kale Çelik Eşya Bayi Sorumlusu Meral İsmailoğlu Yılmaz



Kale Çelik Eşya Genel Müdürü Nadir Erze, Kale Çelik Eşya Ataşehir bayisi Muzaffer Dalak ve eşi Yıldız Dalak



Kale Çelik Eşya Genel Müdürü Nadir Erze ve Kale Çelik Eşya Erenköy bayilerinden Mehmet Ali Demirtaş



Nadir Erze

Kale Çelik Eşya Genel Müdürlüğü'nü de üstlendi

■ Kale Kilit Genel Müdürlüğü'nü yürüten Nadir Erze, 19 Eylül 2011 tarihi itibarıyla Kale Çelik Eşya Genel Müdürlüğü'nü de üstlendi. Nadir Erze, Kale Kilit ve Kale Çelik Eşya Genel Müdürü olarak görevini sürdürecektir.

Kale Çelik Eşya'nın web sitesi yenilendi

■ Türkiye'nin lider çelik kapı üreticilerinden Kale Çelik Eşya'nın web sitesi www.kalecelikesya.com, en yeni tasarım uygulamaları ve teknolojisi kullanılarak yeniden tasarlandı. Web sitesinin uygulaması, tasarım ve yazılımı Clockwork tarafından gerçekleştirildi.

Sitede, facebook erişimi, tüketici soruları ve ürün sihirbazı sekmeleri de yer alıyor. Kullanıcı için büyük rahatlık sağlayan ürün sihirbazıyla istenilen ve aranan ürün kolay şekilde ayırt edilebiliyor. İsteyen site kullanıcıları Kale Çelik Eşya kasa ve kapı ürün broşürleri, kataloglarını PDF formatında indirebilecek. Siteden kurumla ilgili basın bültenlerine ve basında yer alan haberlere de ulaşmak mümkün.



Kale Çelik Eşya Facebook'ta

■ Kale Çelik Eşya, bir ilke imza atarak dünyanın bir numaralı sosyal iletişim ağı facebook sitesine özel kurumsal sayfa hazırladı. Şirketin dönemsel kampanyalarının ve haberlerinin yer aldığı site, yayına yeni girmesine rağmen çok sayıda takipçi edinmeyi başardı. Kale Çelik Eşya ile ilgili bilgilerin yanı sıra dekorasyon, ev güvenliği, tasarım konularının da yer aldığı Facebook sayfasının takipçi sayısı her geçen artıyor.



Kale Eğitim Akademisi kuruldu

■ Kurumsal şirketlerde, insan kaynağının standardını iyileştirmek ve geliştirmek için kurulan eğitim akademilerinin sayısı gün geçtikçe artıyor. Eğitim faaliyetlerinin, aynı çatı altında toplanmasına imkân veren akademiler; potansiyel adayları çekmek, çalışanları şirket ana hedefleri doğrultusunda yönlendirmek, "biz" bilincini yerleştirmek ve takımdaşlığı artırmak gibi misyonlar da üstleniyor. Eğitim faaliyetlerini akademi çatısı altında toplama girişimleri, şirketlere olduğu kadar, çalışanlara da katma değer sağlıyor. Üst yönetimlerin şirket vizyon ve hedeflerini personelle paylaştığı bu süreçte, çalışanlar da kişisel anlamda kendilerini geliştirme ve kariyer fırsatı sağlama imkânı buluyor. Kale Kilit çalışanlarının gelişimine yönelik mesleki, teknik ve kişisel gelişim eğitim faaliyetlerinin tamamı "Kale Eğitim Akademisi" çatısı altında toplandı. Eğitim faaliyetlerinin sistematik bir şekilde yürütülebilmesini sağlayacak olan akademi, beyaz ve mavi yakalı personeli içerecek şekilde, belli kategori başlıkları altında hayata geçirildi. 2012'de hız kazanacak eğitim çalışmalarının hazırlıkları da olanca hızıyla devam ediyor. Konu başlıkları ve bütçe süreçlerinin sonucunda son halini alacak olan eğitimler, 25-26 Kasım tarihlerinde gerçekleştirilen "Kale'de Kazanmak" çalışmasıyla başladı.

Kale Eğitim Akademisi'nin temel hedefleri:

- Etik ve adil rekabetle toplam kalite ilkelerine gönülden bağlı, sorumluluk bilinci yüksek, müşteri odaklı ve takım olma bilincine katkı sağlamak.
- Daha yapıcı iş ilişkileriyle "biz" bilincinde takım çalışmasına dayanan kurumsal çalışma koşullarıyla iş ortamındaki kalite ve mutluluğun yükseltilmesi.
- Düşüncelerinin eylemsel ve davranışsal sonuçlarını da dikkate alan, ilkel, alçakgönüllü, farklılıkların zenginliğinden yararlanabilen, daha samimi ve empatik düşünce sistematğinde iletişim becerilerine sahip çalışan potansiyelinin içindeki en iyiyi ortaya çıkarmak.
- Mevcut teknik kapasitelerini, araştırmaya istekli, meraklı, yaratıcı, yenilikçi, açık fikirli ve akılcı düşünce sistematğinde sorgulayarak geliştirmek.
- İş pazarının seçkin ve güvenilir "Kale" kültürünü geliştirmek.



Taklit ürünler güvenliği tehdit ediyor



**Kale Kilit Free Zone Dubai
Genel Müdürü Ferit Polat**

■ Dünya genelinde, yüzlerce ülkedeki milyonlarca kapıda yer alan Kale Kilit'in taklit ürünlerle savaşı olanca hızıyla devam ediyor. Yarattığı haksız rekabet ve merdiven altı üretimle dünya sanayisini tehdit eden taklit ürünler, özellikle Çin ve Uzakdoğu'da imal ediliyor. Buradan başka ülkelere sevk edilen kalitesiz taklit ürünler, insanların sağlık ve güvenliklerini tehdit ediyor. Beş yıl önce Çin'de ofis kurarak taklitlerle yerinde mücadele etmek için çalışma başlatan Kale Kilit, taklit ürünlerin ülke dışına çıkmaması ve imha edilmesi için çalışmalarına yoğun bir şekilde devam ediyor. Kale Endüstri Holding'in yurtdışında kurulan ilk dağıtım ve lojistik şirketi Kale Kilit Free Zone Dubai Genel Müdürü Ferit Polat, Çin'den dünyanın değişik bölgelerine satılan taklit kilitlerin dağıtımında Afrika ve Arap ülkelerinin önemli bir rol oynadığını söyledi. Taklit ürün zincirinde önemli aktarma noktalarından birisinin Dubai olduğunu belirten Polat, taklitlerle mücadele kapsamında Dubai'deki farklı noktalara baskınlar düzenlendiğini ve ele geçen taklit ürünlerin imha edildiğini dile getirdi.

Kale Kilit ve Irak İnşaat Odası heyeti bir araya geldi



■ Kale Kilit, temmuz ayında Irak İnşaat Odası Heyeti ve İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'ni bir araya getirdi. Irak İnşaat Odası heyetinden yaklaşık 20 kişinin bulunduğu sunuma, İnşaat Malzemecileri ve Sanayicileri Derneği'nden başta Bağdat Ticaret Müşaviri Harun Koçak ve Ortadoğu Ülke Daire Başkanı Orhan Çakıroğlu olmak üzere, inşaat ve kilit sektörüyle yakından ilgili pek çok isim katıldı. Kale Kilit Fabrikası'nın gezilmesinin ardından yapılan toplantıda, Kale Kilit ürünleri hakkında sunum yapıldı. Misafirlerin yoğun ilgisiyle karşılaşan Kale Kilit ihracat ekibi, ürünleri hakkında detaylı bilgi verdikten sonra, katılımcıların sorularını yanıtladı. Sunum sırasında gösterilen Kale Kilit tanıtım filmi de katılımcıların büyük beğenisini kazandı.



Uluslararası fuarların gözdesi:

Kale Kilit

■ Dünyanın en büyük üç entegre tesisinden biri olan ve bugüne kadar yüzlerce ülkeye ihracat gerçekleştiren Kale Kilit, küresel bir marka olmanın getirdiği bilgi birikimini yansıttığı ürünleriyle uluslararası fuarların da gözdesi olmaya devam ediyor. Kaliteli ürünleri ve üstün hizmet anlayışıyla yurtdışı fuarların vazgeçilmezi Kale Kilit, sonbahar aylarında Meksika ve Fransa'da katıldığı iki fuarda da büyük ilgi gördü. 1-4 Eylül tarihleri arasında Meksika'da gerçekleştirilen Nacional Ferreteria Fuarı'nda sergilediği ürünlerle tüketicinin beğenisini kazanan Kale Kilit, Kasım ayında ise Fransa'daki Batimat Fuarı'nda yeni ürünlerini tanıttı.

Kale'de dört yeni atama

Mehmet Çevik

■ Kale Endüstri Holding şirketleri Mali İşler Koordinatörü olarak 15 Ağustos 2011 tarihinde Mehmet Çevik göreve getirildi. 2005-2007 yılları arasında Kale Endüstri Holding Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulunan Çevik, Kale Ailesi'ne geri döndü. İş hayatına PWC firmasında başlayan Meh-

met Çevik, sırasıyla Doğu Holding Finans Müdürü, Tansaş Perakende Mağazacılık Finans Genel Müdür Yardımcılığı, Kale Endüstri Holding Genel Müdür Yardımcılığı, Stroer Turkey Jv Finans Genel Müdür Yardımcılığı, Acıbadem Grup Finans Direktörlüğü görevlerinde bulundu.



Mustafa Kemal Macit

■ Kale Kilit ve Kalıp Sanayi A.Ş. Yurtdışı Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevine Mustafa Kemal Macit atandı. İş yaşamına Kayseri Gazi Keçe Sanayi ve Ticaret A.Ş. firmasında Fabrika ve İş Geliştirme Müdürü olarak başladı. Bursa Mako Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de Program Müdürü ve Satış

Sorumlusu, Kanada Alfa International Ltd. şirketinde Teknik Servis Müdürü, Gebze Kale Oto Radyatör'de Satış ve Pazarlama Müdürü, Orlandi Radiatori Srl'de Ülke Satış ve İş Geliştirme Direktörü ve Ditaş Doğan Yedek Parça İmalat ve Teknik A.Ş.'de Satış ve İş Geliştirme Müdürü olarak görev yaptı.



Özgür Bekiroğlu

■ Kale Kilit ve Kalıp Sanayi A.Ş. Yurtdışı Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevine Özgür Bekiroğlu atandı. İş yaşamına proje müdürü olarak başlayan Bekiroğlu, FTC'de İstatistiksel Proses Kontrol Ko-

ordinatörü, ODTÜ'de araştırma asistanlığının ardından Eczacıbaşı Holding Arterma ve Vitra Grubu Ürünlerde Satış Müdürü; Elginkan Holding'de ECA ürünleri ağırlıklı İhracat Direktörü olarak görev yaptı.



Erkan Arıcan

■ Kale Çelik Eşya Sanayi A.Ş. Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevine Erkan Arıcan atandı. 1966 Ankara doğumlu olan Erkan Arıcan İTÜ Metalurji Mühendisliği Bölümü mezunudur. İş yaşamına Perfektüp Ambalaj Sanayi A.Ş. firmasında Dökümhane Şefi olarak başladı, sonrasında sırasıyla Koç-

taş'da Bölge Satış Elemanı, Ada Otomasyon'da Satış Müdürü, İntermak'da Bölge Satış Mühendisi olarak çalıştı. Hilti İnşaat Malzemeleri Tic. A.Ş.'de sırasıyla Satış Müdürü ve İş Geliştirme Müdürü olarak görev yaptıktan sonra Özgürler Trafik'te Satış ve Pazarlama Müdürü olarak görev yaptı.



Kale Çelik Eşya'dan dekoratif kasalar

■ Kale Çelik Eşya, farklı boyut ve mekânlardaki kullanım alanlarıyla ziyaretçilerine sunduğu çelik kasa ürünleriyle kullanıcıların güvenilir markası olmaya devam ediyor. Ev ve iş yerlerinde, para ve değerli eşyaların güvenle korunabilmesine olanak veren 'dekoratif, boyalı Kale Çelik kasalar' farklı renk ve desen seçenekleriyle dekorasyonun bir parçası olacak biçimde üretilebiliyor. Delinme-

ye, kesilmeye ve ağır darbelere dayanıklı güçlü yapısıyla yüksek güvenlik sunan Kale Çelik kasalar, yangına karşı koruma özelliği olan fireproof yapısına da sahip. Küçük ev kasaları, ankastre kasalar, dijital kasalar, ofis-banka kasaları, zırlı kasa kapıları ya da data kasaları... Kale Çelik Eşya, kasayla ilgili tüm ihtiyaçlara cevap veren çeşitler sunuyor.



Kale Atlas yenilendi

■ Kale Kapı Pencere Sistemleri'nin en yeni ürünü Kale Atlas Ağır Yük Makası, ek fonksiyonlarıyla birlikte tüketicilerin beğenisine sunuldu. Binaların cam giydirme cephe yüzeylerinde pratik kullanımıyla dikkat çeken ürün, modern ve gözalıcı görüntüsüyle tercih ediliyor. Ayar bloğu ve açısı sınırlayıcı özellikleriyle ağır yük makasları kullanımına yeni bir bakış getiren ürünün, ağır yük makaslarında en çok dikkat edilen özelliklerden biri olan cephe kolu da geliştirildi. Kale Atlas Ağır Yük Makası, yenilenen fonksiyonlarıyla kullanıcıya rahatlık sağlamaya devam ediyor.



Uluslararası otel zinciri Kempinski tam güvenlik için Kale Kilit Dış Ticaret'i tercih etti

■ Geçtiğimiz aylarda kapılarını açan Kempinski Hotel-Badamdard'ın tüm oda kapılarındaki kilit tercihi Kale Kartlı Kilitleri oldu. Günümüzün en gelişmiş ve yüksek güvenlikli 'Mifare' kart teknolojisine sahip Kale Kartlı Kilit'i tercih eden Kempinski Hotel-Badamdard, misafirlerine maksimum güvenliğin yanı sıra pratik ve kolay bir kullanım da sunuyor. Yurtiçinde ve yurtdışında toplam 100 binin üzerindeki otel odasında Kale Kartlı Kilitleri'nin kullanıldığını belirten Kale Kilit Dış Ticaret A.Ş Genel Müdürü Cavit Doğan "Kale Kartlı Kilitler, Elektronik Kabin Kilitleri ve Elektronik Digital Kasalar ile oteller, iş merkezleri, yurtlar, eğitim kurumları gibi toplu yaşam alanlarında maksimum güvenlik sağlıyor. Ürün ve sistemlerimiz Sibiryadan Nijeryaya, Demokratik Kongo Cumhuriyeti'nden Belçikaya ve İzlanda'ya kadar yurtdışında 25 ülkede çok sayıda otel işletmesinde güvenle kullanılmaktadır. Azerbaycan'da da Kale markası ve güveninin tercih edilmiş olmasından gurur duyuyor, bu projedeki tüm iş ortaklarımıza Kale Endüstri Holding olarak teşekkür ediyoruz" dedi. Mifare kart teknolojisi ile üretilen Kale Kartlı Kilitler, otel işletmelerinin güvenlik alanında operasyonel ihtiyaçlarını, beklentilerini karşılıyor. Mifare kart teknolojisi, kartın kopyalanmasını neredeyse imkânsız kılıyor. Kartın okuyucuya fiziksel teması gerekmediğinden, sürtünme ve deformasyon yaşanmadığı gibi toz, nem, cep telefonu vb. elektronik cihazların yaydığı elektromanyetik alanlardan da etkilenmiyor. Mifare kart teknolojisi ile üretilen Kale Kartlı Kilitler her tür ihtiyaca ve yönetim anlayışına göre uygulanabilir özelliği ile kul-



Kale Kilit Dış Ticaret A.Ş.
Genel Müdürü Cavit Doğan



lanıcısına geçişlerini daha seri ve sorunsuz kılarak sunduğu raporlama imkânıyla da otel yönetimine büyük bir avantajın yanı sıra üst düzey güvenlik sağlıyor.

İşletim programı hakkında

Kale Kartlı Kilit İşletim Programı, İngilizce ve Türkçe başta olmak üzere tüm dil seçeneklerini destekleyen yapısıyla tesislerin ihtiyaçları, genel çalışma koşulları ve sık personel değişimleri göz önüne alınarak geliştirildi. Fide-

lio gibi çeşitli otel yazılımları ile entegrasyonu bulunan program, kullanım kolaylığı ile öne çıkıyor. Programın sağladığı avantajlar arasında master kart ve konuk kartı basabilme, operasyon kayıtlarını görüntüleyebilme, odaların durumlarını ve müsaitliğini takip edebilme, odalara giriş-çıkış zamanlarını seçebilme, yetkilendirme gibi özellikler bulunuyor. Otel network altyapısına bağlı olarak çalışan sistem birden fazla bilgisayarla tek veri tabanına bağlanarak çok sayıda kişi tarafından sorunsuz kullanılabilir. Kale Kartlı Kilit Sistemleri'nin montajı, kurulumu ve servis hizmetleri Kale Kilit Dış Ticaret'in yetkili teknik ekipleri veya yetki verdiği teknik servislerince gerçekleştiriliyor. 7gün, 24 saat yerinde veya online uzak erişimli bağlantı sistemleriyle teknik yardım ve destek sağlanıyor. Ürün yurtiçi ve yurtdışında iki yıllık yasal garanti yükümlülükleri ile de avantaj sağlıyor.

100 bin odada kullanılıyor

Yurtiçinde ve yurtdışında 1000'e yakın otel projesindeki 100 bin odada Kale Kartlı Kilitleri kullanılıyor. Ürün ve sistemler, Sibiryadan Nijeryaya, Demokratik Kongo Cumhuriyeti'nden Belçikaya ve İzlanda'ya kadar 25 ülkede çok sayıda otel işletmesinde güvenle kullanılıyor.



Dünya ticareti Almanya'da masaya yatırıldı



■ HSBC Trade Confidence Index Araştırması'na göre Türkiye'nin dış ticareti 2011-2025 arasında yüzde 109 büyüyecek. Araştırma sonuçları, HSBC Bank tarafından her yıl geleneksel olarak düzenlenen Trade Connections Zirvesi'nde açıklandı. 9-11 Ekim tarihleri arasında dünya genelinden 110 şirket yöneticisinin katılımıyla Almanya Hamburg'da gerçekleştirilen etkinliğe Kale Endüstri Holding CEO'su Hakan Önce de katıldı. Dünyada, 2025 yılına doğru ortaya çıkabilecek ekonomik gelişmelerin değerlendirildiği toplantıda; Brezilya, Hindistan ve Çin ile ilgili çalışmalar da yapıldı. Türkiye ekibinin, ülke ekonomisi hakkında önemli konuları masaya yatırdığı toplantıda, Türkiye'nin ihracat potansiyeline dikkat çeken HSBC Dış Ticaretten Sorumlu Avrupa Bölüm Başkanı Marc Emerson, 2011-2015 yılları arasında Türkiye'nin dünyada ihracatını en hızlı artıran 10 ülkeden biri olacağını söyledi.

Kale Kilit'in yeni ürünleri Kayseri'de büyük ilgi gördü

■ Kale Kilit 60 yıllık tecrübesiyle, değişen ve gelişen gündelik yaşamın ihtiyaçlarına paralel hem üst düzey güvenliği hem de teknolojik yenilikleri takip ederek ürettiği yeni ürünlerini Kayseri'de yer alan birçok çelik kapı uygulayıcı ve üretici firmasına yapılan birebir ziyaretlerle uygulamalı olarak tanıttı. İki hafta devam eden ürün tanıtım günlerine katılan Yurtiçi Satış Müdürü Nihat Eren, Kayseri Bölge Sorumlusu Ekrem Özdemir, Ar-Ge Müdürü Ergin Özgen, Ürün Sorumlusu Ahmet Bilgiç ve Kalite Kontrol Sorumlusu Seyfettin Mutlu deneyim ve uygulamalı örnekleriyle ürünlerin detaylarını katılımcılarla paylaştı. Üretim, satış ya da montaj atölye ve fabrikalarının birebir ziyaret edilmesiyle gerçekleştirilen organizasyonda yeni ürünler tüm detaylarıyla uygulamalı olarak anlatıldı. Çok sayıda çelik kapı üreticisinin yanı sıra, bayiler, toptancı hırdavatçılar ve anahtarıcılar başta olmak üzere 54 noktada yeni ürünler değerlendirildi.



Kale Kilit 'Hurda Avcıları' ile Kalite Çemberi Ödülü'nü aldı



"Her 10 kişiden yedisi bize güveniyor"

Kalite Çemberleri Paylaşım Konferansı'nda, ödül sonrası kısa bir konuşma yapan Kale Kilit ve Kale Çelik Eşya Üretim Genel Müdür Yardımcısı Tolga Kayaoğlu şunları söyledi: "Türkiye'de yaşayan her 10 kişiden yedisi,

■ Kale Kilit, KALDER tarafından düzenlenen 14. Kalite Çemberleri Paylaşım Konferansı'nda bu yıl üretim grubunun 'Hurda Avcıları Kalite Çemberi' ekibinin 'Tirajlı Mandal Hurdalarının Azaltılması' konulu çalışmasıyla Kalite Çemberi Ödülü'nü aldı. Kale Kilit'in sponsorluk desteği verdiği, 3 Kasım 2011 tarihinde Ankara ODTÜ Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen Kalite Çemberleri Paylaşım Konferansı'nda 'Hurda Avcıları Kalite Çemberi' ekibinin çalışması ve faaliyet planının detayları katılımcılarla paylaşıldı. 'Hurda Avcıları Kalite Çemberi', Preshane Bölümü iç müşteri şikâyeti verilerini analiz ederek, çalışma konusunu 'Tirajlı Mandal Hurdalarının Azaltılması' olarak belirledi. Belirlenen konu üzerine oluşturulan faaliyet planı çerçevesinde, problem çözüme tekniklerinden 'Balık Kılıçığı', '5 Neden' ve 'Pareto' Analizi yöntemleri kullanılarak tirajlı mandal hurdasına sebep olan dört temel hata tipi belirlendi. Saptanan ve hayata geçirilen iyileştirmeler sonucunda hatalı ürün oranı yüzde 1,3 seviyesinden yüzde 0,07'ye düşürülerek yıllık 122 bin 865 TL kazanç elde edildi. Çalışmayı hayata geçiren yedi kişilik 'Hurda Avcıları Kalite Çemberi' ekibi, Çember Lideri Preshane Bölümü Takım Lideri Ahmet Ali Tomruk, Çember üyeleri Preshane Operatörü İbrahim Kılınçaslan ve Eyüp Karakaya, Kalıphane personeli Yasin Çeşmeci ve Bakım Operatörü Şaban Akgün ile Çember Danışmanı Preshane Alan Yöneticisi Fatih Göken'den oluşuyor.

Çalışma boyunca Metot Alan Yöneticisi Kuthan Erkaya ve Metot Mühendisi Erdal Tütüncüoğlu ve Kale Kilit ve Kale Çelik Eşya Üretim Genel Müdür Yardımcısı Tolga Kayaoğlu da ekibe destek vererek katkıda bulundular.



dünyada yaşayan her 100 kişiden biri cebinde veya çantasında anahtarımızı taşıyor veya her gün evinde canını ve malını bizim ürünlerimize teslim ediyor. Bu büyük sorumluluğun, çalışanlar olarak fazlasıyla farkında olduğumuzu ve layık olmak adına her gün daha fazla çalıştığımızı bilmenizi isterim. Bugün burada aldığımız ödülle çektiğimiz fotoğraf karesini, şirket olarak olası en yakın tarihte alacağımız EFQM Avrupa Kalite Ödülü ile çektiğimiz fotoğraf karesinin yanına koyacağımıza söz veriyor. Tüm çalışmalarda emeği geçen herkese, başta Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Genel Müdüremüz Nadir Erze'ye teşekkür ederiz."

"Başarının haklı gururunu yaşıyoruz"

Uzun ve yoğun bir çalışma döneminin ardından, her alanda onlarca çalışmayla, kalite ve verimlilik artışı anlamında çok önemli çalışmalar gerçekleştirdiklerini belirten Kale Kilit Genel Müdürü Nadir Erze, "Kale Kilit olarak üretimde verimliliği artırmak, kalite seviyemizi yukarı çekmek ve üretim sistemleri geliştirmek için birçok çalışmayı aynı anda yürütüyoruz. Bu çalışmalar sonucunda kişi başına üretimimiz yüzde 40 artmış olup müşteri şikâyetlerimiz 10'da bir oranına düştü, kendimize özgü kurduğumuz Kale Üretim Sistemi'nin (KÜS) temelleri atılmıştır. Bugün burada sunduğumuz çalışma, verimliliği artırma ve üretim kalitesini yükseltmek amacıyla hayata geçen çalışmalardan sadece biridir. 60 yıla yakın köklü bir geçmiş olan Kale Kilit'in Kalite Çemberi Ödülü alması haklı bir başarı olup sadece bir başlangıçtır. Çalışmada emeği geçen tüm arkadaşlarıma teşekkür ederim," dedi.



Doğal görünümlü saçlar artık hayal değil

ÖZEL PLUS SAĞLIK YAŞAM MERKEZİ SAÇ EKİMİ MERKEZ KOORDİNATÖRÜ NURAY KARA: "İNSANLARI 'SAÇ EKTİRSEM ÇOK BELLİ OLUR MU?' KAYGILARINDAN KURTARIP TAMAMEN DOĞAL GÖRÜNÜMLÜ SAÇLARA KAVUŞTURUYORUZ. SAÇ EKİMİNDE BAŞARI, İŞİN TEKNİĞİ, KULLANILAN MALZEMELERİN KALİTESİ VE İYİ BİR EKİPLE DOĞRU ORANTILIDIR" DİYOR.

Kel kalmak özellikle erkeklerin korkulu rüyası. Kellik ya da saç dökülmesiyle karşı karşıya kalanlar ise eski hallerine kavuşmak için her yolu deniyor ve kimi zaman da başarısızlık, hayal kırıklığı yaşıyor. Oysa artık saç ekimi konusundaki gelişmelerle ne eski özlemlerle ne de bu korkuyla yaşıyor. Uzman

saç ekim merkezlerinin saç ekimi operasyonlarında sağladığı başarılar, saç ekim merkezlerine ziyaretleri artırdı. Bu anlamda birçok kişiyi eski doğal görünümüne başarıyla kavuşturan Özel Plus Sağlık Yaşam Merkezi Saç Ekimi Merkez Koordinatörü Nuray Kara ile saç ekimi operasyonu üzerine konuştuk.

Saç ekiminde hangi yöntemi kullanıyorsunuz?
FUE yöntemini kullanıyoruz.

Nasıl bir yöntemdir FUE yöntemi?
Başın ense kısmından saç köklerinin tek tek alınıp saç olmayan bölgeye nakledilmesidir.

Saç ekimi nedir?

Saç ekimi diğer tedavi yöntemlerine cevap vermeyecek şekilde saç dökülmesi sorunu ilerlemiş olan hastaların kendi saçlarından nakil yapılması işlemidir.

Hangi yöntemlerle saç ekimi yapılmaktadır?

FUT eski, FUE ise yeni bir yöntemdir. Biz sadece FUE tekniğiyle saç nakli gerçekleştiriyoruz. Dünyada ve Türkiye'de uygulanan en son saç ekim tekniği FUE'dir.

FUE tekniğiyle saç ektirmenin avantajları nelerdir?

Bir günde maksimum kök alınır (beş-altı bin greft). Saçların alındığı donör bölge yedi günde iyileşiyor. Ağrı ve iz olmaz. Yüzde yüz doğallık sağlar ve bu da bizim için önemli bir kriterdir.

Kimlere saç ekimi uygulanır?

Androjenetik tip saç dökülmesi görülen (yaşa, hormonlara ve kalıtıma bağlı) erkekler ve kadınlara uygulanır. En sık uygula-

nan hasta grubu erkeklerdir. FUE tekniğiyle saç nakli dışında sakal, bıyık, kaş ekimi yapılıyor.

FUE tekniğinde ağrı veya acı hissedilir mi?

Operasyon lokal anesteziyle yapılıyor. Hastalar herhangi bir ağrı ya da acı hissetmiyor. Operasyon sonrasında hastalar gerek duyarlarsa ağrı kesici kullanabiliyor.

Ekilen saçlar ne zaman çıkmaya başlar?

Yaklaşık 3'üncü aydan itibaren kökler yavaş yavaş uzamaya başlıyor. Hasta dört-altı ay arasında yüzde 40, sekiz ay sonrasında yüzde 60, sekiz-on iki ay arasında ise ekilen saçların tamamına kavuşuyor.

Saç ekim operasyonundan sonra hasta nelere dikkat etmelidir?

Operasyonun akşamı ve ertesi gün hasta, evinde mümkün olduğunca yatar pozisyonda istirahat etmelidir. Yüzde oluşabilecek şişme olasılığını ortadan kaldırmak için

KALEM DERGİSİ OKUYUCULARINA SAÇ MEZOTERAPİSİ HEDİYE

Saç nakli yaptırmak isteyen Kalem Dergisi okuyucularına bize başvurdukları ve operasyon yaptırdıkları takdirde saç ekimi sonrası saçların daha hızlı ve güçlü çıkmasını sağlayan dört seans saç mezoterapisini hediye edeceğimizi söylemek istiyorum. ***

alın ve göz çevresine buz kompresi uygulanmalıdır. Ekim yapılan alanı bir yere çarpmaktan ya da sürtmekten kaçınılmalıdır. Operasyon sonrası ilk 15 gün sokağa çıkarken şapka kullanılmalıdır.

Başarılı bir saç ekiminin gerçekleşmesini sağlayan faktörler nelerdir?

Eğer saç ekimine ihtiyacı olan birini uygun koşulların yaratıldığı bir ortam ve uzman ekibin olmadığı bir yerde ameliyat etmeye kalkarsanız iyi bir netice alamazsınız. Önemli olan doğru hasta, doğru ekip ve doğru yerdir.

"DÖKÜLEN SAÇLARINIZA YENİDEN KAVUŞMAK ÖZGÜVENİNİZİ GÜÇLENDİRECEK. SAÇ EKİMİYLE, ÖMÜR BOYU DÖKÜLMİYEN SAÇLARA VE KAYBOLAN ÖZGÜVENİNİZE KAVUŞABİLİRSİNİZ."

*** ÖZEL PLUS SAĞLIKLI YAŞAM POLİKLİNİĞİ

Cebeci Cd. No:84 34335
Akatlar - Etiler / İSTANBUL
Gsm: 0533 281 05 10
0533 346 55 88



**MİLLİ SPORCU ŞAHİKA ERCÜMEN,
DÜNYA SUALTI SPORLARI
KONFEDERASYONU (CMAS) SABİT
AĞIRLIK DIKEY DALIŞ
KATEGORİSİNDE 70, SABİT
AĞIRLIK PALETSİZ
KATEGORİSİNDE 60 METREYE
İNEREK İKİ DÜNYA REKORU KIRDI.**

"Sualtı, bambaşka bir dünya"

1998'DEN BERİ KATILDIĞI YÜZME VE SUALTI SPORLARI MÜSABAKALARINDA, 100'ÜN ÜZERİNDE ULUSAL VE ULUSLARARASI MADALYASI BULUNAN; BAŞARILARIYLA TÜRKİYE'NİN GURURU OLAN DALIŞ REKORTMENİMİZ ŞAHİKA ERCÜMEN'İ DERGİMİZE KONUK ETTİK.

■ Spor anlamında çok önemli başarılarla imza attınız ve atmaya da devam edeceksiniz. Su sporlarına olan merakınız nasıl başladı?

Çanakkale'de sualtı rugby branşıyla sualtı sporlarına başladım ve o günden beri hiç kopamadım.

Dalmak, üstelik bunu tüpsüz yapmak nasıl bir duygu? Sualtında neler hissediyorsunuz?

Tarif edilemez, hiçbir yerde, hiçbir zaman hissedemediğim kadar heyecanlı ve mutlu oluyorum. Sualtında, bambaşka bir dünya.

Yüzme ve sualtı sporlarında, ulusal ve uluslararası 100'ün üzerinde madalyanız bulunuyor. Bu anlamda sizi en çok heyecanlandıran müsabaka hangisi oldu? Neden?

Unutamayacağım anlardan biri, 2011 Şubat ayında buzun altında kırdığım dünya rekorudur; bir kez yaşa, bin kez hatırla... Buzun altındaki performansım bittiğinde herkes beni yukarıda bekliyordu, zafer sonrası bayrağımızı dalgalandırmak ve sevinç çığlıkları atmak harikaydı. En güzeli de emeklerimin karşılığını almaktı.

Serbest dalışta dünya rekoru kırdınız ve Türkiye için bu çok önemli bir gurur. Ayrıca Guinness Rekorlar Kitabı'na da girdiniz... Yaptığınız inanılmaz bir şey ama bu anlamda Türkiye'de yeteri kadar destek görüyor musunuz?

Yarıştığım rakiplerim çok güçlü sponsorluklarla ve devlet desteğiyle rekorlara hazırlanıyor. Bu anlamda devletten bir destek almıyorum. Sponsorlarımın desteğiyle birçok antrenman kampımı ve rekorumu organize ettim. Ama önümde birçok rekor hedefim var, umarım gereken desteği bulup bunları gerçekleştirebilirim.

Ayrıca serbest dalış eğitmenisiniz. Bu çerçevede ileriye yönelik bir çalışmanız olacak mı? Serbest dalmak için nelere dikkat etmek gerekir? Bunun bir süresi var mıdır ve eğitimin içeriği nedir?

Rekora hazırladığım dönemler dışında eğitimler devam ediyor. Serbest dalış herkesin yapabileceği bir branş. Kısa bir eğitimden sonra herkes dalabilir. Eğitimlerde suda rahat kalabilme, dalış fiziolojisi, güvenlik, doğru nefes alma teknikleri ve nefeslenme



Denizkızı Şahika'dan dünya rekorları

Milli sporcumuz Şahika Ercümen iki dünya rekoruna imza attı. Şahika Ercümen, CMAS Sabit Ağırlık Dikey Dalış kategorisinde 70, Sabit Ağırlık Paletsiz kategorisinde 60 metreye inerek iki dünya rekoru kırdı. Mısır Dahab'da Blue Hole dalış noktasında 10 Kasım'da düzenlenen rekor denemeleri, Dünya Sualtı Sporları Konfederasyonu (CMAS) hakemleri gözetiminde gerçekleşti. CMAS Sabit Ağırlık Dikey Dalış rekoru daha önce 67 metre ile Tanya Streeter'a aitti. Bu rekorun ardından paletsiz 60 metreye dalan denizkızı iki dünya rekorunu birden Türkiye'ye getirmeyi başardı. Paletsiz kategorisi CMAS tarafından ilk kez düzenlendi. Ayrıca diyetisyen olan milli sporcu sekiz aydır aralıksız bu rekor için hazırlandı ve dalış antrenmanlarının yanı sıra fiziksel ve mental kuvvet antrenmanları da yaptı.

egzersizleri gibi birçok konuya yer veriyoruz. Hem teorik hem de suda pratik eğitimlerimiz oluyor. Eğitimlerle ilgili ayrıca web sitemden bana ulaşabilirler: www.sahikaercumen.com.

Ayrıca diyetisyensiniz? Bu anlamda neler yaptınız ya da yapmayı düşünüyor musunuz?

Rekora hazırladığım dönemlerde çalışma fırsatım olmuyor ancak spor ve beslenmeyi kombine ederek hem öğrencilerime hem kendime programlar hazırlıyorum. Bunun dışında başarı ve motivasyon konuşmaları yapıyorum. Ayrıca engellilerle dalış ve yunusların özgürlüğüyle ilgili projelerde yer alıyorum.

Şahika Ercümen'in kariyeri

- 2002: Yılın Sporcusu Ödülü Çanakkale/Türkiye
- 2003: Türkiye Şampiyonu Paletli Yüzme 800 ve 400 metre (B Grubu); Türkiye Şampiyonu, Sualtı Navigasyonu Türkiye Şampiyonu, Serbest Dalış Takımı
- 2004: Türkiye Şampiyonu, Serbest Dalış Takımı
- 2005: Türkiye Şampiyonu, Serbest Dalış Takımı
- 2006: Türkiye Şampiyonu, Sualtı Hokeyi Takımı Türkiye Rekoru Serbest Dalış, İspanya/Tenerife
- 2007: Türkiye Rekoru ve Türkiye Şampiyonluğu, Serbest Dalış Türkiye Şampiyonu, Sualtı Hokeyi Takımı
- 2008: Türkiye Şampiyonu, Serbest Dalış Takımı ile Avrupa Üçüncüsü, Sualtı Hokeyi Millî Takımı ile
- 2009: Türkiye Şampiyonu, Serbest Dalış
- 2010: Türkiye Rekoru ve Dünya Rekoru'na en yakın derece (-65 metre)
- 2011: Dünya Rekoru, Serbest Dalış 110 metre Buz Altı Yatay Dalış Weissensee/ Avusturya (Şahika Ercumen bu dalışıyla Guinness Rekorlar Kitabı'na da girdi.)
- 2011: Dünya Rekoru, Sabit Ağırlık Dikey Dalış ve Sabit Ağırlık Paletsiz Dalış Kategorisi / Mısır

Kale Öneri Sistemi çalışanlarını ödüllendiriyor

Kale öneri sistemi tüm şirket çalışanlarımızın Kalite, maliyet, işçilik, ürün gelişimi, inovasyon, işçi sağlığı, çevre gibi konulardaki geliştirici fikirlerini vermek için kurulan Kale Üretim Sistemi'nin önemli konularındandır. 2008'de kurduğumuz öneri sisteminde çalışanlarımız önerilerini formlara yazarak öneri kutularına atılıyor ve onay süreci manuel ilerliyordu. 2010'da öneri sistemini elektronik ortama Kaleport'a taşınarak çalışanlarımız önerilerini anlık olarak takip edebilir hale geldi ve önerilerin sistem üzerinden daha hızlı sonuçlanması sağlandı. Bugün gelinen seviyede sistemdeki öneriler sonuçlandığı anda öneri sahibinin cebine sms olarak sonuçlandı mesajı gidiyor. Üretimdeki operatörlerimizin daha kolay öneri verebilmeleri için öneri giriş noktaları devreye alındı. Ayın onaylanan en çok kazanç getiren öneri birincilerine de Kale Kilit Genel Müdürü Nadir Erze başkanlığında her ay yapılan Kale Üretim Sistemi Yürütme kurulu toplantılarında sürpriz hediyeler veriliyor. Öneri sistemi Gn. Md. Yardımcılığına bağlı Yalın Ofis'in koordinatörlüğünde Kale Endüstri Holding bünyesindeki diğer üretim fabrikalarına yayılarak ve geliştirilerek yürütülmektedir. 2008'den itibaren Kale Öneri Sistemi'ndeki öneri gelişimi; 2008'de 106 adet, 2009'da 212 adet, 2010'da

1121 adettir. 2010'da şirketimizin gerçekleşen önerilerden kazancı, 3 milyon 844 bin 244 TL'dir.

Ayın en çok kazandıran önerileri öneri sahipleri, Temmuz ve Ağustos ayı birincileri ödülleri Üretim Genel Müdür Yardımcısı Tolga Kayaoğlu ve Kilit Üretim Alan Yöneticisi Bülent Yeni'den aldılar. Temmuz ayı birincileri: Mahmut Ak (Ürün Geliştirme Mühendisi) ve Necmi Öztasmer (Teknik Bakım Onarım ve Sac Dilme Alan Yöneticisi), Ağustos ayı birincisi Murat Çakır (Kaplama Grup Lideri), Eylül ayı birincisi İsmet Ülbeği (Kaplama Takım Lideri) oldu.



Kale Kilit, Yapı Ligi'nde şampiyonluğu hedefliyor

Yapı sektöründeki dev firmaları buluşturan Yapı Ligi'nde heyecan devam ediyor. Kale Kilit ekibi, mücadele ettiği Süper Yapı

Ligi'nde liderliğini koruyor. Fibreton, Kale Seramik, Makel, Samet, Saray Halı, Viko, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Türk Kızılayı, İM-

SAD, İNDER, CNR ve Dem Spor'un katıldığı lig, üç hafta sonra yapılacak şampiyonluk maçıyla son bulacak. Doğal afetlerin yanı sıra terör olaylarıyla sarsılan Türkiye'nin şehitlerimiz için tek ses, tek yürek olduğu günlerde, Yapı Ligi Spor Merkezi Yapı Ligi'nin devleri üzerine düşeni yaptı. Yapı Ligi Spor Merkezi'nin organize ettiği birlik, beraberlik ve dostluk maçı öncesinde duygu yüklü bir atmosfer yaşandı. Firma yöneticilerinin 10'uncu Yıl Marşı eşliğinde sahaya çıktığı dostluk maçının 34'üncü dakikasında gol atan Kale Kilit oyuncusu Tolga Kayaoğlu, tribündeki taraftarlardan büyük alkış aldı. Kampanya kapsamında firma patronlarına ve üst düzey yöneticilerine plaket takdim ederek, Türk Yapı Sektörü devleriyle birlikte aile fotoğrafında yer aldı.



YENİ

Kale Elektronik Dijital Kasalar ile değerlerinizi ve yardım kampanyalarınızı da güvence altına alın...

Ev, Ofis ve Dükkanlarda güvenilirlik problemlerini değiştirilerek tasarlanmış Kale Elektronik Dijital Kasalar, kolay kullanımı ve dayanıklılığı ile değerli eşyalarınızı için maksimum güvenlik sağlar.

Dilerseniz dijital kombinasyon kasa versiyonunu ile düzenleyebileğiniz yardım kampanyalarınızı da güvence altına alın.

Elektronik Dijital Kasa

Lap-Top Tip
KD-050/50-100



Elektronik Dijital Kasa

KD-060/60-110

ÖZELLİKLER

- 1-4 inçlik Tak Kilit Sistemi ile güvenli
- 1-8 inçlik Mikro işlemci ile
- Mekanik anahtarla açılır
- Çamaşır suyu veya yağla temizlenir
- Tıbbi ilaçlar için UV ışık koruyucu ile
- Elektronik anahtarlı anahtarlar ile güvenli
- 120° açılır kapı sistemi
- 1 adet mikro işlemci ile
- 100-200 ağırlık taşıyabilen taşıma
- 100-200 ağırlık taşıyabilen taşıma

Kullanım Şartları

- 10-15 dakika süreyle
- Mükemmel yapı
- Mükemmel yapı
- 10-15 dakika süreyle

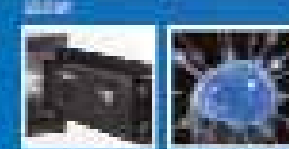
Diğer Özellikler

- En: 400 mm / Derinlik: 300 mm / Yükseklik: 200 mm (Tığ 80/80)
- Net Ağırlık: 12 / 13 Kg

1000 (1000) / 1000 (1000) / 1000 (1000)



1000 (1000) / 1000 (1000)



ÖZELLİKLER

- 1-4 inçlik Tak Kilit Sistemi ile güvenli
- 1-8 inçlik Mikro işlemci ile
- Mekanik anahtarla açılır
- Çamaşır suyu veya yağla temizlenir
- Tıbbi ilaçlar için UV ışık koruyucu ile
- Elektronik anahtarlı anahtarlar ile güvenli
- 120° açılır kapı sistemi
- 1 adet mikro işlemci ile
- 100-200 ağırlık taşıyabilen taşıma
- 100-200 ağırlık taşıyabilen taşıma

Kullanım Şartları

- 10-15 dakika süreyle
- Mükemmel yapı
- Mükemmel yapı
- 10-15 dakika süreyle

Diğer Özellikler

- En: 400 mm / Derinlik: 300 mm / Yükseklik: 200 mm (Tığ 80/80)
- Net Ağırlık: 12 / 13 Kg

www.kaledisicaret.com.tr

Tel: 0212 641 71 54

KALE KİLİT
DIŞ TİCARET

Kale Yangın Kapısı ile

**Yangına Karşı
90 dakika**
yapısal dayanım ve ısı yalıtımı



Güvenli yaşam alanlarının sağlanması için Kale Çelik Eyalet'in tasarımı ve üretimi yaptığı **Kale Yangın Kapısı**, EM İHALA aracı ile yurtdışında tabii tutulduğu testte, **EN 1634-1 Avrupa Standartlarına göre 90 dakika** boyunca yangına yapısal bütünlük dayanıklılığı ve ısı yalıtımı sağlar.



KALEÇELİKKAPI

www.kalececelikkapi.com

www.facebook.com/kalececelikkapi