



kalem

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

SAYI

22

OCAK
2014

60 YILDIR DÖNÜŞÜMÜN
KİLİT NOKTASI

80dB



YÜKSEK SES YÜKSEK GÜVENLİK!

Dışarıdan zorlandığında, silindirin dışarıda kalan kısmı kırılan ve kırıldığı anda 80 desibel ses veren Kale Alarmlı Silindir ile hayat şimdi daha güvenli.

Siz de dünyada bir ilk olan Kale Alarmlı Silindir ile tehlikeye meydan okumak, kötü niyetli müdahaleleri engellemek için harekete geçin.

Tüm kilit satış noktaları ve yapı marketlerde!



KALE ALARMLI SİLİNDİR*

164ASM

*Kale Kilit A.Ş.'nin patentli ürünüdür. Patent Başvuru No: PCT/EP121 893 06.9



KALE KİLİT

“Güvenin Adı”

GÜVENLİĞE AÇILAN KAPILAR

Değişim artık çok daha hızlı yaşanıyor... Sokaklar, caddeler, binalar ve kentler dönüşüyor, çağa ve modern hayatın gereklerine her geçen gün biraz daha ayak uyduruyor. Bu değişim içerisinde insanların yaşam standartları da yükseliyor ve geleceğe dair beklentileri de elbette artıyor.

Kale Endüstri Holding olarak bizler de bu değişimi yakından takip ediyor, sektörümüzde liderliğimizi sürdürüyoruz. Bu doğrultuda, geride bıraktığımız dönemde 35 milyon dolarlık yatırım yaparak üretim kapasitemizi yüzde 30 oranında artırdık ve böylece 2013 yılında ürettiğimiz kilit sayısını 36 milyon adete çıkarmış olduk.

Türkiye'nin ilk entegre teknolojik kilit fabrikasında, 35 bin metrekarelik bir alanda hizmet vermeye devam etmemize rağmen, bununla yetinmeden, yatırımlarımızı ve üretim kapasitemizi artırmayı 2014 yılında da sürdüreceğiz.

Her an, her yerde yanınızdaydık. Değer verdiğiniz herkesi ve her şeyi bizlere emanet etmiş olmanızın sorumluluğunu bir an olsun unutmadık. Bu sorumluluğun bir gereği olarak biz de her zaman daha iyi ve birbirinden farklı ürünler geliştirmeye çalıştık. 2013 yılında piyasaya sürdüğümüz Kale Alarmlı Silindir, 7/24 Tam Kapsam Güvenlik Hizmeti, Lüks Seri Kale Kartlı ve Şifreli Kilit gibi yenilikçi ürünlerimizin ve hizmetlerimizin sayısı önümüzdeki yıl da artmaya devam edecek.

Tam 60 yıldır en çok güvenilen kilit markası olmayı başarmanın gururunu ve mutluluğunu geçtiğimiz günlerde hazırladığımız reklam filmiyle tüm paydaşlarımızın beğenisine sunduk. Saygıdeğer basın mensuplarıyla yine aynı dönemde bir araya gelerek Kale Endüstri Holding'in dününü, bugünü ve geleceğe dair yatırımlarını kamuoyu ile paylaştık.

Dünya değişiyor... Bizler 60 yıldır aranızdayız ve değişen dünyaya başarıyla uyum sağlayarak her geçen gün biraz daha büyümenin, nice 60 yıllara güvenle ilerlemenin mutluluğu içerisindeyiz.

En derin saygı ve sevgilerimle...

SEDAT ÖZGÜR

**Yönetim Kurulu Başkanı
Kale Endüstri Holding**





60'INCI YILA ÖZEL BASIN TOPLANTISI

6 KALE KİLİT'İN SEKTÖRDEKİ DÖNÜM NOKTALARINI, 2013 YILI FAALİYETLERİNİ VE GELECEK HEDEFLERİNİ PAYLAŞMAK ÜZERE, KALE KİLİT YÖNETİM KURULU BAŞKANI SEDAT ÖZGÜR VE YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI KENAN KIZILTAN, 2 ARALIK'TA FOUR SEASONS BOSPHORUS'DA BİR BASIN TOPLANTISI DÜZENLEDİ.



VİZYON

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG MALİ İŞLER KOORDİNATÖRÜ MEHMET ÇEVİK

“2013 HEDEFLERİMİZE ULAŞTIK AMA 2014'TE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEĞİZ”

10

ŞEHRİN ANAHTARI

“KONUT KONFERANSI” KALE KİLİT DIŞ TİCARET SPONSORLUĞUNDA GERÇEKLEŞTİ

14



- 6 **ONURSAL HABER**
60'INCI YILA ÖZEL BASIN TOPLANTISI
- 10 **VİZYON**
KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG MALİ İŞLER KOORDİNATÖRÜ MEHMET ÇEVİK
- 14 **ŞEHRİN ANAHTARI**
“KONUT KONFERANSI” KALE KİLİT DIŞ TİCARET SPONSORLUĞUNDA GERÇEKLEŞTİ
- 18 **KÜLTÜR SANAT**
BU YAPRAKLAR DÜNYAYA SEVGİ DAĞITIYOR
- 20 **KEŞF-İ ÂLEM**
ÇÖLDE BİR VAHA: SUUDİ ARABİSTAN
- 24 **YAKIN PLAN**
BİRİ SİZİ GÖZETLİYOR
- 26 **AKLINIZ EVDE KALMASIN**
YENİ NEŞİL ANAHTAR
- 28 **BİLGİNİZ OLSUN**
KIŞIN İDEAL ORTAM SICAKLIĞI NE OLMALI?
- 30 **İÇİMİZDEN BİRİ**
KALE ÇELİK EŞYA - HIÇYILMAZ YAPI
- 32 **BİZ'DEN HABERLER**
- 48 **SOSYAL SORUMLULUK**
ADIM ADIM GELECEK

Kale Endüstri Holding A.Ş. Yayın Organı

Yayın Türü: Yerel, Süreli, Üç aylık



Kale Endüstri Holding A.Ş. Adına

Sedat Özgür

Yazı İşleri Müdürü

Kenan Kızıltan

Genel Yayın Yönetmeni

Hasan Yılmaz

Yayın Kurulu

Sedat Özgür, Kenan Kızıltan,

Cavit Doğan, Bedri Ulukan,

Ülkü Karaosmanoğlu, Hasan Yılmaz

Yapımcı

kesişim

yayın, k ve tasarım hizmetleri

Editör

Caner Kasapoğlu

Sanat Yönetmeni

Ahmet Akgül

Fotoğraflar

İf Atölye

Redaksiyon

Seyit Göktepe

Katkıda Bulunanlar

İlkan Ateş

Yönetim Yeri

Atatürk Caddesi, Başak Sokak No: 39 Güngören / İstanbul

Telefon: 0212 705 80 00 (pbx) Faks: 0212 705 79 70

Yapım Yeri

Kesişim Yayıncılık ve Tasarım Hizmetleri A.Ş.

Cemal Sahir Sokak, 26-28/2 Profilo Plaza A Blok

Mecidiyeköy / İstanbul

Tel: 0212 337 51 00 (pbx) Faks: 0212 275 41 83

Baskı Yeri

APA UNIPRINT 0212 274 62 62



YAKIN PLAN

BİRİ SİZİ GÖZETLİYOR

SOSYAL MEDYADA BİR GÜNDE PAYLAŞILAN KİŞİSEL İÇERİĞİN BÜYÜKLÜĞÜNÜ HIÇ DÜŞÜNDÜNÜZ MÜ? PEKİ YA PAYLAŞTIĞINIZ KİŞİSEL BİLGİLERİNİZİN ARKADAŞLARINIZ VE YASAL KURUMLARIN DIŞINDA KÖTÜ NİYETLİ KİŞİLER TARAFINDAN TAKİP EDİLME OLASILIĞINI?..

24

18

KÜLTÜR SANAT

BU YAPRAKLAR DÜNYAYA SEVGİ DAĞITIYOR

KAPALIÇARŞI'DA YAPRAKLAR ÜZERİNE İŞLENEN BİRBİRİNDEN GÜZEL DUALAR, SEVGİ MESAJLARI, EVRENSEL SÖZLER VE İYİ DİLEKLERLE DOLU BİR DÜKKÂNA DÜŞTÜ YOLUMUZ BU SAYIMIZDA. KİTAP ARALARINDA KURUTULAN YAPRAKLAR ÜZERİNE NAKİŞ NAKİŞ İŞLENEN SEVGİ DOLU VE GÖZ NURU BU SANATI, NICK MERDENYAN'DAN DİNLEDİK.



20

KEŞF-i ÂLEM

ÇÖLDE BİR VAHA: SUUDİ ARABİSTAN

28

BİLGİNİZ OLSUN

KİŞİN İDEAL ORTAM SICAKLIĞI NE OLMALI?



kalem'den

Hayatın her noktasında güvenin, kalitenin ve garantinin yanı sıra kendi alanındaki yeniliklerin de öncüsü Kale'den bir kez daha merhaba...

İsmi güven ile özdeşleşmiş, 'halkın markası' **Kale Kilit'in 60'ıncı Yıl basın toplantısından** öne çıkanları, Kale Kilit Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür ile gerçekleştirdiğimiz değerlendirme toplantısının satırbaşlarını ve Kale'nin gelecek misyonunu "Onursal Haber" bölümünde büyük bir gururla işledik.

Gelişmekte olan Türkiye ekonomisini, artan döviz kurlarını, siyasi gelişmelerin finansal çevrelere etkilerini ve güvenlik sektörünün finansal parametrelerini Kale Endüstri Holding Mali İşler Koordinatörü **Mehmet Çevik** ile "Vizyon" bölümümüzde gerçekleştirdiğimiz ufuk açıcı bir söyleşide tek tek ele aldık.

Kentsel dönüşüm uygulamalarının hemen her mahallenin en az bir sokağında karşımıza çıkabildiği şu günlerde mevcut/planlanan projelerdeki güvenlik standartlarının (belirli kurallar ve uygulamalar çerçevesinde) önceden yaratılması yönünde bir misyonu olan Kale, bu alanda hayata geçirilen önemli etkinliklere destek olmaya devam ediyor. Tam da bu noktada, **2013 YEM Konut Konferansı** ana sponsorluğunu Kale Kilit Dış Ticaret üstlendi. Güvenlik algısının gelecekte hangi noktaya ulaşacağına dair çok önemli bilgilerin paylaşıldığı **Konut Konferansı 2013** ü "Şehrin Anahtarı"nda değerlendirdik.

Kapalıçarşı'da, birbirinden güzel hoşgörü yaprakları, çeşitli imgelere sahip küçük eşyalar, lületaşından yapılmış pipolar arasında; ruhun gerçek huzuru bulunduğu sıcak bir ortamda dostane gülümseyişle bizi karşılayan **Nick Merdenyan** ile yaptığımız röportajı "Kültür Sanat" sayfalarımızda büyük bir merakla okuyacağınızdan eminiz.

"Yakın Plan" da, etkisi her geçen gün daha da artan bir mecra olan **sosyal medyayı** ve ona dair güvenlik algısını sizler için araştırdık.

"İçimizden Biri" köşesinde Kale Çelik Eşya'nın İstanbul Anadolu yakası bayilerinden **Hiçyılmaz Yapı** Firma Sahibi Mustafa Hiçyılmaz'ı konuk ettik.

Okul öncesi eğitimin öneminin azımsanamayacak seviyede olduğu şu günlerde, Türkiye genelinde çok önemli bir sosyal sorumluluk projesine UNICEF ile birlikte imza atan Kale Kilit'in '**Adım Adım Gelecek**' projesi hakkında UNICEF Türkiye Millî Komite Genel Müdür Yardımcısı Burcu Güvenek Araslı ile yaptığımız söyleşiyi de sayfalarımızda bulabilirsiniz.

Güven, tüm ışıklar söndüğünde bile başımızı yastığa rahatça koyabilmemizdir. "**Kale Tam Kapsam Güvenlik**" ile güvenli yarınlara diliyoruz.

HASAN YILMAZ

Pazarlama Müdürü
Kale Endüstri Holding

KALE KİLİT'İN SEKTÖRDEKİ DÖNÜM NOKTALARINI, 2013 YILI FAALİYETLERİNİ VE GELECEK HEDEFLERİNİ PAYLAŞMAK ÜZERE, KALE KİLİT YÖNETİM KURULU BAŞKANI SEDAT ÖZGÜR VE YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI KENAN KIZILTAN, 2 ARALIK'TA FOUR SEASONS BOSPHORUS'DA BİR BASIN TOPLANTISI DÜZENLEDİ.

KALE KİLİT'TEN 60'INCI YILA ÖZEL BASIN TOPLANTISI



TÜRKİYE'NİN lider kilit üreticisi Kale Kilit, kuruluşunun 60'ıncı yılını da pazar lideri olarak kutladı. Güvenlik alanında entegre hizmet anlayışıyla Türkiye'de her üç evden birinin tercihi olan Kale Kilit, dünyada 100'ün üzerinde ülkeye ulaşıyor. 2012 yılında yaptığı 60,7 milyon dolarlık ihracatıyla metal eşya kategorisinde yedinci kez üst üste ihracat şampiyonu olan Kale Kilit'in hedefi Türkiye'deki liderliğini global pazara taşırken bir dünya markası haline gelmek... Peki Kale Kilit, 2013 yılını nasıl geçirdi? Gelecek hedefleri neler ve dünya markası olma yolunda hangi önemli adımları atıyor? Bu soruların yanıtlarını ve çok daha fazla bilgiyi, Kale Kilit Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kenan Kızıltan, Kale Kilit'in kuruluşunun 60'ıncı yıldönümü dolayısıyla düzenlenen basın toplantısında medya mensuplarıyla paylaştı...

DÜNYA MARKASI OLMA YOLUNDA 35 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

Basın toplantısında konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür, dünya çapında bir mar-

ka olma hedefi doğrultusunda son üç yılda 35 milyon dolarlık yatırım yaptıklarını buna paralel olarak üretim kapasitesini de yüzde 30 artırdıklarını belirterek, Kale Endüstri Holding'in 2014 yılı ciro beklentisinin yaklaşık 250 milyon dolar olduğunu ifade etti. Özgür ayrıca, "Önümüzdeki yıl ise entegre güvenlik anlayışına paralel olarak yeni ürünler ve yeni makine yatırımlarıyla üretim kapasitemizi yüzde 20 oranında artırmayı hedefliyoruz," dedi.

"AVRUPA'YI FETHEDİYOR, ÇİN'E İHRACAT YAPIYORUZ"

Hedefleri doğrultusunda kararlı adımlarla ilerlediklerini belirten Kale Kilit Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür, satışlarının yüzde 60-65'ini iç pazara, yüzde 35-40'ını ise yurtdışı pazarına yaptıklarını belirtti. Burkina Faso'dan Kolombiya'ya kadar 100'den fazla ülkeye ihracat yaptıklarını anlatan Özgür, Türkiye'nin kilit ihracatının yüzde 70'ini Kale Kilit'in gerçekleştirdiği bilgisini verdi. Yurtdışında Çin-Şangay'da ve Birleşik Arap Emirlikleri-Dubai'de ofis açtıklarını belirten Özgür, 10 yıl öncesine kadar Uzakdoğu ve Afrika ülkelerine ihracat yaptıklarını ancak son dönemde Avrupa ülkelerine yoğunlaştıklarını ifade etti. Katma değerli ürünlerle birlikte Avrupa'da tercih edilen bir marka haline geldiklerini vurgulayan Özgür, "Kale Kilit, pek çok Avrupa ülkesinde kalitesinden dolayı tercih edilen İtalyan ürünleriyle yarışır hale geldi. Kilit sektöründe dünyanın en büyüğü İtalya'nın hâkim olduğu pazarlarda onlara rakip olmaya başladı. Yurtdışı pazarına yönelik ürünlerimizin yüzde 99'unu da Kale Kilit markasıyla üretiyoruz," dedi. Kale Kilit'in ihracat yaptığı ülkeler arasında Çin'in de bulunduğu dikkat çeken Sedat Özgür, tüm dünya Çin'den ürün alırken kendilerinin bu ülkeye ihracat yapıyor olmalarının mutluluğunu yaşadıklarını söyledi.

KALE KİLİT BÜYÜMEYE HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

35 milyon dolar yatırım yaparak, üretim kapasitesini yüzde 30 artırdı

2013 cirosu yaklaşık **250 milyon dolar**

1953 yılında **40** metrekarelik bir atölyede başlayan yolculuğu bugün **35 bin** metrekarelik bir alana yayılan, **Türkiye'nin ilk entegre teknolojik kilit fabrikasında** devam ediyor.

Satışların **yüzde 60-65'ini iç pazara, yüzde 35-40'ını yurtdışı pazarına** yapıyor.

Türkiye'de üretilen ve 6'ncı güvenlik seviyesinde olan **yüksek güvenli kilitler sadece Kale Kilit'te.**

60 yıldır **sektörün lideri**

Türkiye'de her 3 evden 1'i Kale Kilit güvencesinde

Ürünleri dünyada **100'ün üzerinde** ülkede tercih ediliyor

2013'te toplam 36 milyon kilit üretti.

2 bin kişilik ekibiyle günde **100 bin adedin üzerinde** kilit ve silindir üretim kapasitesiyle faaliyet gösteriyor.

2014 yılında üretimini **yüzde 20** artıracak.

Kalite testleri: Kalite testi aşamasında sürgüler **50 bin**, silindirler **100 bin** ve mandallar **200 bin** kez açılıp kapanıyor.

Şifreleme bölümünde kilide verilen şifrenin tam **100 bin kombinasyonu** mevcut.

Son 7 yıldır İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri'nin (İMMİB) "Metal Eşya" kategorisinde en çok ihracat gerçekleştiren firma ödülünü alıyor.



KENAN KIZILTAN: "TÜRKİYE'DE UYGULANAN EN ÜST GÜVENLİK SEVİYESİ KALE KİLİT'TE"

Sedat Özgür'ün ardından söz alan Kale Kilit Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kenan Kızıltan ise Kale Kilit'in geleceğin teknolojilerini müşterileriyle buluşturmaya devam edeceğini belirterek inovatif ürünlerle ilgili bilgi verdi. Türkiye'de üretilen Kale Kilit ürünlerinde en üst güvenlik seviyesinin uygulandığını vurgulayan Kızıltan, "Kısa bir süre önce başladığımız, elektronik ile mekaniğin bir arada olduğu ürünlerin üretimini gelecek dönem de artırmayı hedefliyoruz. Göz okuyan ürünler, sese duyarlı güvenlik önlemleri gibi yeni teknolojileri ülkemize kazandıracamız. Bu ürünlerle ilgili, gelişmekte olan ülkeler var hedefimizde. Yatırımlarımızı sürdürerek farklı ülkelerde büyüme ve ihracatımızı daha da artırmaya devam edeceğiz," dedi.

"60'INCI YILIMIZDA 'KALE ALARMLI SİLİNDİR'LE DÜNYADA BİR İLKE İMZA ATTIK"

Entegre güvenlik sistemleri anlayışıyla müşterilerin ihtiyaçlarının ve beklentilerinin her zaman önünden gitmeyi hedeflediklerini belirten Kızıltan, Kale Kilit'in 60'ıncı yılında da piyasaya yeni ürünlerini sunacağını belirtti. En yeni ürünün 'Kale Alarmlı Silindir' olduğunu belirten Kızıltan, Kale Alarmlı Silindir'in sadece Türkiye'de değil dünyada da bir ilk olduğunu söyleyerek, en çok kullanılan hırsızlık yöntemlerinden biri olan silindirin kırılmasıyla gerçekleştirilen hırsızlık olaylarına karşı geliştirilen silindirin, içindeki aktivasyon çubuğunun kırılmasıyla alarm devresini tetikleyerek yüksek güvenlik sağladığını basın mensuplarına anlattı.



Kapıda unutulmuş anahtar alarm verip uyarıyor

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

Artas'la birlikte 2 projeye kilitlendi

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

Kale Kilit, 60. yılında konut projesine girdi

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

KİLİT KIRILINCA ALARM ÇALACAK

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

Ciro hedefi 250 milyon dolar

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

Kale Kilit 60'ıncı yılını kutluyor

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

Kale Kilit Pazar Liderliğinde 60 Yılı Geride Bıraktı

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

60. YILINI KUTLADI ÜRETİM HEDEFİ ARTTI

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

Üretimini yüzde 20 artıracak

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

100 Ülkeye ihracat

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

Kale Kilit'ten 70 milyon liraya yeni fabrika

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

BÜNYA MARKASI OLMAI HEDEFLEYEN KALE KİLİT 2017'E 250 MİLYON DOLAR CİRO BEKLİYOR

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

Kale Kilit 60'ıncı yılını kutluyor

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

Kale ile kapıda anahtar unutmaya devri kapanıyor

Kale Kilit'in yeni ürünü "Kale Alarmlı Silindir", anahtar silindire gelen 7 saniye sonra sesli uyarıyı verir ve alarm verir.

BASIN TOPLANTISINDA ÖNE ÇIKAN SORULAR...

SEDAT ÖZGÜR,
TOPLANTIDA KALE
KİLİT'İN HEDEFLERİ
VE ÜRÜNLERİYLE
İLGİLİ BİLGİLERİ
PAYLAŞTIKTAN
SONRA BASIN
MENSUPLARININ
SORULARINI DA
YANITLADI. İŞTE
O SORULAR VE
YANITLARI...

Uzakdoğu pazarnın ardından sizleri Avrupa pazarında da göreceğiz. Bu pazardaki hedefleriniz nelerdir? İtalyan firmalar ile rekabetiniz nasıl olacak?

Biz uzun zamandır İtalyan firmaları ile rekabet halindeyiz. Oldukça kaliteli ürünler üretiyoruz. Rakiplerimizden bir eksikimiz yok. Sadece Avrupa'da değil Uzakdoğu pazarında da aynı şekilde yarışımızın süreceğini belirtmek istiyorum. Biz kalitemizi ispatlamış bir firma olarak Polonya, Almanya, İngiltere, Fransa gibi Avrupa ülkelerinde uzun zamandır bulunuyoruz. Son dönemde talepler elbette daha da arttı. Yabancı ülkelerde "Türk malı" imajı ile kilit alanında aranan bir marka olduğumuzu rahatlıkla söyleyebiliriz.

Çin pazarı hakkında gözlemleriniz nelerdir? Neden Kale markasını tercih ediyorlar?

Çin pazarı düşük alım gücüne sahip müşteriler kadar yüksek alım gücüne sahip olanları da bünyesinde bulunduruyor. Özellikle kaliteli ürün arayan müşteriler orada da ürünlerimize ilgi gösteriyorlar. Çelik kapı kilitlerimiz oradaki çelik kapı üreticilerinin oldukça ilgisini çekmiş durumda. Çinli üreticilerin darbe, vurma, çekme gibi testlerinin hepsinden başarıyla geçtik.

Konut ve inşaat sektöründe Kale Kilit'in pazar payı hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Türkiye'de inşaat sektöründe son zamanlarda yavaşlama olduğunu söyleyebiliriz. İnşaat sektöründe Türkiye genelinde durgunluk yaşıyor. Bu durgunluğa rağmen Türkiye genelinde tamamlanan yeni yapıların büyük bir kısmında yer aldığımızı söyleyebilirim. Ülke genelinde üst segmentte en fazla ürün satan marka biziz.

Çelik kapı alanında konumunuz nedir?

Türkiye'de Kale Çelik Kapı oldukça fazla tercih edilmektedir. Basına da yansıyan pek çok olayda Kale kapılarının kötü niyetli kişiler tarafından zorlanıp açılmadığı defalarca görülmüştür. Üst segmentte oldukça kaliteli kapılar üretmekteyiz ve ürünlerimizi geliştirmeye devam edeceğiz.

Kale Kilit'in inşaat sektöründe yatırımları olacak mı?

Artaş Yapı ile ortaklaşa bazı projelerimiz olacak. Planlar ve çeşitli detaylar üzerinde hâlâ çalışıyoruz.

Kale 7/24 projesi hakkında bilgi alabilir miyiz?

Kale 7/24 projemiz güvenlik alanında sunduğumuz paket hizmeti kapsamaktadır. Evlere ve işyerlerine sunduğumuz güvenlik hizmetinin alarm sistemleriyle desteklendiği, ekibimiz tarafından sunulan bir çalışmadır. Kapının, pencerenin zorlanması durumunda güvenlik güçlerine süratle ulaşıyoruz ve ev sahiplerine aynı anda bilgi veriyoruz. Sadece bununla da sınırlı değil elbette. Su baskını, acil sağlık, yangın, destek ve giriş-çıkış raporlaması gibi hizmetlerin yanı sıra, kayıt yapabilen kamera sistemleriyle alarm müşterilerine standart güvenliğin ötesinde hizmetler sunuyoruz.

60'INCI YIL REKLAM FİLMİNİ İLK KEZ BASIN MENSUPLARI İZLEDİ

KALE KİLİT'İN
GÜNLÜK
HAYATIN İÇİNDE,
HERKESE TEK TEK
DOKUNAN BİR
"GÜVEN" MARKASI
OLDUĞUNU
ANLATAN REKLAM
FİLMİ, ARALIK
AYINDA YAYINA
GİRDİ. 2 ARALIK
TARİHİNDE
DÜZENLENEN
60'INCI YIL BASIN
TOPLANTISI'NDA
İLK OLARAK
BASININ
BEĞENİSİNE
SUNULAN FİLM,
3 ARALIK 2013
TARİHİNDE ULUSAL
KANALLARDA,
SİNEMA VE
İNTERNET REKLAM
KUŞAKLARINDA
YAYINA ALINDI.



“2013 HEDEFLERİMİZE ULAŞTIK AMA

2014’TE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEĞİZ”

ULUSLARARASI EKONOMİNİN OLDUKÇA HAREKETLİ OLDUĞU, GEREK DÜNYADA GEREK ÜLKEMİZDE YER ALAN ÇEŞİTLİ SEKTÖRLERDE AKTÖR VE STRATEJİ DEĞİŞİKLİKLERİNİN SIKÇA YAŞANDIĞI BİR YILI GERİDE BIRAKTIK. HEM GEÇMİŞİ HEM GELECEĞİ DEĞERLENDİRMEK ADINA YENİ SAYIMIZDA, EKONOMİDE YAŞANAN GELİŞMELER VE KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG’İN HEDEFLERİ ÜZERİNE KONUNUN UZMANI OLARAK KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG MALİ İŞLER KOORDİNATÖRÜ MEHMET ÇEVİK İLE UFUK AÇICI BİR RÖPORTAJ GERÇEKLEŞTİRDİK.

Öncelikle sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1990 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü’nden mezun oldum. 1986 yılından beri mali işlerin içindeyim. Yaklaşık 27 yıllık bir iş tecrübesine sahip olduğumu söyleyebilirim. Kale Kilit’ten önce Pricewaterhouse Coopers’da dokuz yıl bağımsız denetçi ve danışman olarak çalıştım. Doğu Grubu’nda da yedi yıl bulundum. Acıbadem Grubu’nda üç yıl, Ströer reklam şirketinde ise iki yıl çalıştım. 1968 doğumluyum, biri 13, biri 4 yaşında olmak üzere iki oğlum var.

Bir uzman olarak, 2013 yılını mali açıdan nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şirketimiz için, 2013 yılı kolay bir yıl değildi. Biliyorsunuz 2012 sonunda organizasyonel bir değişikliğe gittik. Yönetici kadrolarımızı daha yatay ve yalın hale getirdik. Bu çerçevede hepimizin sorumluluğu arttı. Ama çok şükür üstesinden geldik. Baktığımızda Kale olarak bu yıl bütçelediğimiz rakamları gerçekleştirdik. Sağolsun müşterilerimiz ve iş ortaklarımız çok destek oldular. İhracat tarafında fiyat odaklı rekabetten pazar ve kalite odaklı rekabete geçtik. Temel iki pazar belirledik; bunlar

Rusya-Ukrayna pazarı ve Körfez pazarı. Kârlılığımız geçen seneye göre arttı. Dolayısıyla bu da iç piyasayı destekler hale geldi. Eskiden iç piyasa ihracatı desteklerken, şimdi ihracat iç piyasayı destekler oldu. Bu artık böyle sürecek. Bu çerçevede müşterilerimizin ve piyasanın iç dinamiklerinin belirlediği rekabetçi adımları atabildik. Örneğin döviz kurlarında yüzde 25 civarında artış olmasına ve işçilik maliyetlerinin yüzde 20 civarında artmasına rağmen iç piyasadaki fiyatları aynı oranda değiştirmedik. Böylelikle, hitap ettiğimiz kitleyi koruyup kollamış olduk. Ülkemiz açısından baktığımızda 2013 yılı gerçekten zorluydu. Türkiye gibi enerjisi dışa bağımlı ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomiyi büyütme kolay iş değildir. Bu bir ikilem yaratıyor. En başta, ciddi miktarda enerji ithal ettiğimizi söylemeliyim. Bu ithalatın parasını döviz olarak ödemek zorundayız. İç piyasadaki ekonomik büyümeyi canlandıran girdilerin önemli bir kısmı ithal olduğu için Türkiye hem enerji faturası için hem de ithal girdiler için döviz ihtiyacı duyuyor. Bu da hepimizin bildiği cari açık probleminin sebep oluyor. Bu açığı bir şekilde finanse etmeniz lazım ve

bu durum da ancak yurtdışına borçlanma yoluyla oluyor. Çünkü iç tasarruflarımız yeterli değil.

İç büyümeyi canlı tuttuğunuz zaman cari açık büyüyor. Döviz ihtiyacınız büyüyor. Bana göre alternatifi ya da aynı anda olması gereken şey, bir taraftan da ihracat yoluyla büyümeyi sağlamaktır. Bizim ülke olarak şanssızlığımız, temel pazarımızın Avrupa olması. Avrupa hâlâ 2008 krizinden çıkamadı ve AB üyesi olan ülkeler (Almanya hariç) hâlâ toparlanamadı. Hâl böyle olunca yeni ihracat pazarları gerekiyor, o da dünden bugüne bir anda maalesef gerçekleşmiyor. Mesela Afrika devreye girdi, Uzakdoğu ve Pasifik havzası devreye girdi. Bunlar Avrupa’nın yüzde 55 ağırlığını yüzde 45 oranlarına ancak çekebildi. Avrupa’daki büyümenin artık başlaması lazım ki Türkiye ihracat anlamında büyümeye geçebilsin. Hükümet cari açığı büyütmemek için iç piyasadaki büyümeyi dengede tutmaya, aşırı büyütmemeye çalıştı. Oluşan cari açık bizim kurlarımızı olumsuz etkiliyor. Dünyadaki herhangi bir dalgalanmada parası ilk devalüe olan ülkeler bizim gibi cari açığı yüksek olan ülkelerdir.



Türkiye, Güney Afrika, Hindistan gibi ülkelerden bahsediyorum. Doğal olarak bu konu da bize negatif olarak yansıyor çünkü maliyetleriniz otomatik olarak artıyor. Kurların artması ihracatı destekleyici bir unsur gibi görünüyor ama enerji ithal ettiğimiz için yükselen döviz fiyatı da iç piyasada oluşan maliyeti artırıyor. Bahsettiğimiz zorluklar işte buna benzer nedenlerin birbirlerinin ucuna eklenmesiyle oluşuyor.

Geride bıraktığımız 2013 yılında size göre ülkemiz için en kritik dönemler hangileriydi?

Bana göre en kritik dönem yaz aylarıydı. Amerika Merkez Bankası'nın dünyadaki parasal genişlemeyi durduracağını yani karşılıksız dolar basmayı azaltacağını ve bir süre sonra durduracağını açıkladığı andan bahsediyorum. Adı geçen karşılıksız dolar, Amerika içine değil dünyaya, yani bize geliyor. Biz dolarla gidip yabancı malları alıyoruz. Bu azalmadan ilk etkilenecek ülkeler cari açığı yüksek ülkelerdir. Türkiye de doğal olarak bu durumdan nasibini aldı. 1,80 TL'ye oturmuş olan dolar kurları bir anda 2,10 TL civarına ulaştı. Aralık ayından bu yana yaşadığımız siyasi kriz ile de bugünlerde 2,25 TL'ye kadar yükseldi. Daha da yükselebilir, bu sene 2,10 TL'nin altına artık zor düşer. Türkiye özel sektörü ve hane halkı çok ciddi anlamda döviz olarak borçlanmış bir ülke. Bu yüzden de vatandaşlar şimdiden döviz biriktirmeye başladı. Bu da ciddi anlamda talep doğuruyor.

Peki önümüzdeki sene için tahminleriniz nelerdir? Planlanan ve ulaşılmaması gereken hedefler bazında bizlere neler söyleyebilirsiniz?

Öncelikle Kale Kilit olarak büyüme odaklı bir şirket olduğumuzu belirtmek istiyorum. Bütçelediğimiz büyümenin 2014'te de gerçekleşmesini hedefliyoruz. Belirtmekte fayda görüyorum, elbette iç piyasada Türkiye'nin büyümesinden de uzak bir büyüme hedeflemiyoruz. Çünkü biz genel olarak inşaat ve yenileme sektörüne hizmet veriyoruz. Bir bakıma yeni inşaatlar yapıldıkça bizim ürünlerimiz satılıyor. Çalıştığımız ihracat yapan firmalar tarafından çelik kapılarımız kullanıldıkça dolaylı bir ihracatımız da var. Dolayısıyla büyüme odaklı stratejimizi sürdürmenin en büyük hedefimiz olduğunu söyleyebiliriz.

Katma değerli ürünlere de yöneliyoruz her geçen gün. Bu, ürün gamında da görülüyor. Çelik kapı kilitleri ihracat potansiyeli de yüksek olduğu için bizim adımıza önemli bir yere sahip. Silindir de yine önemli bir alan. Yüksek güvenliğin yanı sıra kullanıcı ve tüketici taleplerini karşılayacak ürünler de geliştirmeye devam edeceğiz; bu konuda anahtar kilidin üzerinde unutulduğu zaman alarm veren silindir ürünümüz güzel bir örnek olarak karşımıza çıkıyor. Sonuç olarak bu yıl hedefimiz katma değerli ürünler diyebiliriz. Altını çizmekte fayda görüyorum, diğer ürünlerden de uzaklaşmıyoruz ve özellikle fiyat rekabetinin çok yoğun olduğu ürünlerle ilgili de alternatif çözümler üretiyoruz. Türkiye için konuşursak; önümüzdeki yıl Amerika para basmayı azaltacak. Kurlardaki baskıyı, gelen yabancı paralardaki azalmayı en hafif şekilde atlatmak için ayağımızı yorganımıza göre uzatmamız gerekiyor. Bu türbülans dönemini kazasız belası atlatmak çok önemli. Bu yılı atlattıktan sonra 2015 yılıyla beraber Avrupa'nın da toparlanmasını bekliyoruz. Bu açıdan bakıldığında bu durum bizim için oldukça pozitif görünüyor. Unutmadan eklemek istiyorum, bildiğiniz gibi bu yıl Türkiye'de üç farklı seçim gerçekleşecek. Bir ülkede seçim yapılması enflasyona sebep olsa da iç piyasayı canlı tutan bir unsurdur, bunu da belirtmekte yarar görüyorum.



TÜRKİYE HEM ENERJİ FATURASI İÇİN HEM DE İTHAL GİRDİLER İÇİN DÖVİZE İHTİYAÇ DUYUYOR. BU DA HEPİMİZİN BİLDİĞİ CARİ AÇIK PROBLEMİNE SEBEP OLUYOR. BU AÇIĞI BİR ŞEKİLDE FİNANSE ETMENİZ LAZIM VE BU DURUM DA ANCAK YURTDIŞINA BORÇLANMA YOLUYLA OLUYOR. ÇÜNKÜ İÇ TASARRUFLARIMIZ ÇOK DÜŞÜK.

İnşaat sektörünü önümüzdeki beş yıl içerisinde nasıl görüyorsunuz?

İnşaat sektörü en az ülke büyümesi kadar büyüyecektir. Hatta ülkemizin ortalama büyümesine göre biraz önde bile gidebilir. Türkiye 2000 yılından itibaren yoğun bir kentleşme yaşıyor. Bu sadece büyük şehirlerde değil tüm illerde de geçerli, kırsal kesim giderek kent merkezine geliyor. Bunun temel sebebi de elbette şehirlerdeki refah düzeyinin daha yüksek olması. Bu yüzden ikinci sırasında toplumun eğitim ihtiyacı geliyor. Artık kimse çocuğunun sadece ilkokulu bitirip, ardından da tarlada çalışmasını istemiyor. İçinde bulunduğumuz kentleşme süreci haliyle yeni barınma ihtiyaçlarını da beraberinde getiriyor. Göç eden insanlar başlangıçta çarpık yapılaşmaya

sebebiyet verebiliyorlar fakat bir süre sonra daha iyi barınma imkânlarına kavuşmak istiyorlar. Bu da yeni binaların yapılmasını sağlıyor. Bu arada deprem tehdidi tüm Türkiye’de yapılan konutların bu tehlikeye karşı uygun yapılmasını gerektiriyor. Hal böyle olunca kentlerde bir dönüşüm hareketi de beraberinde geliyor. Bahsettiğim ilgili faktörleri düşündüğümüzde ülkemizin inşaat sektörünün tüm bu nedenlerden dolayı önümüzdeki 10 yılını bütün bina stoğunun yenilenmesiyle geçireceğini söyleyebilirim. Her mahalle, her semt yenilenecek. Siz bugün büyük şehirleri yenilediğiniz zaman diğer şehirler de bu durumu örnek alıyor ve kendi kentleri için model olarak görüyorlar. Böylelikle tüm Anadolu’ya ilgili dönüşüm hareketi yayılıyor. Tabii her sektörde olduğu gibi dönemsel ve anlık krizler de inşaat sektörüne önümüzdeki dönemde etki edebilir. Ancak bu durum genel trendi değiştirmez. Fakat değişmeyen bir başka gerçek; belli sektörlerin yıldızları parladığında bütün iş adamlarının o sektöre yığılmaya başladığıdır. Bu durum, yine önümüzdeki dönemi değerlendirirsek, fazla bir konut stoğu yaratacaktır ama bu fazlalığın eritilmeyecek bir stok olduğunu düşünmüyorum. Kısacası, önümüzdeki beş yıl içinde değil ama 10 yıl içinde inşaat sektörünün büyüme potansiyelini oldukça yüksek gördüğümü söyleyebilirim.

Kale, son dönemde yenilikçi ürünleriyle de addan söz ettirmeye başladı. Bu konudaki ve yenilikçi ürünlerin geleceği hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Bildiğiniz gibi geçen yıl Kale Güvenlik Sistemleri’ni kurduk ve yaklaşık olarak 3 bin 500 civarında abonemize hizmet veriyoruz. Önümüzdeki sene bu çalışmamızın üzerine gideceğiz ve çok daha fazla abonemize hizmet vermeye başlayacağız. Türk insanı yeni ve gelişen teknolojiye çok çabuk adapte oluyor. Bu durumu oldukça genç bir nüfusumuzun olmasına bağlayabiliriz. Klasik olan ürünü kaldırıp yerine daha teknolojik bir ürün koyduğunuzda tedirgin davranmıyorlar ve alışma süreçleri oldukça hızlı gerçekleşiyor. Bu sebeple vatandaşlarımızın yeni güvenlik ürünlerine, kullandıkları kilitlerde elektronik sistemlere çabuk adapte olacağını düşünüyorum. Bu kolay geçiş sürecinden dolayı bizler de yenilikçi ve daha teknolojik ürünlerimizi piyasaya sürerken daha az tedirgin oluyoruz. Mekanik ürünlerimizi baştan aşağıya kendimiz imal ediyoruz. Ama elektronik alan bizim temel uzmanlık alanımız olmadığı için bazı noktalarda dışardan destek alıyoruz. Elbette bu durum hakkında da çalışmalar yaparak, gü-

BİLDİĞİNİZ GİBİ GEÇEN YIL KALE GÜVENLİK SİSTEMLERİ’Nİ KURDUK VE YAKLAŞIK OLARAK 3 BİN 500 CİVARINDA ABONEMİZE HİZMET VERİYORUZ. ÖNÜMÜZDEKİ SENE BU ÇALIŞMAMIZIN ÜZERİNE GİDECEĞİZ VE ÇOK DAHA FAZLA ABONEMİZE HİZMET VERMEYE BAŞLAYACAĞIZ.

venlik ürünlerinin lider markası olarak elektronik sistemlerin de öncüsü olmamız gerektiğini düşünüyoruz.

Kale Endüstri Holding olarak 60’ıncı yılınızı geride bıraktığınız şu günlerde, geçmişten gelen değerlerimizin yanında geleceğe dair nasıl bir vizyonu takip etmeliyiz?

Büyüme hedeflemeliyiz, değişimden korkmamalıyız. Aynı zamanda dünyada gelişen trendlere ayak uydurmalıyız. Bizim gençliğimizde haber almak için sabah gazete okumayı beklerdik, gençler şimdi olan bir olayı beş dakika sonra haber olarak öğrenebiliyorlar. Durum böyle olunca da bu kadar hızlı yaşayan nesiller tükettikleri ürünlerin yaşam tarzlarına uygun olmasını istiyorlar. Bu yüzden vizyonumuzun, değişim ve ilerleme odaklı olması gerektiğini düşünüyorum. Bizim işimizde, geçiş sistemlerinin daha hızlı, daha pratik yapılabilir hale gelmesi gerekiyor. Örneğin kapısında iki anahtar olan birinin, tek bir yere dokunarak kapısını hem hızlı hem güvenli açmasını sağlamamız lazım.

Son olarak, Finanstan Sorumlu Koordinatör olarak bizlere birkaç tavsiyede bulunmanızı istesek...

Önümüzdeki bir-iki sene boyunca yeni döviz borçlarından kaçınmalı. Döviz borçlanmış iseler mümkün olduğunca TL’ye çevirmelerini tavsiye ediyorum. Ancak ekonomimizin ulaştığı büyüklüğü göz önüne alırsak, çeşitli problemlerin daha çabuk atlatılacağına inanıyorum. Tüm paydaşlarımızdan değişimde ve yeni işlerde bize öncü olmalarını diliyorum. Önümüzdeki yıl içinde de istikrarlı ve düzenli bir çalışma içinde olmamız gerekiyor, bir aile olarak bunu ancak beraber başarabiliriz.



“KONUT KONFERANSI”

KALE KİLİT DIŞ TİCARET SPONSORLUGUNDA GERÇEKLEŞTİ

KALE KİLİT DIŞ TİCARET ANA SPONSORLUĞUNDA, YAPI ENDÜSTRİ MERKEZİ (YEM) TARAFINDAN DÜZENLENEN KONUT KONFERANSI'NIN DÖRDÜNCÜSÜ 21 KASIM 2013 TARİHİNDE İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ. KALE KİLİT DIŞ TİCARET A.Ş. PAZARLAMA VE SATIŞ MÜDÜRÜ SEMİH TEKER'İN DE KONUŞMACI OLARAK KATILDIĞI KONFERANSI, TÜRKİYE'DEN VE DÜNYADAN ÇOK SAYIDA YATIRIMCI, GELİŞTİRİCİ, MÜTEAHHİT, MİMAR, TASARIMCI, YAPI MALZEMESİ ÜRETİCİSİ, FİNANSMANCI, AKADEMİSYEN VE BASIN MENSUBU İZLEDİ.

2013 YILINDAKİ teması “Yeni Yollar” olarak belirlenen “Konut Konferansı”nda, sektörün değişen dinamiklerine odaklanıldı ve büyüyen pazarın ihtiyaçlarına yanıt verecek “yeni yollar” üzerinde duruldu. Finansman, yatırım, geliştirme, tasarım, güvenlik ve atık yönetimi başta olmak üzere inşaat sektörünü ilgilendiren çok sayıda konunun gündeme geldiği konferansta Türkiye’den ve dünyadan sektör duayeni konuşmacılar söz aldı. İngiliz Mimarlar Kraliyet Enstitüsü RIBA’nın en prestijli üç ödülünü alan tek mimar olan, 2012 yılında “Yılın Mimar” ve “Yılın Konut Mimar” seçilen Alison Brooks’tan Türkiye’nin ünlü konut şirketlerinin yöneticilerine kadar birçok profesyonelin konuşma yaptığı etkinlikte, Kale Kilit Dış Ticaret A.Ş. Pazarlama ve Satış Müdürü Semih Teker de katılımcılara yeni konut projelerindeki güvenlik ihtiyacı ve modern güvenlik sistemleri hakkında bilgi verdi. Kale Kilit Dış Ticaret, ana sponsor olarak destek verdiği konferansta, “güvenlik algısındaki değişimler, yeni uygulamalar ve karth kilit sistemleri” hakkında, Kale Kilit Dış Ticaret’in pazar lideri ve yenilikçi duruşunu yansıtan bir sunum da gerçekleştirdi.





BÜYÜYEN PAZAR, ARTAN TÜKETİCİ BEKLENTİLERİ VE YENİ YOLLAR

Konut Konferansı'nın bu yılki teması "Yeni Yollar" olarak belirlendi. Bu temanın seçiminde; konut sektörünün hızlı yükselişi, tüketici taleplerinin değişimi ve dikey yapılaşmanın beraberinde getirdiği "yeni yapılaşma teknikleri" büyük rol oynadı. Konferansta ülkenin nüfus hızına bağlı olarak her geçen gün artan konut ihtiyacı üzerinde durulurken, inşaat sektörünün Türkiye ekonomisinden daha hızlı büyüdüğünün altı çizildi. Peki bu büyüme sadece nicelik olarak mı gerçekleşmişti? Konuşmacılar bu soruya yanıt olarak, değişen

tüketici beklentilerini işaret etti. Niceliğin yanında nitelik olarak da değişen inşaat projelerinin, sadece bugünün değil geleceğin ihtiyaçlarına da odaklandığına dikkat çeken konuşmacılar, toplu konut projeleri ve modern binaların dışında iş yapış biçiminde de "yeni yollar"ın keşfinin kaçınılmaz olduğunu kaydettiler.

25'İNCİ KATTA CAM NASIL AÇILACAK?

Bu konudaki örneklerden birini Çuhadaroğlu Pazarlama Müdürü Halit Güral yaptığı konuşmada şu sözlerle paylaştı: "Özellikle metropollerde arsa arzının kısıtlı olması nedeniyle dikey yapılaşma giderek artıyor. Bu durum, yüksek yapılarda yer alan doğrama ve cephe çözümlerinde yüksek "hava ve su sızdırmazlık" yetenekleri olan ürünleri gerekli kılıyor. Dikey yapılaşma sonucu, örneğin 25'inci kattaki bir doğramayı nasıl açıp kapayacağımız ve bunu makul bedellerle nasıl çözebileceğimiz konusu önemli bir mimarlık ve mühendislik sorunu olarak öne çıkıyor. Sadece bu kadar değil elbette... Ofis binalarında çok yaygın bir şekilde kullanılan reflektif camlamların, yaşam döngüsünü ışığa göre ayarlayan insanoğluna metabolik ve psikolojik olumsuzluklar yaşattığı araştırmalarla tespit edilmiş ve bunların ofis işlevli yapılarda bile kullanımından kaçınılmaya başlanmıştır. Mekânların konumlarına göre tasarlanan güneş kontrol amaçlı cephe bileşenleri (sabit ya da hareketli güneş kırıcılar, perfore levhalar) mimari yaratıcılığa paralel olarak, konutlarda yeniden yorumlanıp işlevlendiriliyor."

KONFERANSTA ÖNE ÇIKAN NOTLAR

"EVSİZ 100 MİLYON İNSAN VAR; GECEKONDUDA YAŞAYANLARIN SAYISI İSE 1,2 MİLYAR..."

Konferansın moderatörü olan, Cushman & Wakefield'in Yönetim Kurulu Başkanı, Emlak Konut GYO Yönetim Kurulu Üyesi ve ULI Türkiye Başkanı Haluk Sur, konferansta yaptığı konuşmada, 7 milyarlık dünya nüfusunun yüzde 50'si yani 3.5 milyarı kentlerde yaşarken, 3.5 milyar insanın da kırsalda yaşadığını hatırlattı ve şunları söyledi: "Kentlerdeki 1,2 milyar insan gecekondularda, son derece sağlıksız koşullarda, teneke evlerde yaşıyor, 100 milyon kişi ise evsiz. Nüfus artışına paralel olarak tabii kaynaklara, enerjiye olan talep giderek artıyor. Yapılan araştırmalar, 2050 senesine geldiğimizde 2,8 tane gezegene ihtiyacımız olacağını gösteriyor. Dolayısıyla süratle bir şeyleri değiştirmemiz, dönüştürmemiz, sürdürülebilir yaşam alanları oluşturmamız gerekiyor."



PEKİ YA GÜVENLİKTEKİ DEĞİŞİMLER?..

İnşaat sektöründeki yenilikler sadece yapı teknolojilerinde ve tasarımda değil, güvenlik alanında da bir dizi gelişmeyi içeriyor. Kale Kilit Dış Ticaret A.Ş. Pazarlama ve Satış Müdürü Semih Teker'in konferansta yaptığı açıklamalara göre, sektörün ivme kazanmasının en temel nedenlerinden biri insanların daha güvenli ve konforlu mekânlarda yaşama arzusu duymaları. Gelecekteki konutlarda güvenliğin mekanik güvenlik ürünleriyle ya da sistemleriyle (kilit, kapı, pencere, kasa vb.) sağlandığını hatırlatan Teker, geleceğin konutlarına ve beklentilere bakıldığında elektronik güvenlik sistemlerine ve fiziksel güvenlik hizmetlerine eğilimin giderek arttığını belirtti ve bu durumu şu şekilde açıkladı: "Elektronik güvenlikten kastettiğim, elektronik kilitler, GKÜ*, alarm haber alma sistemleri ve izleme sistemleri; fiziki



güvenlikten anladığımız ise özel güvenlik vb. unsurlardır." Güvenliği sağlayacak yeni sistemlerin her yönüyle tam kapsamlı ve bütünlük bir "güvenlik" sağlaması gerektiğini vurgulayan Teker, sözlerine şöyle devam etti: "Biz Kale olarak buna 'Tam Kapsam Güvenlik' adını veriyoruz. Elektronik güvenlik unsurlarımız; emniyet, itfaiye, ambulans, AKUT gibi güvenlik ve yardım hizmet birimleriyle iletişim içerisinde ve entegre çalışıyor. Peki, bu sistemi tercih ederken, tüketicilerin beklentileri neler oluyor? Bunları şöyle sıralayabilirim: Tüketici, kendisini ilgilendiren güvenlik unsurlarını ve süreçlerini kendisi yetkilendirmek istiyor. Sistemi yönetmek ve kontrol etmek istiyor. Son olarak, rapor alabilmek veya ihtiyaç halinde durumu rapor edebilmek istiyor. Tüm bu beklentilerden hareketle, konut projelerinde bu güvenlik altyapısının kurulmuş olması büyük önem taşıyor."

Güvenlik adına üretilecek teknolojik çözümlerin ve yapılacak yatırımların projelerin ekonomik değerlerine önemli bir katkı sağlayacağını



“17 AĞUSTOS TÜRKİYE’DE MİLAT OLDU”

Konferansta konuşan DKY İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı ve KONUTDER Başkan Yardımcısı Ali Dumankaya ise konut sektöründe son 10 yılda birçok şeyin değiştiğine dikkat çekti ve 1999 depreminin bir milat olduğunu söyleyerek şunları kaydetti: “Yeni yasalarla birlikte artık hiçbir şey eskisi gibi olmayacak. Bu yasalar nelerdi? Müttekabiliyet Yasası çıktı, Tüketici Kanunu yenilendi, KDV Yasası değişti, kentsel dönüşümle ilgili 6306 sayılı, afetle ilgili bir yasa çıktı, yönetmelikler değişti. Her şey değişiyor, bakiş açılarının değişmesi gerekiyor. Tamamen bir yol ayrımındayız. Geçmişte yaptığımız gibi iş yapamayacağımızı artık hepimiz öngörebiliyoruz. İstihdama yüzde 6 civarında katkı sağlayan bir sektörden bahsediyoruz. İnşaat sektörünün yüzde 75’ini de konut oluşturuyor. Ekonomik büyümeye ciddi anlamda katkı sağlıyor.”

KALE İLE TAM KAPSAM GÜVENLİK

Konferansta ayrıca Kale Kilit Dış Ticaret A.Ş. tarafından bir sunum da gerçekleştirildi. 60 yıllık deneyimi ile geleceğin konut anlayışına Kale’nin nasıl hazırlandığını ve yatırımlarını aktaran sunum, “Yeni Yollar” teması ile katılımcılara aktarıldı. Modern hayatın gelişmelerine entegre edilen ileri teknoloji Kale ürünlerinden de bahsedilen konferansta, yaşam alanlarının güvenliğine dair dört ana işlevin altı çizildi: “Yetkilendirme, yönetme, kontrol etme ve raporlama”.

Satış sonrası destek konusunda tecrübesini Çağrı Merkezi ve 7/24 teknik servis hizmeti ile sürdüren Kale Kilit Dış Ticaret, konferansta ileri teknoloji ürünleriyle de dikkat çekti. Elektronik Kilit Grubu’nda bulunan Lüks Seri Kartlı ve Şifreli Kilitler, X Serisi, kullanıcıları uzaktan kumandalı akıllı anahtar teknolojiyle buluşturan VIP Card, cep telefonu ile kontrol edilebilen kilit sistemleri gibi modern hayatın içerisinde yer alan ve gelecekte yer almaya devam edecek ileri teknoloji ürünleri ilgiyle izlendi.

KALE KİLİT DIŞ
TİCARET’İN ANA
SPONSORLUĞUNDA
GERÇEKLEŞEN
ETKİNLİKTE KALE
KİLİT DIŞ TİCARET
A.Ş. PAZARLAMA
VE SATIŞ MÜDÜRÜ
SEMİH TEKER “TAM
KAPSAM GÜVENLİK”
HİZMETİ HAKKINDA
BİLGİ VERDİ.



söyleyen Teker, bu sistemlerin yatırımcı firmalara ve yatırımlarına aynı zamanda prestij de kazandıracağını, bu vesileyle işletme gelirleri elde etmenin de mümkün olacağını sözlerine ekledi.

YENİ BİR İŞ YAPIŞ BIÇIMI: PROJE YÖNETİMİ

Konferansın bir diğer konusu ise Optimum Proje Danışmanlık Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Burak Öz Saraç idi. Öz Saraç, yeni konut projelerinde öne çıkmaya başlayan proje yönetimi hizmetini, “Yatırımın fikir aşamasından başlayarak, projenin tamamlanma aşamasına dek geçen süreçte planlama, koordinasyon denetim ve danışmanlık faaliyetlerini yönetmek, işlevsellik ve kârlılık açısından işler bir projenin, öngörülen maliyet tabanında ve arzu edilen kalite standartlarında tamamlanmasını temine katkıda bulunmak” şeklinde özetledi. Türkiye’de AVM, otel, hastane gibi yapılarda daha fazla tercih edilen proje yönetiminin, yakında konut projeleri ta-

rafından da tercih edilmesini beklediklerini kaydeden Burak Öz Saraç, uzmanlığı gayrimenkul geliştirme olmayan yatırımcı firmaların, pazarda var olabilmek, hedef kitlenin istek ve ihtiyaçlarına cevap veren ve lokasyon, tasarım, segment, işlevsellik gibi en az bir bileşeni ile pazarda farklılaşabilecek konutları üretmek, üretim aşamasında da kâr ederek maksimum kâr payına ulaşabilmek adına proje yönetim firmalarıyla çalıştığını söyledi. Öz Saraç, sözlerine şöyle devam etti: “Bahsettiğimiz gibi en önemli eksikliğimiz hâlen proje yönetiminin hizmet kapsamının ne olduğu konusunda kavram kargaşası yaşanması ve bu hizmetin ekstra bir maliyet kalemi olarak değerlendirilmesidir. Proje bedelinin yüzde 1,5, maksimum 2 oranına tekabül eden proje üretim ve yönetim bedelinin işverene ve yatırımcıya sağlayacağı katma değerler işlevsellik ve kârlılık ölçüğünde hizmetin maliyetine katlanmaya değer faydalar yaratmaktadır”.

* Geçiş Kontrol Ünitesi.

KALE KİLİT DIŞ TİCARET A.Ş.
PAZARLAMA VE SATIŞ MÜDÜRÜ
SEMİH TEKER



BU YAPRAKLAR DÜNYAYA SEVGİ DAĞITIYOR

KAPALIÇARŞI'DA YAPRAKLAR ÜZERİNE İŞLENEN BİRBİRİNDEN GÜZEL DUALAR, SEVGİ MESAJLARI, EVRENSEL SÖZLER VE İYİ DİLEKLERLE DOLU BİR DÜKKÂNA DÜŞTÜ YOLUMUZ BU SAYIMIZDA. KİTAP ARALARINDA KURUTULAN YAPRAKLAR ÜZERİNE NAKİŞ NAKİŞ İŞLENEN SEVGİ DOLU VE GÖZ NURU BU SANATI, NICK MERDENYAN'DAN DİNLEDİK.



TARİHİ Kapalıçarşı'ya gidip İç Bedesten'de kime sorsanız size Nick Merdenyan'ın dükkânını tarif edecektir. Dünyaca ünlü misafirlerin uğrak yeri olan bu dükkân, özel tasarımının yanı sıra sergilenen eserlerin güzelliği ve olumlu enerjisiyle de insanı sarıp sarmalıyor. 1000 yıllık Bizans mahzeninde, taş duvarların üzerinde birbirinden güzel hoşgörü yaprakları, çeşitli imgelere sahip küçük eşyalar,

lületaşından yapılmış pipolar arasında fonda ruhu yumuşatan bir müzik ve sarı ışığın mekâna verdiği sıcaklık görüntü içinde dostane gülümseyişleriyle bizi karşılıyor Nick Merdenyan... Biz de kendisinden yaprakların hikâyesini dinliyoruz...

Burada neler yaptığınızdan ve Kapalıçarşı'daki geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

1968 yılından beri Kapalıçarşı'da sanat ve sanatçılarla birlikteyim. 1968-75 arası bir antikacı dükkânında çıraklıkla başladım işe. 1975-1991 yılları arasında lületaşı pipo ve sanat eserleriyle ilgilendim. 1991 yılından bugüne kadar da, Amerika'dan temin ettiğim tropik bir bitki olan 'diffenbachia' bitkisinin yapraklarını bir buçuk yıl kurutarak üzerlerine farklı kültürlere ait dua, dilek ve evrensel sözleri 24 ayara altın varak ve hazırladığımız özel boyalarla kedi kılı fırçayla uyguluyoruz. Yaprğa uygulanan bu çalışmaların fikri bana ait ve tüm tasarımları kendim yapıyorum ancak atölyede uygulamada bana Mimar Sinan Üniversitesi'nden arkadaşlarımdan yardımcı oluyor.

Yaprakları nasıl temin ediyorsunuz?

Diffenbachia'nın Marianna adı verilen türünün yapraklarını kullanıyorum. Çok nazlı; suyu, ışığı ve ısısı istediği gibi olmazsa çabuk ölebilen bir bitki olduğu için ekonomik bulunmuyor, Türkiye'de ve Avrupa'da bu sebeple üretilmiyor. Diğer yapraklardaki denemelerimde aynı sonucu alamadım. Bu yaprağın rengi biraz daha açık, kuruyunca

elastikiyetini koruyor, boyayı ve kullandığımız altını çok iyi kabul ediyor, ipek gibi bir yapısı var.

En çok hangi eserler tercih ediliyor?

Gelecek misafire göre tercih edilen yapıtlar değişiyor. Türk ve Arap ülkelerinden gelen misafirlerim çoğunlukla İslami ve dini duaları ve ayetleri tercih ediyorlar. Gayrimüslim misafirler ise çoğunlukla evrensel sözlerden etkileniyorlar. Mevlânâ'nın, Yunus Emre'nin sözleri gibi...

"Yaprakları satın alacak kişileri görmem gerekiyor" diyorsunuz, bunun sebebi nedir?

Hoşgörü yaprakları sevgi ve duygu olmadan, sadece ticari bir amaçla yapılan bir şey değil; dolayısıyla onlara ödenecek hak edişten önce bu yapraklara sahip olmak isteyenlerin gözünde o sevgi heyecanını hissetmem gerekiyor. Size bir anımı anlatmak isterim. Amerikalı bir çift beni ziyaret etmişti, yapraklar ve misyonlarıyla ilgili ön bilgileri yoktu, sadece görsel açıdan değerlendiriyorlardı. Bir Ayet-el Kürsi çalışmasını beğendiler fakat içeriğiyle ilgilenmiyorlardı ki ben o misafiri çok sevmem, mutlaka ne aldıklarını bilmeleri lazım. "Tamam, bunu alıyoruz," dediler ve paketlememi istediler. Ben hazırlarken aralarında nereye koyacaklarını konuşmaya başladılar, o esnada "Bu banyoda güzel durabilir" diye bir söz duydum. Elimdeki ambalaj kâğıtlarını derhal bıraktım ve "Siz sanırım bunu banyoya koymayı düşünüyorsunuz, o zaman bir başka yerden bir başka şey alacaksınız," dedim. Çok şaşırdılar ve sebebini sordular. "Bu bir Ayet-el Kürsi'dir. Evin en güzel yerinde olması gereken çok önemli bir duadır, o yüzden size bunu satamayacağım, kusura bakmayın" diye yanıt verdim. Kendilerini ikaz etmemden çok mutlu oldular. Anlamını öğrenince, bu sefer evlerinin en güzel yerinde sergileyeceklerini söyleyip bunun için söz verdiler. Bana bazen so-

ruyorlar, "Niçin web sitesinden satmıyorsun?" Misafirlerin alacakları eserleri seçmeye nasıl hakları varsa benim de bu anlattığım örnekte olduğu gibi misafirleri, yaprakları evlerine götürerek kişileri görme hakkım var. Bunu gerçekten mi almak istiyorlar, yoksa sadece bir süs olsun diye mi heves ediyorlar? Aldıktan birkaç gün sonra unutacaklar mı? Bunların benim için önemi var.

Eserlerinizi satın alan dünyaca ünlü isimler olduğunu duyduk...

Her misafir benim için çok kıymetlidir, bununla birlikte evet, çok tanınmış kişiler de bu yaprakları beğeniyle satın aldılar şimdiye kadar. Bill Gates ve eşi, Suudi Arabistan Kralı ve eşi, Laura Bush, İspanya Kraliçesi Sophie Helen Mountbatten aklıma ilk gelenler. Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül ile bir sergi sırasında tanışmıştık, kendisi de yaprakları çok beğenmişti. Cumhurbaşkanlığı'ndan da özellikle yurtdışı seyahatleri öncesi devlet başkanlarına hediye edilmek üzere hoşgörü yaprakları alınır. Dünyanın dört bir tarafından mektuplar geliyor bana. Yaprakları alıp evlerine götürülenler, onların kendilerine, ona bakanlara mutluluk verdiğini, üzerine yazılanları öğrenen herkesin çok etkilendiğini yazarlar. İletişimimiz buradan gitmeleriyle bitmez, devam eder. Yaprakların misyonlarını yerine getirdiklerini bilmek de beni ayrıca mutlu eder...



GÖÇEBE KABİLELERİN TERK-İ DİYAR
ETTİĞİ TOPRAKLARIN RÜZGÂRI
VURUYOR YÜZÜMÜZE. UZAKTA BİR CAMİ
MİNARESİ, KULAKLARIMIZDA EZAN SESİ
VE AVUÇLARIMIZDA ÇÖLÜN SICAKLIĞI...
BAŞIMIZI YUKARI KALDIRDIĞIMIZDA
DÜNYA TARİHİNDE YENİ BİR ÇAĞIN
BAŞLADIĞI GÖKYÜZÜ VE YANI BAŞINDA
ATALARIMIZIN YÜZLERCE YIL
MİSAFİR KALDIĞI YERYÜZÜ...

ÇÖLDE BİR VAHA:

SUUDİ ARABİSTAN



KUM tanelerinden oluşan bir denizin ortasında ilk bakışta görkemli insan yapılarıyla dikkatimizi çekiyor Suudi Arabistan. 27 milyon insanın yaşadığı ülkenin başkenti Riyad, bu topraklarda hızla ilerleyen şehircilik hizmetine öncülük ediyor. Bu çalışmaların gerçekleştiren firmalar arasında Türk şirketlerinin de hayli fazla olduğunu söyleyebiliriz. Elbette Arabistan topraklarıyla ilişkimiz sadece günümüzdeki inşaat yatırımlarından ibaret değil. Yakın tarihte; 16'ncı yüzyıldan sonra yaklaşık 300 sene Osmanlı hâkimiyetinde kalan bölgenin, I. Dünya Savaşı sonrası Osmanlı Devleti'nin zayıflaması sonucu bağımsızlığını ilan ettiğini biliyoruz. Bu gelişmeler sırasında, 1932 yılında, Kral Abdülaziz, Hicaz'ı Haşimiler'in elinden alarak Suudi Arabistan'ı kurmuştur. Kültürel ve tarihi geçmişini her ne kadar eski olsa da ülkenin bütün olarak genç bir yapıya sahip olduğunu söyleyebiliriz.

PEYGAMBERLER DİYARI

Suudi Arabistan, adını 20'nci yüzyıl başlarında; bölgede çoğunluğu temsil eden Suud'lardan alsa da ülkenin tarihi aslında çok daha eski yıllara dayanıyor. Arabistan tarihi, ilk peygamber olan Hz. Âdem ile başlamaktadır. Yine aynı coğrafyada Hz. Nuh da yaşamıştır. Kaynaklara göre Araplar, Hz. Nuh'un oğullarından biri olan Sam'in soyundandır. "Samiler" isimlerini işte bu soydan almışlardır. Elbette bu toprakların sahip olduğu tarih, sadece kendi sınırları içerisinde kalmamıştır. 610 yılında, İslam dini ile birlikte Hz. Muhammed (S.A.V) şüphesiz bölgenin ve tüm dünyanın seyrini değiştirecektir.

SARI SICAK BİR ÜLKE

Arabistan ve komşuları hakkında yanlış bilinen gerçeklerden biri de ülke sınırları içerisinde sürekli sıcak bir havanın hâkim olduğudur. Sanılanın aksine, yüksek bölgelerde ve akşam saatlerinde sıcaklık oranı epey düşmektedir. Yine de Tehame bölgesinde ve diğer çöl bölgelerinde sıcaklık zaman zaman 43 dereceye kadar çıkmaktadır.



KÂŞIF GÖZÜLE

Ülkede gündüz saatlerinde oluşan hava sıcaklıklarından dolayı, turist olarak gezmek için en iyi saatlerin güneşin batmasına yakın olan vakitlerden oluştuğunu söyleyebiliriz. Genellikle saat 17:00 gibi açılan restoranlar ve kalabalıklaşan sokaklar sizlere daha güvenli ve keyifli bir gezi imkânı sunacaktır.



Bölgede etkili olan çöl rüzgârları da coğrafyaya oldukça etki etmektedir. Coğrafyası büyük bir oranda düzlük ve taşlıklardan oluşan Suudi Arabistan'da şehirlerin dışında kalan çok önemli bir alanda deve ve at ile yolculuk günümüzde popülerliğini korumaktadır. Aklınıza bu kadar zorlu şartlar altında ülkenin nasıl ayakta durabildiği sorusu geliyorsa; cevap olarak yeraltı kaynaklarını hatırlatmamız sanınız yeterli olacaktır. Altın ve petrol gibi dünya ekonomisine yön veren çok önemli kaynaklara sahip Suudi Arabistan bu açıdan oldukça güçlü bir yapıya sahiptir. Tabii unutmadan da eklememiz lazım, hurma da bölge nüfusunun ciddi geçim kaynakları arasında yer almaktadır.

MEKKE'DE BİZİ KARŞILAYAN "EV"

Babil dilinde "ev" anlamına gelen Mekke'den bahsediyoruz. Kimilerine göre Kabe'yi karşılamak Mekke, kimilerine göre Hz. Muhammed'in (S.A.V) doğduğu şehir, kimilerine göre hepsi birden ve daha fazlası... MÖ 2000 yılına kadar uzanan bir tarihi bulunan şehir, çeşitli kavimlere ev sahipliği yapmıştır. Kaynaklara göre Hz. İbrahim'in ikinci eşi Hacer'den İsmail adında bir evladı olur. Hz. İbrahim'in ilk eşi bu durumu kabullenemez ve bir yolunu bularak Hacer ve oğlu İsmail'i günümüzde Mekke olarak adlandırılan ve o

HURMANIN FAYDALARI

Phoenix dactylifera yani hepimizin bildiği hurma ağacı, aslında palmye türünden gelmektedir. Çöl ikliminde yetişebilmesi Suudi Arabistan'da yayılmasına yardımcı olmuştur. Genellikle türdeş palmyeler gibi tropikal iklimde büyüyebilir. Ülkemizde de yetişebilen bu lezzetli meyve, genellikle Ramazan ayında daha çok tüketilmektedir. Hurma kendi içinde de boyutlarına göre farklılık gösterebilir, hatta Suudi Arabistan'da bazı bölgelerde neredeyse bir elma büyüklüğüne bile erişebilir. Hurma, içeriği bakımından da oldukça zengindir. Çeşitli kalsiyum, potasyum, proteinler, folik asit, fosfor, B9 ve sodyum gibi saymakla bitmeyecek kadar çok yararlı maddeyi içeriğinde barındırır. Çeşitli bitkisel tedavilerde kullanılır ve kansızlık, böbrek yetmezliği, ülser, sindirim sistemi bozuklukları, kalp ve damar hastalıkları gibi rahatsızlıklara kısmen iyi geldiği belirtilmektedir.



zamanlar kurak bir vadi olan topraklara sürer. Zemzem suyu olarak bilinen kaynak işte tam bu dönemde Hacer'in hayatta kalmak için açtığı kaynaktan çıkan suyu temsil etmektedir. Daha sonra bölge yerleşim yeri olacaktır. Ardından uzun yıllar süren savaşlar sonucu Hz. Muhammed'in (S.A.V) Medine'ye göç etmesi, takip eden senelerde Mekke'yi fethetmesiyle dünya tarihi yazılmaya devam edilecektir. Böylelikle İslam âlemi için oldukça önemli bu topraklar milyonlarca insan tarafından benimsenecektir.

Günümüzde gerçekleştirilen Mekke ziyaretlerinde Kabe dışında, Kabe'nin etrafında bulunan ve dünyanın en büyük camisi olan Mescid-i Haram, Hira Mağarası, Nur Dağı, Arafat Dağı, Zemzem Kuyusu, Safa ve Merve Tepesi de mutlaka uğranılan duraklar arasında yer alıyor. Tabii ki Hac ve Umre ziyaretlerinde rehberiniz tarafından yönlendirildiğiniz için genellikle ne yapacağınızı önceden planlamanıza gerek kalmıyor. Tabii bu hususta dikkat etmeniz gereken; planlamadan ziyade, ziyaretinizi



hangi firmayla yapıyor olduğunuz. Son yıllarda Hac ve Umre organizasyonlarını yapan bazı seyahat acentelerinden dolayı maalesef oldukça büyük mağduriyetler yaşandığı görülüyor. Ülkeye ziyaretinizi gerçekleştirirken size aracı olacak acente hakkında seçici davranmanızı öneriyoruz.

BAŞKENT RİYAD... VE CİDDE

Aklınızda bulunması gereken en önemli detaylardan biri de ülkeye turist olarak girilemediği gerçeği. Girişlerinizde Umre, Hac veya çalışma vizesi adı altında izin alabiliyorsunuz. Şehir yarımadanın orta kesiminde yer aldığı için sıcaklık ülke ortalamasında seyrediyor. 1517 yılında Yavuz Sultan Selim'in de bulunduğu başkent, geçmiş yıllarda çok fazla önemsenmiyordu. Öyle ki 1935 yılında nüfusu sadece 35 bin olan şehir, altın çağını günümüzdeki 4 milyonluk yerel halkıyla yaşıyor diyebiliriz. Başkent Riyad'dan sonra ülkenin nüfus olarak en yoğun ikinci bölgesi Cidde'dir. Mekke yakınlarında olması buradaki hareketliliği artırır. Cidde, günbatımı ve doğumunu izlemek için özellikle fotoğrafçılara olağanüstü manzaralar sunuyor. Daha genç bir nüfusa sahip olduğu için söyleyebileceğimiz Cidde'nin Riyad'a göre biraz daha gelişmiş olduğu da bir gerçek.

Kale Kilit'in Suudi Arabistan'daki temsilcisi

AL FOZAN HARDWARE

YENİ SAYIMIZDA SUUDİ ARABİSTAN'DA 49 YILLIK TECRÜBESİYLE KALE KİLİT ÜRÜNLERİNİN SATIŞINI BAŞARIYLA GERÇEKLEŞTİREN KALE KİLİT BAYİSİ AL FOZAN HARDWARE İLE BÖLGE DİNAMİKLERİ VE KALE ÜRÜNLERİNE DAİR KAPSAMLI BİR SÖYLEŞİ GERÇEKLEŞTİRDİK.

Firmanızı kısaca tanıyabilir miyiz?

Firmamız 1964 yılında kurulmuş ve o dönemlerde Suudi Arabistan ekonomisinde ve buna paralel olarak inşaat sektöründe yaşanan hızlı gelişim ile birlikte kısa zamanda Arabistan'ın önde gelen firmalarından biri haline gelmiştir. Şu anda grup olarak toplam 12 bin kişiye istihdam sağlayan grubumuzda Kale Kilit ürünlerinin satış, pazarlama ve dağıtımını yaptığımız Al Fozan Hardware şirketimizde ise 600 kişi çalışmaktadır. Kale Kilit ile 2001 yılında Cologne Fair'de (Almanya) tanışma fırsatı bulduk ve o tarihten bu yana çalışmalarımızı geliştirerek devam ediyoruz. Şirketimiz temel olarak inşaat şirketleri, müteahhitler ve ana toptancılara satış yapmakta, aynı zamanda bütün ülkeye yayılmış olan toplam 53 adet showroom'unda son tüketicilere ulaşmaktadır.

Diğer faaliyet alanlarınız nelerdir?

Yıllar içinde piyasadaki taleplere uygun olarak elektrikli inşaat malzemeleri, inşaat ve mühendislik firmalarının yanında finans ve elektrikli ev aletleri şirketleriyle toplam 23 firmadan oluşan büyük bir grup haline geldik. Bunların yanında Bahreyn ve Katar gibi diğer ülkelerde de ticari girişimlerimiz bulunmaktadır. Şirketimiz inşaat malzemeleri ve hırdavat sektöründe ülkenin lider firmasıdır.

Kale Kilit markası hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Kale Kilit birçok ülkede başansını ve kalitesini ispatlamış dünya çapında bir markadır. Ayrıca sektöre yenilik getiren, kalite ve güven anlayışıyla fark yaratan ve yeni çözümler üreten bir anlayışa sahip olması nedeniyle çalışmaktan zevk duyduğumuz bir şirkettir. Böyle bir şirketin Arabistan'daki temsilcisi olmak bizim için gurur vericidir. Kale Kilit'in gerek ürün anlamında gerekse çalışma şekli ve prensipleri anlamında güven veren bir şirket olması onu birçok firmadan ayırmaktadır. Bunun yanında şirket çalışanlarıyla kurduğumuz, satıcı-müşteri ilişkisinden öte samimi ilişkiler de önemli bir fark yaratmaktadır. Kale Kilit sadece kısa bir süre içerisinde Arabistan'da pek çok yabancı üreticinin önüne geçmiş, birçok bölgede en çok satılan ve bilinen kilit markası haline gelmiştir.

Kale Kilit'in yeni ürünü Kale Alarmlı Silindir hakkında neler düşünüyorsunuz?

Kale Kilit'in böyle katma değeri yüksek bir ürünü geliştiren ilk firma



ALİ AL FOZAN
AL FOZAN HARDWARE CO GENEL MÜDÜRÜ,
AL FOZAN GROUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ



olması Arabistan'daki temsilcisi olarak bizleri de en az sizler kadar gururlandırmaktadır, son olarak Riyad'da gerçekleştirilen seminerde tanıtılan Alarmlı Silindir ile ilgili olarak müşterilerimizden çok olumlu tepkiler aldık. Ürünü pazarlamak için gerekli çalışmaları hemen başlattık.

Elektronik ticaret yapıyor musunuz?

Online alışveriş henüz Arabistan'da çok yaygın olmamakla birlikte gelişime açık bir ticari yöntem olarak görülmektedir. Bizler daha çok elektronik ürünler ile elektrikli ev aletleri ve beyaz eşya satışını yaptığımız grup şirketlerimizden fazladan böyle bir girişimde bulduk. Müşterilerimiz www.extrastores.com adresine girerek

buradan sipariş verebilmekte ve çeşitli kampanyalardan faydalanabilmektedirler.

2013 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz? Gelecek hedeflerinizden ve planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

2013 yılında yapılan bazı değişiklikler çalışan arzını azaltmış ve pazarda bir durgunluk yaratmış olsa da rağmen genel olarak olumlu bir yıldır diyebiliriz. Hedefimiz elbette her yıl yüzde 10-15 düzeyinde bir gelişme sağlamaktır.

Sektöre dair düşünceleriniz ve Kale'den beklentileriniz nelerdir?

İş kanunlarında yapılan değişiklikler ile çalışan kesimin kalitesinin yükselişini ve sektörün orta ve uzun vadede bunun faydalarını göreceğini düşünmekteyiz. Kale Kilit ile önümüzdeki dönemde daha aktif pazarlama faaliyetleri yaparak pazar payımızı daha da artırmak arzusundayız.

Bildiğiniz gibi 2013 Kale Kilit'in kuruluşunun 60'ıncı Yıl dönümüdür. Konu hakkında duygu ve düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Kale Kilit 60 yıl süresince sergilediği istikrarlı ve güvenilir marka olma yolundaki çabaları ile bir başarı hikâyesi yazmıştır. Bizce her üretici ve girişimcinin Kale Kilit'in tecrübelerinden ve bilgi birikiminden faydalanması gerekir. Kale Kilit'in bu başarıyı elde etmesinde emeği geçen herkese sizin vasıtanızla buradan teşekkür ediyor ve Arabistan'dan severgilerimizi gönderiyoruz.

Biri sizi gözetliyor

SOSYAL MEDYADA BİR GÜNDE PAYLAŞILAN KİŞİSEL İÇERİĞİN BÜYÜKLÜĞÜNÜ HIÇ DÜŞÜNDÜNÜZ MÜ? PEKİ YA PAYLAŞTIĞINIZ KİŞİSEL BİLGİLERİNİZİN ARKADAŞLARINIZ VE YASAL KURUMLARIN DIŞINDA KÖTÜ NİYETLİ KİŞİLER TARAFINDAN TAKİP EDİLME OLASILIĞINI?..

GÜVENLİK firmalarının altını yakın zamanda ısrarla çizmeye başladığı bir bilgiden bahsediyoruz aslında. Facebook, Twitter, Foursquare gibi çoğu insanın severek kullandığı bu kişiselleştirilmiş sayfalar gördükleri kadar masum olmayabiliyorlar. Temel alışkanlıklarınızın ve beğenilerinizin reklam veren firmalar tarafından görülebildiği artık bilinen bir gerçek. Sayfalarınızda yer alan reklamlar uygulamalar üzerinde doldurduğunuz cinsiyet, yaş, hobi gibi seçenekleri dikkate alarak; size en uygun firmaların ürünlerinin tanıtımını yapıyor. Temel bilgilerimiz profesyonel firmalar tarafından değerlendirildiğinde belki rahatsız oluyoruz ama en nihayetinde bu durum belirli bir güvenlik ölçeğiyle sınırlandırılıyor.

MODERN HIRSIZLIK YÖNTEMLERİ

Bu noktada güvenlik açığını, tanımadığımız insanlar tarafından takip edilen hesaplarımız oluşturuyor. Çoğu zaman hayatımızla ilgili masum bir ileti olarak paylaştığımız detaylar, kötü niyetli insanlar tarafından dikkatle izleniyor. Örneğin; yeni evinize ait paylaştığımız fotoğraflar evinizdeki kıymetli eşyalarınızı ele verebiliyor. Sosyal medya hesaplarında tatile çıktığınızdan bahsetmeniz; evinizde o an kimsenin olmadığını kendi ağzınızla herkese haber vermeniz anlamına geliyor. Arabanızın plakasının görüldüğü fotoğraflar, çalıştığınız işyeri... Tüm bunlar kötü niyetli kişilerin amaçlarına ulaşmak için yararlanıla-

bilecekleri bilgiler. Foursquare'de hangi restorana ne zaman giriş yapıldığını göstermek, kötü niyetli kişilere "eve dönmeye en az iki saat var" mesajı vermek demek... Bütün bunlar abartılı mı geliyor? Öyleyse İngiltere'de hırsızlık suçundan yeni hüküm giyen 50 kişi üzerinde yapılan araştırmanın sonuçlarına bakalım: Araştırmaya göre, bu suçu işleyenlerin yüzde 78'i sosyal paylaşım sitelerini kullanarak hedeflerini belirliyor. Yüzde 54'ü, ev sahiplerinin nerede olduklarını ya da gidecekleri yerleri gösteren iletileri sosyal medyada paylaşmasının büyük bir hata olduğunu düşünüyor. Sadece hırsızlar mı? Amerika'da kayıtlara geçen kaçınılma vakaları arasında, ne yazık ki sosyal medyada yer bildirimlerinin kötü niyetli kişilerin işlerini kolaylaştırdığına dair notlar var. Bunların hiçbirisi kimsenin başına gelsin istemiyoruz ama ülkemizdeki cep telefonu kullanım oranını düşünersek tedbirli olmakta bir sakınca yok! Bu konuda alacağınız ilk tedbir, tanımadığınız insanların hesaplarınıza erişimini engellemek. Fotoğraf paylaşırken özel olması gereken bilgilerin (adres, araç plakası vb.) görünüp görünmediğini kontrol etmeniz, gerçek adınızla değil, nick name'le (takma ad) hesap açmanız, tatildeyken değil de tatilden döndükten sonra "döndüm" notuyla ileti paylaşmanız alabileceğiniz öncelikli önlemler arasında...

SOSYAL MEDYA HESABINIZDA ALACAĞINIZ ÖNLEMLER DIŞINDA NELERE DİKKAT EDEBİLİRSİNİZ?

En nihayetinde konu güvenlik olunca yukarıda bahsettiğimiz detaylar sadece belli bir alanda alabileceğiniz önlemleri oluşturuyor. Sadece internet alanında değil daha geniş bir açıdan günümüzde teknolojinin kullanıldığı hırsızlık ve benzeri kötü olaylarla karşılaşmamanız için dikkat etmeniz gereken pek çok konu bulunuyor. Bunlardan birkaçını sıralayarak yazımızı sonlandırmak istiyoruz. İşte ufak detaylarla alabileceğiniz bazı önlemler:

▲ Öncelikle evlerinizde sağlam, kırılmaz ve anahtar yokken açılmayan kilitleri ve yüksek güvenlikli çelik kapıları tercih edin.

▲ Araba, ev ve işyerinizin anahtarlarını



aynı anahtarlıklarda taşıyın. Bu önlem anahtarlarınız çalındığında ya da kaybolduğunda hepsi için endişelenmenizi önler.

▲ Anahtarınızı paspas altı, posta kutusu, su tesisatı kutusu gibi yerlerde bırakmayın, güvenli yerlerde muhafaza edin.

▲ Uzun süre evde olmayacaksınız, bir yakınınızdan ara sıra eve gelerek ışıkları yakmasını ve posta kutunuzda biriken postaları almasını isteyin. Kapıya yapıştırılmış eski tarihli kargo bildirim yazıları, kapı arasına sıkıştırılmış apartman aidatı makbuzları gibi belgeler de kaç gündür evde olmadığınız konusunda kötü niyetli kişilere fikir vereceğinden apartman görevlinizden veya komşunuzdan bu



kâğıtları gördüğünde kapınızdan almasını isteyin.

▲ Güvenmediğiniz internet siteleri üzerinden kredi kartı bilgilerinizi kullanarak alışveriş yapmayın. Bir adet internet kartı alıp, limitli kartlar da kullanabilirsiniz.

▲ Alarm sisteminiz varsa bunu belirten etiketler yapıştırmak caydırıcı olabilir.

▲ Dairenize dışarıdan kolayca ulaşılmasını sağlayan ağaç, yangın merdiveni vb. yerlere dikkat edin.

▲ Bilgisayarınızın çalışmaya devam ediyor olması güvenli olduğu anlamına gelmez. Mutlaka belli zaman aralıklarında bir profesyonelden bilgisayarınıza bakım yapmasını, ekrandaki hareketleri takip eden bir programın yüklü olup olmadığını kontrol etmesini isteyin.

▲ Apartman boşluğuna bakan banyo, tuvalet ve diğer havalandırma pencerelerine dikkat edin.

▲ Evinizin birden fazla kapısı varsa karanlıkta kalan kısımları aydınlatmaya ve dışarıdan evin içerisinin görünmemesine özen gösterin.

▲ Cep telefonunuza gelen ödül kazandınız, para kazandınız gibi mesajları ciddiye almayın.

▲ Kendini polis, savcı, devlet memuru olarak tanıtan sahte kişilere itibar etmeyin. Tanımadığınız insanlara kişisel bilgilerinizi telefonda vermeyin. (Birçok ünlü ve başarılı ismin bu yolla para ödemeye ikna edildiğini unutmayın).

▲ Elde satılan bazı eşyaların çalıntı mal olma ihtimali vardır ve fiyatları ona göre de caziptir. Bilmeyerek de olsa çalıntı mal almanın suç olduğunu unutmayın.

▲ Bütün önlemlere rağmen hırsızlığa uğrarsanız, açık bir kapı veya pencereyle karşılaştığınızda içeriye girmeyin, hemen güvenlik güçlerine haber verin.

YENİ NESİL ANAHTAR

Kapıyı açmanın en “yeni” yolu...

KİLİT VE ANAHTARLARIN DETAYLARINI BİLEN USTALAR VARDIR. YANLARINDA ALET ÇANTALARI, CEPLERİNDE ONLARCA ANAHTARLA DOLAŞAN... BİR DE BİZLER VARIZ; EVİNİN, İŞYERİNİN, YAZLIĞININ, APARTMAN KAPISININ, ÇELİK KAPILARIN ANAHTARLARI DERKEN ÇİLİNGİR ÇIRAĞI GİBİ CEPLERİMİZDE YEDİ-ŞEKİZ TANE ANAHTARLA DOLAŞMAK ZORUNDA KALAN... KAPIDA ELLERİMİZ DOLUYKEN ZİLE BASAMAYAN, DOĞRU ANAHTARI BULAMADIĞI İÇİN SINIRLENEN BİZLER... VE ARTIK BİRİLERİ DAHA VAR; ANAHTAR KAYBETME, TAŞIMA, CEKETİNİN VEYA ÇANTASININ CEBİNİN DELİNMESİ KORKUSU DUYMAYAN... CEBİNDE TÜM ANAHTARLARDAN DAHA YÜKSEK GÜVENLİĞE SAHİP SADECE TEK BİR ANAHTARLA YAŞAYAN...

SABAH 06:30, ERKEN KALKAN YOL ALIR

Saat 06:30, gözlerim kapalı... Alarmin sesi başımın içerisinde bütün gücüyle yankılanıyor. Kalkmam lazım, yoksa geç kalacağım... Nerede şu çanta, işte buldum! Kahvaltıyı ofiste yaparım. Trafik çoktan başlamış, neyse ki yola erken çıkabildim. Çok şanslıyım, arabayı park edecek bir yer de buldum. Evet, nihayet ofisin kapısına varabildim. Bu değil, bu da değil... Bir dakika, ofisin anahtarı nerede? Arabada bıraktım sanırım... Burada da yok, eyvah! Çıkarken evde unuttum!

AKŞAM 17:30, İŞYERİNDE BİR ANNE

-Alo anne, anahtarımı yanıma almayı unutmuşum, kapıda kaldım. -Eyyvah! Ben bugün mesaiye kalacağım, baban da İstanbul dışında. Ne yapacağız şimdi!

SAAT 19:30,

YAZLIKTAN DÖNÜŞ

-Elektrik tamam, doğal-gazı kapattım... Suyu da kapattım. Kapıyı kilitlemiştik değil mi? Rifat, sen mi kilitlemiştin? -Hatırlamıyorum ama kilitlemişizdir herhalde. -Emin misin? -Değilim. -Vallahi aklımda kalır, çok gitmeden dönüp kontrol edelim bence!



SAAT 22:30, ANAHTARLIĞIN MATEMATİĞİ

Bu defa ilk seferde tutturacağım; şu kısa anahtarın iki yanında-ki alt kilidin; üç yanının iki çaprazındaki üst kilidin anahtarıydı yanlış hatırlamıyorsam.

YÜKSEK TEKNOLOJİ

Diyaloglar tanıdık geldi değil mi? Günlük hayatın koşuşturmacasında, çoğu zaman daha hızlı olmak için çabalarken arkamızda bir şeyler unutuyoruz sürekli. Kimi zaman cep telefonu, cüzdan; kimi zaman anahtar. Kale Kilit Dış Ticaret A.Ş.'nin X Serisi yenilikçi ürünü X10, hayatımızı saran bu koşuşturmacaya içerisinde tıpkı aktardığımız örneklerdeki gibi aksaklıkları çözenizde sizlere yardımcı olacak bir ürünü devamlı geliştirerek yıllardır hizmetinize sunuyor. Üstelik Türk mühendisleri tarafından yüzde 100 yerli olarak üretilen X10 Akıllı Kilit Sistemi, hayatınıza konfor katmanın dışında; tatsız sürprizlerle karşılaşmanızı da engelliyor.

KOPYALANAMAYAN KODLAMA

X10 Akıllı Kilit sayesinde, klasik anahtarların oluşturacağı güvenlik zafiyetlerinden de arınmış oluyorsunuz. Tüm silindirli kilitlere uyumlu olarak çalışabilen X10, sahip olduğu Keylock ve Rolling Code teknolojisi sayesinde tam koruma sağlayarak kapınızın farklı bir kart ya da anahtarla açılmasını da engelliyor.

KAPIDA KALMAYA SON

Akıllı Ev Bağlantı Modülü, kullanıcılarına evde olmasalar bile telefon yardımıyla kilitlerini açabilme imkânı sağlıyor. Anahtarınızı evinizin veya işyerinizin içerisinde unutsanız veya yanınıza almasanız bile kapınızı bu modül sayesinde açabiliyorsunuz. Üstelik sistem sadece tek taraflı da çalışmıyor. X10 Akıllı Ev Bağlantı Modülü sayesinde, kapınızı kilitleyip kilitlemediğinizden emin olmadığınız anlarda, geri dönüp kontrol etmek yerine tek bir tuşla uzaktan tekrar kilitleyebilirsiniz.

GELİŞTİRİLEBİLİR SİSTEM

X10 Akıllı Kilit Sistemi, çeşitli yardımcı panellerle kullanıcı dostu olarak isteğinize göre geliştirilebiliyor. Dilerseniz X10 Akıllı Alarm Sistemi ile daha yüksek güvenlik önlemi, dilerseniz X10 Parmak İzi Okuyucu ile açılabilen bir kilit sistemi elde edebilirsiniz. İleri teknoloji ve kullanıcı dostu panelleri, kolay ve uyumlu montajı, uzaktan erişim olanağı ile X10 Akıllı Kilit Sistemi, istenmeyen aksaklıkların sadece anı olarak hatırlamanız için sizleri bekliyor.

- | | |
|---|--|
|  1 saniye içinde sinyal gönderimi |  Tüm silindirli kilitlere uygulanabilirlik |
|  İç ve dış emniyet fonksiyonu |  Tadilat gerektirmeyen montaj imkanı |
|  Telefon ile açma/kilitleme imkanı |  Her kullanımda farklı kod göndererek kopyalamayı imkansız hale getiren tekni |
|  Yenilenmiş modern ve kompakt tasarım |  40 kumanda atanabilen hafıza |
|  Kablosuz alarm bağlantısı |  Alkaline pillerle 5000 açma-kilitleme |



X10 ALARM SİSTEMİ



X10 AKILLI KİLİT SİSTEMİ DONANIMLARI:

Uzaktan Kumanda: Tüm X serisi ürünlere tanıtılabilen ve tek bir kumanda ile tüm geçiş noktalarında kontrol edilebilen, yapısındaki değişken kod teknolojisiyle (Rolling Code) her seferinde yeni bir şifre yaratarak kopyalanma riskini ortadan kaldırıyor.

Optik Buton: İş veya yaşam alanınızda kapınızı içeriden açmak veya kilitlemek için kumandaya gerek kalmaksızın parmağınızla bir dokunuşunuz yeterli oluyor. **Emniyet Mandalı-Blokaj-Mekanik Açma**

Kilitleme: Tam tur kilitletiğinde tüm aparatlar (kumanda dâhil) devre dışı kalır, tanımlı kullanıcıların tamamı siz emniyet mandalını açıncaya kadar bloke edilmiş olur. Piller bitse dahi elle (manuel olarak) açma ve kilitleme yapabilirsiniz. **Parmak İzi Okuyucu**

Ünite: Parmak İzi Okuyucu Ünite, hiçbir yerde unutmayaacağınız ve çalınamayacak tek 'anahtarınız' olan parmak iziniz ile kumanda kullanmaksızın tek dokunuşla kilitlelenebiliyor. **Kablosuz Açma**

Butonu: X10 Akıllı Kilit Sistemi'nin kullandığı ev, ofis gibi iş ve yaşam alanlarınızda sistemi sadece açmaya yarayan butondur. Masa altına veya yan yüzeylere kendiliğinden yapışma özelliği vardır.

Kablosuz Otomatik Kilitleme Aparatı: Yüksek güvenlik gerektiren riskli mekânlarda kapının her kapanışından 5 saniye sonra X10 Akıllı Kilit Sistemi'nin otomatik olarak kendini kilitlemesini sağlıyor.

Şarj Cihazı: X10 Akıllı Kilit Sistemi'ne özel piller, şebeke elektriği ile şarj edilebiliyor. **Kablosuz Geri Bildirim Aparatı:** X10 Akıllı Kilit Sistemi bu donanım ile akıllı ev teknolojilerine bağlantı kurulmasını sağlar.

Bu sayede kilidinizin açık veya kilitli olduğu bilgisine ulaşabilirsiniz. **Kablosuz Açma ve Kilitleme Aparatı:** İş ve yaşam alanlarınızda telefon, santral merkezi, bilgisayar ve alarm sistemi gibi sistemlere kablosuz açma butonu ve kilitleme aparatı ile masa

altı vb. sabitlediğiniz bir noktadan açma işlemini gerçekleştiriyor. **Telefon ile Açma-Kilitleme Ünitesi:** Uzaktan telefon ile kapıyı açıp-kapatılabildiğiniz gibi kapının kilitli olduğunu da kontrol edebilirsiniz. Kablosuz açma-kilitleme aparatı ile kullanılabileceği gibi sabit veya GSM hattı ile de kullanılabilen şifreli sistemin kullanımı rahat ve kolaydır.

X10 Alarm Sistemi, evinizde, işyerinizde kablosuz ve taşınabilir özelliği ile kapı, pencere ve benzeri riskli alanlarda dedektör vazifesi görüp, manyetik kontakt uygulamalarıyla hırsızların korkulu rüyası olmaya devam ediyor.

X10 Alarm Sistemi, evinizde, işyerinizde kablosuz ve taşınabilir özelliği ile kapı, pencere ve benzeri riskli alanlarda dedektör vazifesi görüp, manyetik kontakt uygulamalarıyla hırsızların korkulu rüyası olmaya devam ediyor.

Kışın ideal ortam sıcaklığı NE OLMALI?

KONFORLU VE SAĞLIKLI BİR ORTAM İÇİN İDEAL ODA SICAKLIĞI BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR. SADECE BU KADAR DA DEĞİL, YÜKSEK SICAKLIKLAR OBEZİTEYE, DÜŞÜK SICAKLIKLAR İSE BAŞTA SOLUNUM YOLU HASTALIKLARI OLMAK ÜZERE BİRÇOK RAHATSIZLIĞA DAVETİYE ÇIKARIYOR.

KIŞ AYLARINI yaşadığımız şu günlerde, ısıtıcılar hayatımızda sessiz fakat önemli bir yer tutuyor. Bazılarımız çok üşüyoruz ve ısıtıcının sıcaklık ayarını son seviyesine kadar yükseltiyoruz, bazılarımız ise merkezi sistem sebebiyle düşürmediğimiz yüksek sıcaklıktan şikâyet ediyoruz. Peki ideal olan aslında ne? Bu soruya yanıt arayan West Midlands Kamu Sağlığı Gözlemevi (West Midlands Public Health Observatory) ideal ortam sıcaklığının kış aylarında, özellikle yatak odaları için 18°C olduğunu belirtiyor. En konforlu oda sıcaklığı ise daha çok oturma odaları için önerilen 21°C. Ortam sıcaklığı 16°C olduğunda, solunum rahatsızlıklarına karşı direnç azalıyor. Sıcaklık 12°C ve altına düştüğünde, iki saatten sonra kişinin kan basıncında yükselme görülebildiği gibi kalp krizi ve felç riskinde de artış yaşanıyor. 5°C'den sonra ise ciddi hipotermi riski başlıyor. (Hipotermi normalde 37°C olan vücut ısısının 35°C'nin altına düşmesi sonucu oluşan rahatsızlık anlamına geliyor. Bazı vakalarda bu durum ölümlerle sonuçlanabiliyor.) Unutulmaması gereken; sıcaklık dalgalanmaları ve uzun süre soğuğa maruz kalmanın sağlık açısından ciddi sorunlar doğurabileceği gerçeği.



ODA SICAKLIĞININ YÜKSEKLİĞİ VE OBEZİTE İLİŞKİSİ

Ortam sıcaklığının gereğinden yüksek olduğu durumlarda vücudun verdiği bazı reaksiyonlarda değişimler gözleniyor. Yakın zamanda yayınlanan UCL (University College London) araştırmasına göre; İngiltere, Amerika ve diğer gelişmiş ülkelerde kışın yaşanan iç mekân ısılarındaki artış, bu toplumlarda obezitenin yayılmasına yol açıyor. Obesity Reviews dergisinde yayınlanan inceleme yazısı, mevsimsel soğuklara daha az maruz kalınması ile İngiltere ve Amerika'da obezitenin artması arasındaki potansiyel bir nedensel ilişkinin kanıtlarını inceliyor. Araştırmaya göre, soğuk havaya daha az maruz kalmak, vücudun ısınmak için gereken enerji sarfiyatı ihtiyacını en aza indiriyor ve böylece vücudun ısı üretme kapasitesi düşüyor. UCL Epidemiyoloji & Kamu Sağlığı Araştırma Bölümü'nden başyazar Dr. Fiona Johnson'ın kaydettiği şu cümleler de araştırmayı destekler nitelikte: "İç mekânlarda geçirilen vaktin artması, merkezi ısıtma ve klima sistemlerinin yaygınlaşması, ısıyla ilgili konfor beklentilerinin yükselmesi gibi tüm sebepler, günlük yaşamda hissettiğimiz ısı çeşitliliğini sınırlandırır ve vücudumuzun hafif termik gerilim altında geçirdiği vakti azaltarak daha az enerji yakmamıza sebep olur. Bu durum enerji dengemizi ve sonuçta vücut ağırlığımızı etkiler."



FAZLA SICAKLIK VERİMİ DÜŞÜRÜP UYKU GETİRİYOR

Kapalı ortamlardaki sıcaklığın verimlilikle de ilişkisi var. Çalışma ortamının ısı koşulları, insanların bedensel ve zihinsel üretim hızını doğrudan etkilerken, çok soğuk ya da çok sıcak ortamlar çalışma verimliliğini düşürüyor. Oda sıcaklığı 18°C'nin altına düştüğünde vücut, enerjisini savunma amacıyla kısıyor ve zihinsel verim azalıyor. Sıcaklık 25°C'nin üzerindeyse bu sefer de uyku eğilimi artıyor. Verimli bir çalışma ortamı için odanın termal konforunun sağlanmasına, yani ısının homojen olarak yayılmasına ve devamlılığına dikkat etmek gerekiyor.

SICAKLIK DALGALANMALARI VE SOĞUĞA UZUN SÜRE MARUZ KALMAK SAĞLIK AÇISINDAN CİDDİ SORUNLAR DOĞURABİLİR.

DÜNYAYA KARŞI SORUMLULUK

Ortamın gereğinden fazla sıcak olması enerjinin, dolayısıyla doğal kaynakların boşuna harcanmasına da yol açıyor. İnsanları bu konuda bilinçlendirmek için dünyanın farklı ülkelerinde çalışmalar yürütülüyor.

Bunlardan en ilginç, İngiltere'de, televizyonda evde kazak giyen insanların daha sık görülmeye başlanması... Bu değişiklik ile kış günlerinde tişört ya da ince bir penye ile evde oturmak yerine, kazak giyilmesi özendirilmeye çalışılıyor. Japonya'da bazı yerel yönetimler kış aylarında da termostatı düşük tutarak memurların masa başında battaniyeye sarınmasını öneriyor! Japonya hükümetinin 2005 yılında hayata geçirdiği karar uyarınca devlet daireleri kışları 20°C'nin üzerinde ısıtılmıyor ve yazları klimalar 28°C'nin daha altına indirilmiyor. Devlet memurlarına, sıcaklıktan daha az etkilenmek için yaz aylarında kravat takmayabilecekleri ve ceket giymeyebilecekleri söyleniyor. Tüm bu düzenlemelerin sebebi, sadece ısıtma ve soğutma için yapılan harcamaların azaltılması değil elbette. Aynı zamanda, atmosfere salınan gaz miktarının azaltılması ve kaynakların tasarruflu tüketimi

ile doğayı korumak, hiç değilse ona verilen zararı azaltmak...





HİÇYILMAZ YAPI FİRMA SAHİBİ MUSTAFA HİÇYILMAZ (SAĞDA) VE BABASI METİN HİÇYILMAZ

“ULUSLARARASI BOYUTTA BİR MARKA İLE ÇALIŞMAK bizim için ayrı bir mutluluktur”

1973 YILINDAN
BERİ SEKTÖRDE
FAALİYET
GÖSTEREN
HİÇYILMAZ YAPI İLE
SEKTÖRE VE KALE
ÇELİK EŞYA'YA DAİR
HOŞ BİR SOHBET
GERÇEKLEŞTİRDİK.

YAKLAŞIK 40 senedir projeler, toplu iş, pazarlama, mimari ve perakende satışı uygulamaları üzerine çalışmalarını sürdüren Hiçılmaz Yapı, Ataşehir'de 2 bin m² büyüklüğündeki mağazasının yanı sıra 3 bin m² açık ve 1500 m² kapalı deposu ve 30 personeliyle müşterilerine hizmet veriyor. Sohbetimiz sırasında porselen, granit, doğal taş, granit seramik, fayans ve seramik kaplama ürünleri, vitrifiye, armatür, mutfak banyo aksesuarları, duvar kaplama, zemin kaplama ve iç dış mekân boyası konularında sektörün öncü markalarının satışını gerçekleştirdiğini belirten Mustafa Bey, aile firması olmalarına rağmen kurumsallaşma yönünde de çok önemli adımlar attıklarının altını çiziyor.

Kurumsallaşma yönündeki çalışmalarınızdan biraz bahsedebilir misiniz?

1973 yılından beri emin adımlarla yükselen bir aile firması olmakla beraber, kurumsallaşma yolunda da çok fazla yol aldık.

Bu doğrultuda öncelikle firmamızın vizyon ve misyonunu belirleyerek, satış pazarlama, satın alma, muhasebe, finans, lojistik, iş sağlığı ve güvenliği gibi ana unsurlarda mevcut durum analizleri çıkarmakla işe başladık. Bir sonraki süreçte, bunları uygulamaya geçirdiğimizde yaptığımız tüm çalışmalarda aldığımız olumlu sonuçlar, kurumsallaşma yolunda kat ettiğimiz başarıyı bize gösterdi. Bununla beraber hedef kitlemizi belirlemek amacıyla potansiyel tüketiciye ulaşabilmek için anketler ve reklam çalışmaları başlattık. Yeni atılımlarla, doğru ve kaliteli markalarla ilgili çalışmalarımızın başarıya ulaştığını gördük. Hedefimiz her zaman aynı yolda ilerleyerek başarılarımızı emin adımlarla bir kademe daha yükseltmek ve her sene aynı bir değer katmak olacaktır.



Kale Çelik Eşya Bayisi olmanın avantajları nelerdir? Kale Endüstri Holding bünyesinde bulunan markalar hakkında neler düşünüyorsunuz?

Kale; ismi gibi, güven duygusunu satıcıya ve tüketiciye ulaştıran bir marka. Haliyle, böyle bir markayla çalışıyor olmanın büyük avantajları oluyor. Her şeyden önce, Kale Çelik Kapı'nın, kendi bünyesinde ürünün nakliye ve montajını yapıyor olması bizlere çok büyük bir avantaj sağlıyor.

Peki, Kale Çelik Eşya ürünleriyle ilgili neler söylemek istersiniz?

Güvenilir, sorunsuz, kolay ulaşılabilen ve kendi içinde alternatif çözümleri olan kaliteli ürünlerin olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

Çelik kapı, tek bir parça halinde görünmesine rağmen aslında içinde çok sayıda farklı ürünü barındıran bir bütünü ifade ediyor. Bu kadar geniş ve çok fazla ürün yelpazesine sahip bir ürünün satışında karşılaştığınız zorluklar oluyor mu?

İlk dönemde; ürünün tasarımında yapılması istenilen değişiklikler konu-



sunda ve sipariş aşamasında birtakım sorunlar yaşanmıştı fakat bu sıkıntılar çok kısa bir sürede olumlu olarak giderildi. Mevcut sistemde yaşanan bir sorunumuz veya sıkıntımız olduğunu söyleyemeyiz.

Çelik kapı dışında hangi ürünleri satıyorsunuz?

Kale Bayisi olarak henüz yeni sayılırız fakat çelik kapı dışında çelik kasa satışlarımızın da en kısa sürede başlayacağına inanıyoruz.

Kale Çelik Eşya kampanyalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kale Çelik Kapı kampanyaları; müşteriyi kaliteli ve güvenilir bir ürünü daha uygun fiyata almak konusunda rahatlatıyor. Bu durum firma olarak bizim de işlerimizi kolaylaştırıyor. Kampanyaların daha sık ve daha fazla modellerde olmasını da ayrıca talep ediyoruz.

2013 yılı ve önümüzdeki dönem hakkında neler söylemek istersiniz? Kale'den beklentileriniz nelerdir?

Müşteri ve çalışan memnuniyeti odaklı, etik ve yasal kurallar içerisinde müşterilerimize kaliteli ürün ve hizmet sunarak kurumsal yapımızı bozmadan gerçekleştirdiğimiz hedeflerimizi uzun vadede aynı şekilde gerçekleştirmeyi amaçlıyoruz. 2013 bizim için olumlu bir yıldır. 2014 yılından da aynı derecede umutluyuz.

Yeni mimari akımları ve uygulamalardaki yeni yaklaşımları nasıl değerlendiriyorsunuz?

İnşaat sektörü her an hızla kendini yeniliyor. Özellikle de son yıllarda ülkemiz bu konuda çok ilerledi. Bu doğrultuda, müşterilerin beklentileri artıyor ve en yeniyi talep ediyorlar. Biz de bu taleplere sağlıklı cevap verebilmek adına yeni akımları ve yaklaşımları gözardı etmeden, ürünlerin satış anından müşteriye teslimine kadar olan süreci sıkı bir şekilde izliyoruz.

Bildiğiniz gibi 2013 yılı Kale Kilit'in kuruluşunun 60'ıncı Yıl dönümüdür. Bu konu hakkında duygu ve düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Kendini kanıtlamış bir firma olmakla beraber, tanıtımını uluslararası boyutta yapabilmeyi başarmış bir marka ile çalışıyor olmak bizim için büyük mutluluktur. Kale Kilit'in başarılarının devamını diliyoruz. Nice 60 yıllara...

KALE KİLİT

60. Yaşını kutladı

KALE KİLİT, 60'INCI YILINI BALTALIMANI PORTAXE RESTAURANT'TA DÜZENLEDİĞİ BİR YEMEK ORGANİZASYONU İLE KUTLADI. 300 KİŞİNİN KATILDIĞI ORGANİZASYON, 27 ARALIK TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİ. YOĞUN VE BİR O KADAR DA VERİMLİ GEÇEN BİR SENENİN ARDINDAN İNSAN KAYNAKLARI VE PAZARLAMA MÜDÜRLÜĞÜ'NÜN ORTAKLAŞA DÜZENLEDİĞİ 60. YIL GALA GECESİ PROGRAMI KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ EMİN ÇAY TARAFINDAN BAŞLATILDI. GECEDE KALE ÇALIŞANLARI GÖNÜLLERİNCE EĞLENDİLER.

SEKTÖRÜN öncüsü olarak, bir yandan 60'inci Yıl'ını kutlamanın mutluluğunu yaşayan Kale Kilit ailesi, bir yandan da biten bir yılın tüm yorgunluğunu gerçekleştiren keyifli bir organizasyonda üzerlerinden attılar. Kale Endüstri Holding İnsan Kaynakları Müdürü Emin Çay'ın açılış konuşmasını ve sunumunu yaptığı gecede ilk olarak Kale Kilit Kurucusu ve Kale Endüstri Holding A.Ş. Onursal Başkanı Sadık Özgür'ün bugüne kadar hiçbir yerde yayınlanmamış hayat hikâyesi tanıtım videosu misafirler tarafından ilgiyle izlendi. 60'inci Yıl için hazırlanan reklam filminin yayınlanmasının ardından Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür ve Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kenan Kızıltan'ın 60'inci Yıl ve gecenin anlam ve önemini içeren konuşmaları gerçekleşti. 20 yıl ve üstü çalışanlara özel hazırlanan geçmişe yolculuk sunumları sonrasında Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür tarafından plaketleri verildi. Gecenin ilerleyen bölümlerinde Kale çalışanlarının duygu ve düşüncelerini aktardıkları video çekim sunumları da büyük bir keyifle izlendi. Yılbaşı çekilişi sonrasında fasıl eşliğinde canlı müzik ve ardından Dj ile geç saate kadar eğlence devam etti.



CANLI FASIL EŞLİĞİNDE MÜZİK VE EĞLENCE DOLU SAATLER GEÇİREN DAVETLİLER İÇİN AYRICA HEDİYE ÇEKİLİŞİ DÜZENLENDİ. DJ EŞLİĞİNDE BAŞLAYAN EĞLENCE, GECE SONUNDA DÜZENLENEN SUCUK EKMEK PARTİSİNİN ARDINDAN TOPLU FOTOĞRAF ÇEKİMİ İLE TAMAMLANDI.



**20 YIL ÜSTÜ
HİZMET PLAKETİ ALAN
ÇALIŞANLARIMIZ**

AHMET ÜZMEZ
ALİ ÖZGÜR
CAVİT DOĞAN
HALİL AKÇA
HASAN VATANŞEĞER
HİKMET KARABACAK
İRFAN KÜÇÜK
İSMAİL ÜSTÜNER
KENAN KIZILTAN
LEVENT NALÇAKAN
NİLSU UMUTLU
OĞUZ ÖZDEN
RUŞİT AKSOY
SEYFETTİN MUTLU
ZİYA MUMCULAR



20 YIL ÜSTÜ ÇALIŞANLARA PLAKETLERİ
KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI
SEDAT ÖZGÜR TARAFINDAN VERİLDİ.



Birlikte *nice yıllara...*

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG İnsan Kaynakları Müdürü Emin Çay'ın açılış konuşması ve sunumunu yaptığı davette Kale Kilit Kurucusu ve Kale Endüstri Holding A.Ş. Onursal Başkanı Sadık Özgür'ün bugüne kadar hiçbir yerde yayınlanmamış hayat hikâyesi tanıtım videosu da çalışanlarla paylaşıldı. 60'ıncı Yıl için özel olarak hazırlanan reklam filminin yayınlanmasının ardından Satış ve Pazarlama Koordinatörü Bedri Ulukan, Kale Çelik Eşya Fabrika Müdürü Şahin Erol, Kale Kilit Üretim ve Bakım Müdürü Serhat Volkan Yılmaz ve Türk Metal Sendikası 1 No'lu Şube Başkanı Murat Salar duygu ve düşüncelerini konuklarla paylaştılar. 20 yıl ve üstü çalışanlara özel hazırlanan geçmişe yolculuk sunumları yapıldıktan sonra çalışanlara Kale Endüstri Holding Satış ve Pazarlama Koordinatörü Bedri Ulukan tarafından plaketleri verildi. Ardından, Kale çalışanlarının duygu ve düşüncelerini aktardıkları video çekim sunumları büyük bir keyifle izlendi. Yılbaşı çekilişi sırasında ve bunu izleyen canlı müzik eşliğinde Kale çalışanları doyasıya eğlendiler.

KALE KİLİT, MAVİ YAKA ÇALIŞANLARI İÇİN TOPKAPI PREMIUM LABELLA'DA 60. YIL KUTLAMA YEMEĞİ ORGANİZASYONU DÜZENLEDİ. İNSAN KAYNAKLARI İLE PAZARLAMA MÜDÜRLÜĞÜ'NÜN 29 ARALIK'TA ORTAKLAŞA DÜZENLEDİĞİ VE 600 KİŞİNİN KATILDIĞI 60. YIL ORGANİZASYONUNDA, ÇALIŞANLAR GÖNÜLLERİNCE EĞLENDİLER.





CANLI MÜZİK EŞLİĞİNDE EĞLENCE DOLU SAATLER GEÇİREN DAVETLİLERE YAPILAN BİR ÇEKİLİŞLE HEDİYELERİ TAKDİM EDİLDİ. TOPLU FOTOĞRAF ÇEKİMİNİN ARDINDAN DAVET SONA ERDİ.



20 YIL ÜSTÜ HİZMET PLAKETİ ALAN ÇALIŞANLARIMIZ

AHMET ALTUN
ALİ ÖZDEMİR
AVNİ TURHAN
AYDIN BAYRAM
FAHRİ KANTEMUR
HACER AKMAN
HALİL KARADENİZ
HİLMİYE GÖNÜLKIRMAZ
İSMET SARIKAYA
KUDRET ŞAHİN
NAMİ YILANCI
NEVZAT TOPUZ
ŞABAN BAYRAK
ZEKİ ELVERİR

Güvenliğin
Kalesi
60. yılında!



20 YIL ÜSTÜ ÇALIŞANLARA PLAKETLERİ KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG SATIŞ VE PAZARLAMA KOORDİNATÖRÜ BEDRİ ULUKAN TARAFINDAN VERİLDİ



TÜRKİYE'DE DÜZENLENEN EN ÖNEMLİ SPOR ORGANİZASYONLARINDAN BİRİ OLAN VODAFONE İSTANBUL MARATONU'NUN (ESKİ ADIYLA AVRASYA MARATONU) 35'İNCİSİ 17 KASIM PAZAR GÜNÜ GERÇEKLEŞTİ. KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG OLARAK 10 KM KATEGORİSİNDE KATILIM SAĞLANAN KOŞUDA BİRBİRİNDEN EĞLENCİLİ ANLAR YAŞANDI.

KALE ÇALIŞANLARI İSTANBUL MARATONU'NA KATILDI

6 KITA, 97 ülkeden yaklaşık 20 bin katılımcının koştuğu İstanbul Maratonu'nda, Kale Endüstri Holding çalışanlarından oluşan sporcular da ter döktü. Saat 08.00 civarında 10 km start noktasında buluşan katılımcılarımızı maskotumuz Kalemino dev Kale balonlarıyla birlikte karşıladı. Kale ekibi kadar, maratona katılan diğer koşucular tarafından da yoğun ilgi gören

Kalemino'yla yerli-yabancı birçok sporcuyu fotoğraf çekti. 10 Kilometre Koşu parkuru, Boğaziçi Köprüsü metrobüs durağının yaklaşık 300 metre gerisinden saat 09.10'da start aldı. Boğaziçi Köprüsü'nü yürüyerek geçmenin keyfini yaşayan katılımcılar Beşiktaş sapağından ayrılarak, Barbaros Bulvanı'ndan Beşiktaş'a inip, Dolmabahçe, Fındıklı, Tophane,

Galata Köprüsü istikametini izleyerek Eminönü'nde bulunan İstanbul Ticaret Üniversitesi önünde koşularını 52 ila 136'ncı dakika aralarında tamamladılar. Koşu sonunda, katılım sertifikalarını ve madalyalarını alan Kale Endüstri Holding çalışanları, koşuyu tamamlamanın verdiği yorgunluğun tadını birlikte hatıra fotoğrafı çektirerek çıkardılar.

35'inci Vodafone İstanbul Maratonu:

Her yıl daha da artan katılımcı sayısı ile rekor üstüne rekor kıran maratona bu yıl 97 ülkeden yaklaşık 20 bin sporcu katıldı. Böylece İstanbul Maratonu'nda tüm zamanların en yüksek katılımcı sayısına ulaşıldı. Maratonunu Abraham Kiprotich kazanırken, halk yürüyüşüne katılan binlerce İstanbullu da güzel bir pazar günü yaşadı...



Güven, tüm ışıklar söndüğünde bile başını yastığa rahatça koyabilmektir.

KALE KİLİT'TEN 60'NCI YILA ÖZEL REKLAM FİLMİ

TÜRKİYE'NİN LİDER KİLİT ÜRETİCİSİ KALE KİLİT,
KURULUŞUNUN 60'INCI YILINI KUTLAYAN DEV BİR
REKLAM KAMPANYASINA İMZA ATTI.

KALE KİLİT'İN GÜNLÜK HAYATIN İÇİNDE, HERKESE TEK TEK DOKUNAN BİR "GÜVEN" MARKASI OLDUĞUNU ANLATAN REKLAM FİLMİ, ARALIK AYINDA YAYINA GİRDİ. 2 ARALIK TARİHİNDE DÜZENLENEN 60'INCI YIL BASIN TOPLANTISI'NDA İLK OLARAK BASININ BEĞENİSİNE SUNULAN FİLM, 3 ARALIK TARİHİNDE ULUSAL VE TEMATİK KANALLARDA, SİNEMA SALONLARI VE İNTERNET REKLAM KUŞAKLARINDA YAYINLANMAYA BAŞLADI.



İZLEMEK İÇİN



İHRACATIN YILDIZLARI ÖDÜLLENDİRİLDİ



ÖDÜL TÖRENİ ARDINDAN TOPLU FOTOĞRAF ÇEKİMİ

İSTANBUL Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin (TİM), "Türkiye'nin En Fazla İhracat Yapan İlk 1000 Firması" sıralamasına giren 78 üyesini törenle ödüllendirdi. Sabancı Müzesi'nde 18 Aralık 2013'te gerçekleştirilen "İhracatın Yıldızları" ödül töreninde, listede altıncı sırada yer alan Kale Kilit adına ödülü Kale Kilit İhracat Koordinatörü Cem Alpaslan aldı. Törene Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Özgür Çelikel'in yanı sıra, sıralamada yer alan firma temsilcileri ve İDDMİB Yönetim Kurulu üyeleri katıldı. Firma temsilcilerini ve çalışanlarını kutlayarak sözlerine başlayan İDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Öztiryaki, ihracatımızın artırılması için yapılması gerekenleri herkesin bildiğini ve bunun için çalıştığını dile getirdi.

KALE KİLİT'TEN RİYAD SEMİNERİ

KALE KİLİT Suudi Arabistan'daki dördüncü seminerini Riyad'da 3 Aralık tarihinde White Palace Hotel'de gerçekleştirdi. Kale Kilit İhracat Satış Müdürü Cem Kızıltan ve Yurtdışı Bölge Satış Sorumlusu Güven Sağdıç'ın ev sahipliği yaptığı seminere Ticaret Ataşesi Sn. Ahmet Güner de katıldı. Bayi müşterilerinin yoğun ilgi gösterdiği seminer 120 kişi katıldı.

Kale Kilit'in yeni ürünleri olan Kale Alarmlı Silindir, Kale Tüpten Şifreli Silindir ve Kale Kilit Dış Ticaret ürünlerinin sergilendiği ve detaylı bilgi verildiği seminerde katılımcılara, şirket tarihçesi, hedefler, yenilikler, ürünleri anlatan ve ürünlere uygulanan dayanıklılık testlerini gösteren bir sunum yapıldı. Sunumun ardından 60'ıncı Yıl için hazırlanan reklam filmi davetlilere ilk kez gösterildi.

Soru cevap bölümünde katılımcılara izledikleri sunumdan sorular soruldu. Doğru verilen cevaplar neticesinde kazananlara hediyeler verildi. LCD TV, cep telefonu, ses sistemi, uydu alıcısı, mikrodalga fırından oluşan hediyeler ayrıca yapılan çekilişle kazanan talihlilere takdim edildi.



SORU-CEVAP BÖLÜMÜ



KALE KİLİT
İHRACAT
SATIŞ MÜDÜRÜ
CEM KIZILTAN
KATILIMCILARA
SUNUM YAPTI



KALE KİLİT, YURTDIŞI FUARLARINDA GÖZ DOLDURUYOR

BUGÜNE KADAR 100'ÜN ÜZERİNDE ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN, ALANINDA ULUSAL VE BÖLGESEL LİDERLİŐE SAHİP OLAN KALE KİLİT YURTDIŞINDA DÜZENLENEN SEKTÖREL FUARLARA KATILMAYA DEVAM EDİYOR.

3-5 OCAK 2014 tarihleri arasında Nijerya'nın Lagos şehrinde; 4-7 Ekim 2013'te Etiyopya'nın Addis Ababa şehrinde; 24-27 Ekim 2013'te Angola'nın Luanda şehrinde; 25-28 Kasım 2013'te Dubai'de; 12-15 Aralık 2013'te Hindistan'ın Mumbai şehrinde düzenlenen fuarlarda, Kale Kilit ürünleri sergilendi.

Yenilikçi ürünleriyle çok sayıda sektör profesyonelinin ilgiyle izlediği Kale Kilit, kaliteli, özgün ve her koşulda güvenlik sağlayan ürünleriyle sektöründe öncü olduğunu katıldığı fuarlarda bir kez daha kanıtladı. Gelecek dönemde Rusya, Suudi Arabistan ve Almanya fuarları için özel tasarımı standında ziyaretçilerini ağırlayacak olan Kale Kilit'in yeni ürünleriyle de büyük beğeni toplaması bekleniyor.



ANGOLA / LUANDA



HİNDİSTAN / MUMBAİ



ETİYOPYA / ADDİS ABABA



NİJERYA / LAGOS

KALE KAPI PENCERE SİSTEMLERİ ALMANYA'DA OLACAK

Kaliteli, özgün ve her koşulda güvenlik sağlayan ürünleriyle kapı ve pencere aksesuarları sektörünün önde gelen markası Kale Kapı Pencere Sistemleri de ürünlerini 26-29 Mart 2014 tarihleri arasında Almanya Nürnberg'de düzenlenecek Fensterbau Frontale 2014 Fuarı'nda sergilemeye hazırlanıyor.



BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ / DUBAİ

KALE KAPI PENCERE SİSTEMLERİ

DOORS&WINDOWS TECHNOLOGY FUARI'NDAYDI



KALE KAPI PENCERE İRAN BAYİSİ NTA EKİBİ

KALİTELİ, özgün ve her koşulda güvenlik sağlayan ürünleri ile kapı ve pencere aksesuarları sektörünün önde gelen markası Kale Kapı Pencere, İran'ın Tahran şehrinde düzenlenen, sektörün bölgede yapılan en büyük fuarlarından Doors & Windows Technology Fuarı'na katıldı. 14-22 Ocak 2014 tarihlerinde düzenlenen fuarda ihracat satış ekibi ile birlikte Kale Kapı Pencere İran Bayisi NTA'da ev sahipliği yaptı.

Özel tasarımı standıyla yoğun ilgi gören Kale ürünleri için 1000'e yakın kişiyle birebir görüşme yapıldı. Modern ve özgün tasarımlarla geliştirilmiş, her koşulda güvenlik sağlayan



Kale Kapı Pencere ürünleri de tüketicilerle buluşturuldu. PVC pencere aksesuarlarının yanında şehrin değişen ve gelişen mimarisine uygun, güvenliği ve estetiği bir arada sunan yeni alüminyum çift açılım sistemi Kale Luna'ya ve alüminyum kilitli kapı modellerine de yoğun ilgi gösterildi.

TÜRKİYE İNOVASYON HAFTASI'NDA KALE KİLİT RÜZGÂRI ESTİ

60 YILLIK TECRÜBESİNİ EN YENİ TEKNOLOJİLERLE BİRLEŞTİREN VE SEKTÖRÜNÜN LİDERİ OLAN KALE KİLİT, TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ TARAFINDAN, İSTANBUL KONGRE MERKEZİ'NDE 28-30 KASIM TARİHLERİ ARASINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN "İNOVASYON HAFTASI"NA YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİYLE KATILDI.



ÜRÜN UZMANI
KADIR İÇİBAL



MEKATRONİK PROJELER UZMANI AHMET BİLGİÇ,
AR-GE MÜDÜRÜ FERAMUZ KARSIL,
REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER UZMANI DORUK SAYGA

TÜRKİYE İhracatçılar Meclisi, inovasyonun önemini anlatmak ve inovatif çalışmalarını desteklemek amacıyla, "Türkiye İnovasyon Haftası" kapsamında bir dizi etkinlik düzenledi. Çalışma kapsamında, dünyada ve Türkiye'de fark yaratan uluslararası profesyoneller, sanayiciler, akademisyenler ve üniversite öğrencileri İstanbul'da bir araya gelerek; inovasyon odaklı konferans, sergi ve atölye çalışmalarına katıldılar. Üç gün süren (28-30 Kasım) etkinliklerde Kale Kilit de, güvenlik alanında geliştirdiği birbirinden inovatif ürünleriyle yerini aldı.

İnovasyon Haftası'na Kale Kilit Ar-Ge Müdürü Feramuz Karsıl, Mekatronik Projeler Uzmanı Ahmet Bilgiç, Ürün Uzmanı Kadir İçibal ve Mekatronik Projeler Uzmanı Bilgin Yıldırım tarafından İnovasyon Haftası kapsamında tanıtılan ve dünyada ilk olan Kale Alarmlı Silindir ve Anahtar Hatırlatıcı Silindir ziyaretçilerden büyük ilgi gördü.

ANAHTARI KAPIDA UNUTMAK TARİHE KARIŞIYOR

Kale Kilit'in diğer bir yeni inovatif ürünü olan ve satışa sunulmaya hazırlanan Anahtar Hatırlatıcı Silindir ise kapıda anahtarı unutma alışkanlığına son veriyor. Silindire girdikten belli bir süre sonra anahtar hâlâ silindirin içindeyse 100 desibel şiddetinde sesli uyan veriyor.



KIRILDIĞINDA ALARM VEREN SİLİNDİR

TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları (TEYDEB) çerçevesinde desteklenen Kale Alarmlı Silindir, sesli uyan vererek mekânı önceden korumasıyla dikkat çeken bir ürün. İki aşamalı koruma sağlayan Kale Alarmlı Silindir'in tuzaklı kısmı kırıldığında mekanik olarak kilide kolayca ulaşılması zorlaşırken, aynı anda çalan 80 db alarm ile art niyetli kişilerin başka açma yöntemlerini denemesi de engelleniyor.



ENDÜSTRİ
HOLDİNG

SOSYAL MEDYADA TAM KAPSAM GÜVENLİK



Alarmdan kasaya, kilitten kapiya, sigortadan pencere ve elektronik sistemlere kadar tüm güvenlik çözümlerini bir arada sunan Kale, sosyal medyada da güçlerini birleştirdi.

Siz de tam kapsam takip için, harekete geçin.

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG SATIŞ VE PAZARLAMA KOORDİNATÖRLÜĞÜ'NE

YENİ BİR SOLUK



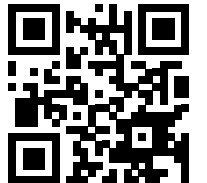
KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG SATIŞ VE PAZARLAMA KOORDİNATÖRÜ BEDRİ ULUKAN

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG Satış ve Pazarlama Koordinatörlüğü görevine Bedri Ulukan getirildi. 1971 yılında Konya'nın Akşehir ilçesinde doğan Ulukan, Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olduktan sonra, 1994 yılında kurucu ortağı olduğu BGM LTD'de dış ticaret üzerine çalışarak iş hayatına adım attı. 1996 yılında çalışmaya başladığı EVYAP A.Ş.'de sırasıyla Pazarlama Müdürü, Mısır Pazarlama Satış Müdürü, İş Geliştirme Direktörü ve Satış Direktörü olarak kariyerine devam eden Bedri Ulukan, Ekim 2013 tarihinde Kale ailesine Holding Satış ve Pazarlama Koordinatörü olarak katıldı. Bedri Ulukan evli ve iki çocuk babasıdır.

KALE KİLİT DIŞ TİCARET WEB SİTESİ YENİLENDİ

KALE KİLİT DIŞ TİCARET'İN www.kaledisticaret.com.tr adresindeki web sitesi, en yeni tasarım uygulamalarıyla yeniden tasarlandı. Sitenin altyapısındaki web yazılım teknolojisi sayesinde, sitedeki her türlü bilgiye hızlı ve kolay şekilde erişilebiliyor. Sitede, "Hırdavat", "Elektronik" ve "Cam Aksesuarlar" üst başlıklar altında farklı gruplardaki ürünler detaylı şekilde incelenebildiği gibi Kale Kilit Dış Ticaret'e ait katalog, broşür ve tüm

ürün gruplarına ilişkin dokümanlara da kolayca ulaşılabilir. Sitede yer alan videolar sayesinde, 60 yıllık tecrübenin en son teknoloji ile birleştirdiği ürünler ve ürünlerin montajlan/yetkilendirmeleri hakkında detaylı bilgiye de erişilebiliyor. Son kullanıcılar, yaygın satış ağı içerisinde kendilerine en yakın Kale Kilit Dış Ticaret bayii ve servisini de yine site aracılığıyla bulabiliyorlar. Site üzerinde il ve ilçe bazında aranarak kolaylıkla ulaşılan bayiler ve yetkili servisler kullanıcıya büyük kolaylık sağlıyor.





TURİZM KONGRESİ'NİN İLETİŞİM SPONSORU

KALE KİLİT DIŞ TİCARET

AKTOB ile Ekin Grubu'nun birlikte yayınladığı Resort dergisi tarafından, 28-29 Kasım tarihlerinde Antalya Wow Kremlin Palace Otel'de düzenlenen Uluslararası Resort Turizm Kongresi'nin iletişim sponsoru Kale Kilit Dış Ticaret A.Ş. oldu.

"Geleceğin Turizmi, Turizmin Geleceği" ana temasıyla ekonomik kriz ortamlarında turizmin rolünün tartışıldığı ve yaklaşık 2 bin kişinin katıldığı kongrede, özel olarak hazırlanan standta Kale Kilit Dış Ticaret'in ürünleri katılımcıların beğenisine sunuldu. Kongrenin ana sponsorları DenizBank ve G2M Dağıtım olurken, diğer iletişim sponsorları Mercedes-Benz, Concorde De Lux Resort, Vo-

dafone, ACF Airports, Tempo Travel, Barut Hotels, Kremlin Palasce oldular. AKTOB Başkanı Sururi Çorabatur'ın açılış konuşmasını yaptığı kongrede söz alan kişiler arasında; Almanya Eski Başbakanı Gerhard Schröder, Almanya Turizm Enstitüsü Başkanı Armin Vielhaber, FTI CEO'su Dietmar Gunz, TUI Plc CEO'su Peter Long, DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş, 54'üncü Hükümet Turizm Bakanı Bahattin Yücel, 20'nci ve 23'üncü dönem milletvekili - DPT Eski Müsteşarı İlhan Kesici, TÜROFED Başkanı Osman Ayık, Antalya Valisi Sebahattin Öztürk ve Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Prof. Dr. Mustafa Akaydın da yer aldı.

KALE ELEKTRONİK KABİN KİLİTLERİ

HAYATA GÜVEN VE KONFOR KATIYOR

KALE KİLİT Dış Ticaret'in ürün grupları arasında yer alan Kale Elektronik Kabin Kilitleri, farklı uygulama alanlarında Kale'nin alışıldık yüksek güvenlik geleneğini devam ettiriyor. Kamu kurum ve kuruluşları, bankalar, hastaneler, oteller, okullar, fabrikalar ve spor tesisleri gibi dolap kilidinin kullanıldığı her alanda alternatif çözümler sunan Kale Elektronik Kabin Kilitleri, sac ve ahşap uygulamalı ürün alternatifleri ile evrak dolaplarında ve emanet kasalarında da güvenle kullanılıyor.

Günümüz şartlarında birçok kurum, Kale Elektronik Kabin Kilitlerinin sunduğu yüksek güvenli konfor ile kullanıcılarına en iyi şekilde hizmet verirken anahtarın kaybedilmesi, dolabın kilitli kalması, kilitli kalan dolabın açılma sürecindeki kaybedilen işçilik zamanı, bu süreçteki tadilat ve yeni kilit maliyeti ve en önemlisi güvenlik ve bu problemlerin getirisi olan prestij kaybını önüyor.

Kale Elektronik Kabin Kilitleri, kullanım alanlarında, "Şifre" - "ID Anahtar" - "EM Kart" ile alternatifli kullanım seçenekleri sunuyor. Dolaplarda değişiklik yapılması gerektiğinde, kilitler yeni dolaplara uyum sağlayacak şekilde tasarlanmış durumda. Kale Elektronik Kabin Kilitleri, kullanıcı sirkülasyonunun yoğun olduğu alanlarda, değişken ve geçici şifre ile tek bir dolabı ya da çekmeceyi birden fazla kişinin kullanımına sunarken, sabit şifre özelliği sayesinde de kullanım alanının kişiselleştirilmesini sağlıyor.

Ürünlerin standart özellikleri arasında alarm ve ikaz özelliğinin bulunması da doğabilecek art niyetli kullanımları önlemek amacıyla caydırıcı özellik sağlıyor. Darbeye karşı ve art niyetli şifre taramaları için özel olarak geliştirilmiş olan bu özellik, dolaplarda tam bir güvenliği mümkün kılıyor. Üründe ayrıca opsiyonel olarak "sessiz mod" özelliği de bulunuyor.





AVIVA SATIŞ MÜDÜRÜ ENDER EVRAN ÖDÜLÜ
KALE SİGORTA ACENTE YÖNETİCİSİ
GÜLCAN FINDIK'A KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG
MERKEZ SHOWROOM'UNDA TAKDİM ETTİ.

KALE SİGORTA'YA AVIVA'DAN ÜRETİM VE KÂRLILIKTA ÖDÜL...

TÜRKİYE'NİN önde gelen sigorta kuruluşlarından Aviva Sigorta, yıl içinde yapılan proje üretimleri, portföylerin doğru kullanımı ve müşteri yönlendirmeleriyle hasar payını azaltıp kârlılığını artırması sebebiyle Üretim ve Kârlılıkta 2'ncilik ödülünü Kale Sigorta'ya verdi.

2012 yılında gösterilen performansın yanı sıra, sunulan desteklerden ötürü Kale Sigorta'ya teşekkür ettiğini belirten Aviva Satış Müdürü Ender Evran ödülü Kale Sigorta Acente Yöneticisi Gülcen Fındık'a Kale Endüstri Holding merkez showroom'unda takdim etti.

Hizmet verdiği her alanda sürekli iyileştirme faaliyetleriyle maliyetleri düşürüp müşteri memnuniyetini artırma amacıyla çalışmalar sürdürerek bu başarıyı elde eden Kale Sigorta 2013 yılında da ortalama yüzde 10 büyüme sağladı.

KAPSAMLI SİGORTA HİZMETLERİ KALE SİGORTA'DA

Kasko, DASK, trafik, sağlık, konut ve hayat sigorta hizmetleriyle kişiye özel sağlanan imkânlar dâhilinde bütçeye uygun



sigorta seçenekleri sunmasının yanında yeni tamamlayıcı sağlık sigortası hizmeti de sunan Kale Sigorta, müşterilerinin yüzünü güldürüyor. SGK, özel sağlık sigortası olanlara yeni bir düzenlemeyle destek vererek, özel sağlık sigortası olan hastaların faturalarının belli bir kısmını kuruma yansıtabilmelerini sağlıyor. Düzenlemeyle, kurum tarafından kapsama alınmayan, kapsam dâhiline alınmış olsa bile kısmen karşılanan sağlık harcamalarının oluşması durumunda veya kişilerin

daha yüksek standartlarda sağlık hizmeti almayı talep etmeleri halinde tamamlayıcı sağlık sigortasıyla sağlık hizmetlerinin rahat ve sürdürülebilir olması amaçlandı. Tamamlayıcı sağlık sigortası alanların özel hastanelere ödenen ilave (fark) ücretler ile kamu hastanelerine ödenen özel yatak ücretlerini, özel sağlık sigortasına yansıtabilecek olmaları avantaj sağlıyor.

Kale Sigorta'nın 2014 hedefleri içerisinde hızla büyüyen inşaat sektöründeki faaliyetlerini geliştirmek de bulunuyor. Bu sebeple Kale Sigorta'nın konutlar ve KOBİ'ler üzerinde daha etkili olacağı öngörülüyor.



Kabinlerin Yeni Koruyucuları

Toplu kullanımın olduğu her mekânda, her türlü kabine rahatlıkla uygulanabilen Kale Elektronik Kabin Kilitleri, kolay kullanımları, üstün güvenlikleri ve şık tasarımları ile kabinlerin yeni koruyucuları unvanını gururla taşıyorlar.

Kale Elektronik Kabin Kilitleri

- SPA, güzellik merkezleri, spor salonları, yüzme havuzları
- Ahşap ya da sac malzemeden her türlü dolap ve çekmeceye kolay uygulama
- Şifreli, bileklikli ID anahtar ya da Mifare yazılımlı kartlarla çalışabilme
- Gümüş ve sarı renk seçenekleri



**KALE KİLİT
DİŞ TİCARET A.Ş.**

KALE LUNA İLE ALÜMİNYUM PENCERELERE ÖZGÜRLÜK

KAPI VE PENCERE aksesuar sektörünün önde gelen markası Kale Kapı Pencere Sistemleri, şehrin değişen ve gelişen mimarisine uygun güvenlik ve estetiği bir arada sunan ürünleri geliştirmeye devam ediyor. Kale Luna Çift Açılım Sistemi, alüminyum pencere sektöründeki teknolojik gelişmeler ve ısı yalıtımlı pencere üretiminin yaygınlaşması ile ortaya çıkan kaliteli aksesuar ihtiyacını karşılıyor. Gelişen ve değişen modern şehir algısının vazgeçilmez mekânlarından biri olan rezidans vb. çok katlı binaların dış cephe giydirmelerinde, alüminyum pencere sistemlerinde kullanımı yaygınlaşan Kale Luna, güçlendirilmiş tasarımıyla uygulayıcısının hizmetine sunulmaktadır. Yüksek ısı yalıtımı sağlayan Kale Luna gümüş renkli Alkali Çinko yüzey kaplama ile korozyona karşı koruma sağlayarak Kale Kapı Pencere markasının alüminyum pencere sistemlerinde uzun ömürlülük özelliğini bir kez daha kanıtıyor. Güvenlik, işlevsellik ve estetik prensipleriyle tasarlanan ve uluslararası kalite ve kapasitede üretilen Kale Luna Çift Açılım Sistemi, hızlı montaj edilebilme avantajı ile ayar yapabilmeye özelliğine sahip. Montaja hazır modüller şeklinde teslimatı yapılan sistem sorunsuz, kolay ve pratik montaj sistemi sunuyor. Bütün parçalarda klips bağlantısı olan Kale Luna hareketli mafsallarla dikey ayarlama yapabilmeye özelliğine ve standart hatalı kullanım emniyet mandalına da sahip.

KALE KAPI PENCERE'NİN YENİ ÜRÜNÜ "KALDIR-SÜR" YOLDA...

Gelişen modern mimarinin ortaya çıkardığı minimalist ve yalın tasarım anlayışı, konutlarda gün ışığından ve dış mekânın görünebilirliğinden azami düzeyde faydalanma adına birtakım değişikliklere neden oluyor. Yeni yapılar duvar sayısı az (hatta yok denecek şekilde) ve ışığı bölen profil detayları minimum seviyeye indirilerek tasarlanıyor. Bu değişiklikleri sağlayabilmek için de çok büyük ve ağır hareketli kapıyı taşıyabilecek, bunun yanında kusursuz yalıtım sağlayabilecek bir mekanizma ihtiyacı ortaya çıkıyor.

Kaldır-Sür, bu ihtiyacı karşılama hedefiyle yola çıkmış bir proje olarak hayatımızda yerini alıyor. Bu hedefle, ağırlığı 300 kg ve boyutları 300 cm x 250 cm'e kadar olan kapı taşıyabilecek bir sistem olarak tasarım aşamasındaki "Kaldır-Sür" çok yakında karşımıza çıkacak.



KALE ATLAS

AĞIR YÜK MAKASLARI

BİLDİĞİNİZ TÜM
STANDARTLARIN ÜZERİNDE!



Dz Model



Hj Model



Ayar Bloğu

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



KALE
KAPI PENCERE

Kale Kapı Pencere A.Ş. bir Kale Endüstri Holding kuruluşudur.



ADIM ADIM GELECEK

**UNICEF MİLLİ KOMİTESİ İŞBİRLİĞİYLE
YÜRÜTTÜĞÜMÜZ ÇALIŞMALAR
KAPSAMINDA KALE KİLİT OLARAK
TÜRKİYE’NİN ALTI FARKLI İLİNDE
TOPLAM 743 ÇOCUĞUN ERKEN
ÇOCUKLUK HİZMETLERİNE
ULAŞMASINA DESTEK OLMAKTAN
BÜYÜK ONUR VE MUTLULUK
DUYUYORUZ.**

Minik Yürekler Bize Emanet

TÜM BİREYLERİN eşit şans ve haklara sahip olarak eğitimlerini tamamlamalarına destek olmak, çocukların sosyal yönlerinin en güçlü, duyu ve hayal dünyalarının en etkileyici olduğu yılları daha doğru değerlendirmelerine katkıda bulunmak, ilerleyen yaşlarda kişisel ve mesleki gelişimlerini daha doğru yönetebilmelerini sağlamak... Bu yazdıklarımız; içerisinde bulunduğumuz projenin bireylere sağladığı katkılardan sadece birkaçı.



“TOPLUM TEMELLİ MODEL” NEDİR?

Proje, Milli Eğitim Bakanlığı ile Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından 0-66 aylık çocuklara verilen anaokulu, anasını ve kreş hizmetlerinden farklı olarak alternatif modellerin oluşturulmasını hedefliyor. Böylelikle bu hizmetlere ulaşmakta güçlük çeken veya ulaşamayan çocuklarımız da toplumdaki diğer yaşlıları gibi eşit şartlara sahip olacaklar. Proje raporunda da yer alan şu anekdot, ulaşılmak istenen amacı en güzel biçimde özetliyor belki de...

2013 yılının Mayıs ayı... Mayıs ayının ikinci pazarı...

Bütün Pazar günlerinden en özeli... O gün Anneler Günü...

Ağrı'nın Halk Eğitim Merkezi'nde alkışlar tufan olmuş. Emine'nin okuduğu şiire eşlik ediyor. Çünkü Emine, Ağrı'nın Anne ve Çocuk Eğitim Merkezi'nde okuma-yazma kurslarına katılarak öğrenmenin yaşı olmaz dedirtircesine tam 50 yaşında Türkçe'yi öğrenmiş, azmiyle herkese ışık olmuş kadınlardan biri. Altı çocuk annesi olan Emine, beş yaşındaki kızı Esmâ'yla, 2013 yılının Ocak ayından beri Anne ve Çocuk Eğitimi Merkezi'ne geliyor. Esmâ, Erken Eğitim Programı'na katılırken, Emine okuma-yazma kurslarına devam ediyor. 10 yıl önce, kan davasına dönüşen bir husumet nedeniyle ailece Ağrı'nın Tutak ilçesinden, Ağrı merkezine taşınırlar. İşsizlik, yoksulluk, çocuk nüfusunun artması onları gün geçtikçe daha fazla mağdur eder. Tek kelime Türkçe konuşamayan Emine, iletişim zorluğu çeker ve kan davasının yarattığı güvenlik tehdidi nedeniyle bütün hayatını evin içinde sürdürür. Altı çocuğu olduğu için çocuklarına yeterli zamanı ayıramaz ve yoksulluğun yarattığı mağduriyet buna fazlasıyla engel olur. Türkçe bilmediği için hastane, okul, sosyal yardımlaşma vakfı, valilik vb. kurumlara gidip gerekli yardımları alamaz ve çocuklarının sağlık ve eğitim sorunlarıyla ilgilenemez. Bu durum onun kendini sık sık güvensiz ve çaresiz hissetmesine neden olur. Ağrı'nın en yoksul mahallelerinden biri olan Yüzüncü Yıl Mahallesi'nde yaşayan Emine'nin kocası ise geçici işlerde çalışır ve gelir seviyeleri altı çocuklu bir ailenin temel bakımını ve ihtiyaçlarını sağlamaya yetmez. Fakat bir gün, Emine'nin hayatında önemli bir değişiklik olur. Anne ve Çocuk Eğitimi Merkezi'nin mahalle çalışmalarında yaptıkları duyurular Emine'nin yeni bir serüvene doğru yol almasının başlangıcı olur. Emine en küçük kızı Esmâ'yı yanına alarak evlerine çok yakın mesafede olan Anne ve Çocuk Eğitimi Merkezi'ne gider. Daha ilk andan itibaren okuma-yazma öğrenmek için büyük bir çaba sarf eden Emine, 50 yaşında ve altı çocuk annesi bir kadın olarak Merkez'in tüm hizmetlerinden yararlanır. Merkez'in sağladığı imkânları kendi çabasıyla birleştirerek okuma-yazmayı öğrenir. Halk Eğitim Merkezi'nde gerçekleştirilen ve Ağrı Valisi'nin katıldığı Anneler Günü özel programında Türkçe şiir okuyan Emine, istek ve çabasının ilk meyvesini dakikalarca susmayan alkışlardan alır ve bu onun için, yeni başladığı serüvenin en güzel armağanı olur.

BİRLİKTE NELER BAŞARDIK?

YÜREĞİR BELEDİYESİ KÜLTÜR EVLERİ

450 bin nüfusa sahip ilçede yer alan Yüreğir Belediyesi Kültür Evleri'nin bölgedeki tarım işçilerinin üç-beş yaş arasındaki çocuklarının okul öncesi eğitim alanlarının eksikliği tespit edilmiştir. Kale Kilit olarak bizler, altı farklı kültür evindeki oyun odalarının onarımını ve gerekli ihtiyaçlarını karşılamaktan mutluluk duyduk. Böylelikle ilçede 197 çocuk ve annesinin yararlanabileceği daha sağlıklı bir ortam oluşturduk.

DIYARBAKIR SUR ANNE ÇOCUK EĞİTİM MERKEZİ

Benzer şekilde çoğunluğu göçle yerleşmiş ve gelir düzeyi düşük ailelerin yaşadığı Hasırlı, Savaş ve Cemal Yılmaz mahallelerinde üç-beş yaş arası çocuklar ve aileleri için desteklerimizi sürdürdük. Sekiz farklı etkinlik odasının tüm gereksinimlerini karşıladık. Milli Eğitim Müdürlüğü'nün çözüme kavuşturduğu öğretmen ihtiyacının ardından ilçede okul öncesi eğitim hizmeti sağlıklı bir şekilde verilmeye başlanmıştır.

ERZURUM GAZİ ERKEN EĞİTİM MERKEZİ

Yakutiye ilçesi Gölbaşı Mahallesi'nde bulunan atıl bir izci evinin çocuklara ve ailelere hizmet veren Erken Eğitim Merkezi'ne dönüştürülmesinde katkıda bulunarak, gerekli ihtiyaçların karşılanmasında üzerimize düşen görevleri yerine getirdik. Yapılan çalışmalar sonucu onarılan merkezde 60 çocuk ve 50 kadın vatandaşımız hizmet almaya başlamıştır.

HATAY DURSUNLU ERKEN EĞİTİM MERKEZİ

Antakya ilçesinde yer alan Dursunlu beldesinde de benzer bir çalışma gerçekleştirilerek çocuklarımıza eşit şartların oluşması sağlanmıştır. Belde kütüphanesi onarılmış, merkezde mobilya, kitap ve oyuncak gibi küçük yaştaki çocuklarımızın ihtiyaç duyabileceği tüm gereksinimler karşılanmıştır.

KEVENLİ KADIN VE ÇOCUK EĞİTİM MERKEZİ

2011 yılında Van'da meydana gelen depremden en çok etkilenen bölgeler arasında yer alan Kevenli'de yeterli koşullara sahip olmayan kadın vatandaşlarımıza sosyal ve ekonomik açıdan destek vermek amacıyla Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı tarafından Kevenli Kadın ve Çocuk Merkezi kurulmuştur. Van Valiliği tarafından tahsis edilen araziye 200 m²'lik prefabrik bina olarak kurulan merkezin; üç oyun odasının ve diğer bölümlerin ihtiyaçlarının karşılanmasına Kale Kilit olarak destek olmaktan mutluluk duyduk. Bugün ilgili merkezde 24-66 aylık 60 çocuğumuz ve yaklaşık olarak 240 kadın vatandaşımız hizmet almaktadır. Türkiye'nin kilit sektörünün lider kuruluşu Kale Kilit ve UNICEF'in ortaklaşa yürüttüğü bu kampanyada Ağrı, Adana, Diyarbakır, Erzurum, Hatay ve Van'da okul öncesi eğitime erişemeyen veya sıkıntılar yaşayan çocuklarımız için gerekli yardımların gerçekleştirilmesi hedeflenmiştir. Çocuklarımızın hayata daha sağlıklı bir başlangıç yapmaları için gerçekleştirilen kampanya sonucu 743 çocuğumuz toplum temelli erken çocukluk hizmeti almaya geçtiğimiz aylarda başlamıştır. Kale Kilit olarak, her zaman olduğu gibi, değerlerimizden ödün vermeden büyürken en kıymetli mirasın gelecek nesillere yapılacak yatırım olduğunu aklımızdan hiç çıkarmadan geleceğe bakmaya devam edeceğiz.

KALE 7/24 KAMERA SİSTEMLERİ

GÜVENLİ, KONFORLU VE DÜŞÜK MALİYETLİ...

KALE 7/24 Kamera Sistemleri daha çok evde çocuklarına bakan bacıların denetlemek isteyen ebeveynler, küçük işletmeler ya da birçok farklı lokasyonda şubesi olan işyerlerinin kontrolünü sağlamak isteyen firma sahipleri tarafından tercih ediliyor. Kale 7/24 Kamera Sistemleri bu kapsamda kullanıcılarına sadece güvenlik hizmeti sunmuyor, verilerin (görüntülerin) korunmasının yanı sıra düşük maliyeti ile de öne çıkıyor. Bu sayede pahalı kamera sistemleri yerine aylık ekonomik kiralama bedelleriyle yaşam alanları kontrol altına alınabiliyor.

En yeni teknolojilere sahip KALE 7/24 kameralar 720(H)*480(V) efektif pixel ile 600 TVL çözünürlükte D1 görüntü kalitesi verebilen, ortamda hiç ışık olmadığında dahi görüntü alma ve etkin görüş mesafesi özelliği sayesinde abonelerin yüksek kalitede görüntü almalarını sağlıyor. Hem bireysel hem de kurumsal aboneler için kullanımı kolay olan kamera sistemleri, abonelere network üzerinden (bilgisayar ya da cep telefonlarından) mekânları canlı

izleme fırsatı sunuyor. Aboneler özel bir yazılım sayesinde sadece kullanıcı adı ve şifresi ile sisteme istedikleri zaman giriş yaparak, mekânda kurulu olan kameraları kolaylıkla izleyebiliyor.

SADECE MEKÂNLARIN DEĞİL GÖRÜNTÜNÜN GÜVENLİĞİ DE SAĞLANIYOR

Türkiye'de yüksek data kalitesinin olmaması sebebiyle, kamera görüntülerinin başka bir yerde, örneğin bulut (Cloud) sistemlerde saklanması kişileri kayıt alma özelliğini kullanmada tereddüte düşürüyor. Şu an birçok firma tarafından kullanılan bulut sistemi; uygulama ve servislerin internette "bir yerlerde" (bulutta) saklanıp, internete bağlı herhangi bir cihaz ile (PC, mobil telefon, tabletler) izleniyor. En büyük güvenlik açığını ise, sistemde kayıtlı olan görüntülere kötü niyetli kişilerin bulut'a saldırı düzenleyerek ulaşabilme riski oluşturuyor. Bu güvenlik açığını ortadan kaldırmak amacıyla KALE 7/24 abonelerine kamera sistemleriyle birlikte ücretsiz DVR veriliyor. Bu sayede her abonenin mekân görüntülerini kendisinin kayıt altında tutması ve kişilerin özel hayatlarını gönül rahatlığıyla korumaları sağlanıyor. Sistem, 20 güne kadar kaydedilen geçmiş görüntüleri izleyebilme imkânı da sağladığından hiçbir ayrıntı gözden kaçmamış oluyor.



Kale Güvenlik Sistemleri A.Ş'nin akıllı telefon uygulaması ile yüksek kaliteli IP kamera sistemlerinin web ya da akıllı telefonlar üzerinden izlenebilmesi:





KALE 7/24

ALARM SİSTEMİ VARSA;

TEHLİKE

BAŞKA

KAPIYA!

Ücretsiz Keşif

KALE KALE 7/24
Güvenlik ve Ötesi

Hırsız alarmından çok daha fazlası!

444 724 0



Acıbadem
Mobil Sağlık



İlk Ateş
Sigorta



Kamera ile
İzleme 7/24



Uzaktan
Sağlık Takibi

www.kale724.com.tr

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

**TEHLİKEYE
GÖZDAĞI
VERENLERİN
KALE'Sİ.**



KALE ANTİK KAPI



KALE ÇELİK KAPI

0850 250 1243

KaleTamKapsamGuvencik

kaletamguvenlik

www.kalecolikesya.com.tr