



kalem

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

SAYI
34
EYLÜL
2019

Sadık Özgür

**BİR YAŞAMDA
BİRKAÇ ÖMÜRLÜK MÜCADELE**

Evinizi korumaya
dış kapınızdan başlayın!

Kale Motorlu Otomat

KD050/30-400

✓ **7 SANİYE** içerisinde
otomatik kilitleme özelliği
sayesinde kapınız açık kalmaz.

✓ Uzaktan kumanda,
damla anahtar ve elektronik
kart ile temassız kolay
geçiş sağlar.

✓ Akülü Güç Kaynağı sayesinde
elektrik kesintilerinde de çalışmaya
devam eder.

Yeni



SEDAT ÖZGÜR
KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

**SADIK ÖZGÜR, YAŞAMI
BOYUNCA PATRONLUK
YAPTIĞI İŞÇİLERİNİN, VARINI
PAYLAŞTIĞI MÜŞTERİLERİNİN,
MEMLEKETİNDEKİ OKULDAN BİR
FİLİZ GİBİ YEŞEREN ÖĞRENCİLERİN
DE KAYGISINI TAŞIDI
YÜREĞİNDE. BABA ŞEFKATİNİ
O CİDDİ GÖRÜNÜMÜNÜN
ARDINA GİZLEMeye ÇALIŞSA
DA HİSSETTİĞİ BU BÜYÜK
SORUMLULUKLA ATTI ADIMLARINI.**

SADIK ÖZGÜR, YARINI AYDINLATMAYA DEVAM EDECEK

66 yıl önce, 8'e 5 adım bir atölyede dökülen ter, çınara dönüşen bu aileye can suyu oldu. Dürüst olmak, daha iyiye ulaşmak, emeğin hakkını vermek, idealini paylaşanların umudunu yershertmekti O'nu bu denli güçlü kılan. Kaderi zorluklarla yazılan bu memleketin refaha ulaşması için tek yolun başarmak olduğunu biliyordu. Kimin hayatına dokunduysa bu bilinci aşıladı; gönülden gönüle yollar açtı, yolda soluksuz kalana kanat gerdi. Sadık Özgür, küllerinden doğan bir milletin güzel yarınlarına inandı. Yolunu aydınlatan o sözden, yaşamı boyunca ayrılmadı; çünkü "Vatanımı en çok seven, görevini en iyi yaptı."

Babam Sadık Özgür'ü ebediyete uğurlamanın verdiği üzüntüyü, o derin boşluğu ifade edebilmem mümkün değil. Ancak öylesine yoğun ve samimi taziyeye mesajları aldık ki, duyduğumuz onur, hissettiğimiz üzüntünün belki de bir nebze önüne geçti. Bir babanın toplumda bu denli saygı ve takdir görmesi, bir evlat için inanılmaz bir onur kaynağı.

Bu onura layık olmak içinse sorumluluğumuzun ne denli yüksek olduğunun bilincindeyiz. Kale Endüstri Holding, tek bir insanın hayallerinden doğdu ama binlerce insanın o hayale ortak olmasıyla Türkiye'nin dünyadaki övünç kaynağı haline geldi. Bundan sonra da Sadık Özgür'ün miras bıraktığı değerleri temel alarak; yani dürüst, çalışkan, ahlaklı, paylaşımcı ve idealist olarak kendisinin anısını yüceltmeye devam edeceğiz.

Ülkemiz, ekonomik anlamda kırılgan bir süreçten geçiyor. Kale Endüstri Holding olarak 66 yıllık geçmişimizde benzeri süreçlere birçok kez göğüs gerdik. Sadık Özgür, böyle dönemlerde müşterisiyle, çalışanıyla, paydaşlarıyla güç birliği yaparak zorlukları aşmayı bildi. Kendisinin bu yaklaşımı bugünüme de ışık tutuyor. Bizler de yine Sadık Özgür'ün yolundan devam edeceğiz; Kale Endüstri Holding'in tüm değerli paydaşlarının yanında olacağız.

Bu vesileyle, Sevgili Babamız Sadık Özgür'ün vefatının ardından taziyelerini paylaşan, yanımızda olan tüm sevenlerine içtenlikle teşekkür ederim. En derin sevgi ve saygılarımla...

SADIK ÖZGÜR'ÜN KURDUĞU HAYALE BUGÜN HEPİMİZ ORTAĞIZ



HASAN YILMAZ
KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG
PAZARLAMA İLETİŞİM MÜDÜRÜ

Düşünceyi yazıya dökmek çoğu zaman keyiflidir. Kimi zaman ise nereden başlayacağımızı bilemez, ekran başında saatlerinizi geçirirsiniz. İşte böyle bir duygu yoğunluğu içinde elimden geldiğince hissettiklerimi paylaşmaya çalışacağım. Zira değerli büyüğümüz, Kale Endüstri Holding Onursal Başkanı Sadık Özgür'ün ardından hazırladığımız ilk Kalem Dergisi'ni sizlerle buluşturuyoruz.

Kalem Dergisi, ilk sayısından bugüne Sadık Özgür'ün temellerini attığı, büyüttüğü ve geleceğe hazırladığı bu büyük ailenin sesi oldu. Sadık Bey'in vefatının ardından nasıl bir içerik hazırlayacağımızı planlarken, aslında yine kendisinin yaşam öyküsünden yola çıkmanız gerektiğine inandık. Çünkü bu öyle bir yaşam öyküsü ki; çorak topraklardan ülkenin binlerce kilometre ötesine uzanıyor; içerisinde asla taviz verilmeyen değerleri, sorunlar karşısındaki akılcı çözümleri, mücadeleyi, sevgiyi ve paylaşmayı barındırıyor.

Sadık Özgür, bir yaşamda birkaç ömürlük mücadelesiyle bizlere örnek olmayı, yolumuza ışık olmayı, karamsarlığa karşı umut olmayı sürdürecektir. Şunu çok iyi biliyoruz ki, Sadık Özgür hayatın devinimi içerisinde olayları anlamayı, doğru yorumlamayı ve zamanı değerlendirmeyi çok önemserdi. İşte bu nedenle kendisinin yaşam öyküsüyle başladık ve dergimizin devamında farklı gündem maddelerini de sayfalarımıza taşıdık.

Sadık Bey, ihracatın şirketin başarısında ne denli önemli olduğuna sürekli vurgu yapar, bu alandaki fırsatları titizlikle takip ederdi. Bu paralelde Randevu bölümümüzde Kale Kilit Geleneksel Kanal ve İhracat Satış Direktörü Suat Onur Yıldız'ı konuk ettik. Gelinek noktayı ve yeni dönemde atılacak adımları kendisinden dinledik.

Kale Kilit bayileri, en başından itibaren bu büyük ailenin vazgeçilmez birer üyesi olmayı sürdürdü. Yeni sayımızda da 20 yılı aşkın bir süredir birlikte yol aldığımız Ömür Hırdavat'ın sahibi Ramazan Taydaş'ı ziyaret ettik.

İnovasyona verdiğimiz değer, geleceğimizi şekillendiren ana unsurlardan biri. İşte bu değerlerin bir sonucu olarak tasarlanan Yeni Nesil Motorlu Otomat ve Alarmlı Silindir gibi ürünlerimizin detaylarını içeriğimizde paylaştık.

Kale Anahtarcılar Kulübü'nün bu sayıdaki durağı Gaziantep oldu. Gaziantep Alo Anahtar'ın sahibi Mehmet Ankar ile sektörel ve kulübün olumlu etkilerini konuştuk.

Ustaların Kalesi bölümümüzde ise şirketimizin 37 yıllık emektarı Hasan Vatanseçer'i misafir ettik. Keşf-i Âlem'de Cezayir ve kuşakların çalışma hayatındaki etkilerini paylaştığımız İşte Yaşam bölümü içeriğimizi zenginleştiren diğer konular olarak sıralandı.

Kale Kilit Kurucusu ve Kale Endüstri Holding Onursal Başkanı Sayın Sadık Özgür, mükemmel bir lider, girişimci ve aile babasıydı. Şu an binlerce kişinin görev yaptığı bu aile kendisine duyduğu minneti, daha iyisini başararak göstermeye devam edecek.

3 // SUNUŞ

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI SEDAT ÖZGÜR:
Sadık Özgür, Yarını Aydınlatmaya Devam Edecek.

5 // KALEM'DEN

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG PAZARLAMA İLETİŞİM MÜDÜRÜ HASAN YILMAZ:
Sadık Özgür'ün Kurduğu Hayale Bugün Hepimiz Ortağız.

6 // VEDA

SADIK ÖZGÜR'ÜN ARDINDAN
Bir Yaşamda Birkaç Ömürlük Mücadele.

20 // RANDEVU

KALE KİLİT GELENEKSEL KANAL VE İHRACAT SATIŞ DİREKTÖRÜ SUAT ONUR YILDIZ:
Fikir Üretmeden Bilgi Sahibi Olmayı Önceliklendirmek Hayatımızı Her Alanda Kolaylaştırır.

24 // AKLINIZ EVDE KALMASIN

**YENİ NESİL MOTORLU OTOMAT İLE AÇIK KALAN KAPILARINIZ
7 SANİYEDE KİLİTLENİYOR.**

26 // İÇİMİZDEN BİRİ

ÖMÜR HIRDAVAT SAHİBİ RAMAZAN TAYDAŞ:
Kale Gibi Bizim De Sermayemiz İtibar Ve Dürüstlük.

30 // KALE DÜNYASI

KALE'DEN HABERLER

42 // KALE ANAHTARCILAR KULÜBÜ

GAZİANTEP ALO ANAHTAR SAHİBİ MEHMET ANKAY
Kale Kilit'le Güçlendik, Kalitenin Temsilcisi Olduk.

44 // USTALARIN KALESİ

USTA HASAN VATANSEÇER
Başarıya Şahitlik Etmek İnanılmaz Bir Duygu.

46 // İŞTE YAŞAM

İŞ YAŞAMINDA KUŞAK KARMASI

48 // KEŞF-İ ÂLEM

ÇÖL KUMLARINDAN DENİZE EMSALSİZ BİR YOLCULUK; CEZAYİR



İMİKANSIZLIK DEDIĞİMİZ
ŞEY ZİHİNLERİMİZDE
YARATTIĞIMIZ SINIRLARDIR.
9 YAŞINDA 6 KİŞİNİN
SORUMLULUĞUNU
ÜSTLENDİĞİNİZDE
SINIRLARIN DIŞINA ÇIKAR
YOLU SİZ ÇİZERSİNİZ. TİPKİ
SADIK ÖZGÜR'ÜN YAPTIĞI
GİBİ. 40 METREKAREDEN
TÜM KITALARA UZANAN
YOLCULUĞUNDA ÜLKESİ
İÇİN VAR ETTİ, KAZANDIĞINI
YİNE TOPLUMA AKTARDI.
SADIK ÖZGÜR'Ü EBEDİYETE
UĞURLARKEN BİZE
BIRAKTIĞI UMUDA
SARILİYOR ÇALIŞMAYA
VE PAYLAŞMAYA
OLAN İNANCIMIZI
PEKİŞTİRİYORUZ.



SADIK ÖZGÜR'ÜN ARDINDAN

Bir yaşamda birkaç ömürlük mücadele

Savaş yorgunu Anadolu'da ismiyle müsemma bir bebek gözlerini umuda açıyor. Sadık Özgür, Bayırüstü'nde kader çizgisini takip etmeye başlıyor.

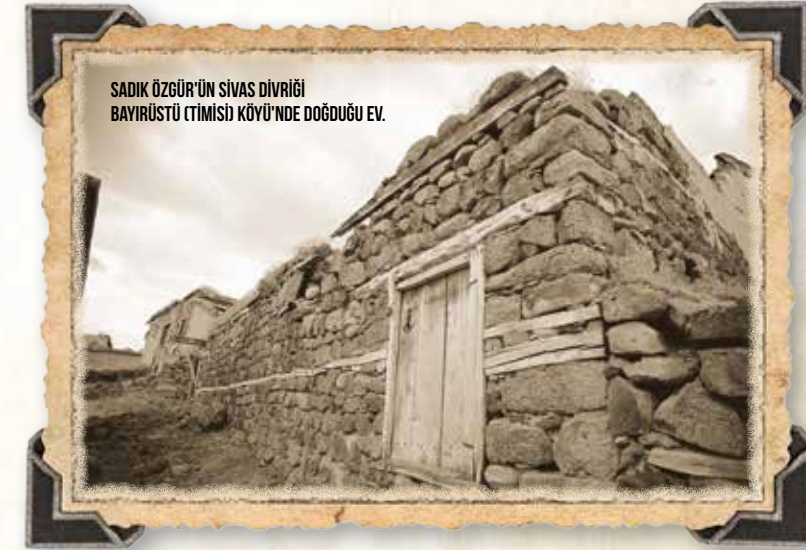
Kale Kilit Kurucusu ve Kale Endüstri Holding Onursal Başkanı Sadık Özgür, Divriği'nin Timisi (Bayırüstü) köyünde, Mahmut ve Safiye'nin oğlu olarak dünyaya geldi. Annesi, Sadık henüz 1,5 yaşındayken tifo nedeniyle hayata veda etti. Şartlar zordu. Oğluyla baş başa kalan Mahmut, bir süre sonra evlenince Sadık, babaannesi İnsaf Hanım'a emanet edildi.

Sadık, beş yaşına geldiğinde tekrar baba evine döndü. Bu defa yalnız değildi, üvey kardeşleri de vardı. Babası evi rençberlik yaparak geçindirirken zatürreye yakalandı ve Sadık henüz dokuz yaşındayken hayata veda etti. 1,5 yaşında annesini, dokuz yaşında babasını kaybeden Sadık'ın omzuna üvey annesinin ve beş erkek kardeşinin sorumluluğu yüklendi.

Çoğu zaman komşularının verdikleriyle karınlarını doyuruyor, fakirliği tüm gerçekliğiyle yaşıyorlardı. Köylülerin yardımıyla köyün dana çobanlığını yapmaya başlayan Sadık, bir yılda bir teneke buğday alıyordu. Böylelikle evin erkeği olmuş hem üvey annesine hem de kardeşlerine daha hayatının başında kol kanat germeye başlamıştı. Sadık, danaları otlatırken sığırları otlatan ise çocukluk ve okul arkadaşı İsmail Yüksel'di. Hayvanları otlattıktan sonra kafa kafaya verirler ve Sadık düşlerini anlatırdı. Bir gün gelecek, buralardan gidecek ve zengin bir adam olacaktı.

MADEN OCAĞINDA DEĞİŞEN TALİH

Sadık'ın Amcası Veli Duman, Divriği Kaymakamının odacısıydı. Bir gün çekinerek kaymakamın kapısını tıkladı. "Yetim bir yeğenim var. Bu yeğenimi Divriği Cürek'te demir madeninde çıraklığa veya okula, nereye verirseniz sayenizde başını kurtarır" dedi. Sadık bu



SADIK ÖZGÜR'ÜN SIVAS DIVRİĞİ
BAYIRÜSTÜ (TIMİSİ) KÖYÜ'NDE DOĞDUĞU EV.

sayede Divriği Cürek Madenleri'nde çalışmaya başladı. Üstelik kısa sürede ustalarının takdirini kazandı. Torna tezgâhını kullanmayı öğrenmiş, çıraklıktan ustalığa doğru adım atmıştı. Sürekli çalışma isteği ve gösterdiği gayret işteki başarısını artırsa da okula yeterince ilgisini veremediği için tahsilini bırakmak zorunda kaldı. Artık hayatının odağında işine duyduğu sevgi vardı.

Tam o sıralarda madende çalışan bir ustanın kızı olan Hale'ye gönlünü kaptırdı. Ama nihayete ermeyen bu ilişkinin ardından bir de madendeki maddi koşullar iyileşmeyince Sadık için yıllardır hayalini kurduğu İstanbul yolculuğunun zamanı geldi. Her şeyi geride bırakıp geleceğini İstanbul'da arayacaktı.



SADIK ÖZGÜR VE ÇOCUKLARI, KALE KİLİT'İN TEMELİNİN ATILDIĞI MERCAN KARACAHAN'DAKİ ATÖLYESİNDE... YIL, 2007.

HAYALLERİN ARDINDAKİ İSTANBUL

Tıpkı Sadık gibi geleceğini İstanbul'da aramak isteyen Mehmet ve Şahin'le birlikte yola çıktılar. Planlarla, kimi zaman suskunluk ve hatta pişmanlıkla geçen yolculuktan sonra Haydarpaşa'ya gelişleri bir film sahnesinden farksızdı. Ve ilk adres, Divriği'den gelen hemşerilerinin Unkapanı'nda kaldığı bekâr hanı oldu. Burada hayata tutunmaya çalışan herkes hamallık yapıyordu. Sadık'ın ise elinde mesleği vardı. Parası azalınca mecburen bir süre hamallık yaptı. Çocukken bir kez gördüğü, İstanbul'da bu işle uğraşan öz amcası İbrahim Özgür'ü bulup yardım istedi. İbrahim Özgür'ün Deniz Yolları'nda odacı olan bir arkadaşı vasıtasıyla bu kez Haliç Tersanesi'nde iş buldu. Madende edindiği ustalık şimdi Sadık'a yepyeni bir kapı açıyordu. Tersanede göreve başladıktan sonra tanıştığı Ali Usta'nın kendisine olan ilgisi, hayatında da birtakım değişikliklere neden oldu. Sivas'a özgü şivesini düzeltmek için Ali Usta'nın hediye ettiği kitapları okudu. Artık Ali Usta, "Şu anahtar verir misin" dediğinde, "veriiim" değil de "peki ustacığım" diyordu. Sadık Özgür, işine dört elle sarılırken hemşerileriyle de sık sık bir araya ge-

liyordu. Bu görüşmelerden birinde ilginç bir tesadüfle gönlünü kaptırdığı kızın adı Hale idi. Aileden onay alınca hemen askerliğini yapacak dönüştü de düğün olacaktı. Bir kısmında ağır zatürreyle mücadele ettiği askerlik bitince hemen İstanbul'a koştu. Ama heyecanla kavuşmayı beklediği Hale, eski Hale değildi. Bir şeyler değişmişti. İkinci defa hayal kırıklığı yaşadı. Sadık'ın bundan sonraki gayesi çalışmak, kendini geliştirmek ve çok daha iyi bir hayat yaşamaktı. Tersanede saat ücreti 32 kuruş iken buradan ayrılarak saatine 60 kuruş alacağı yeni işine başladı. Artık para kazanma zamanıydı.

SADIK'IN SAADET'İ...

Sadık, Hale ile ilgili yaşadığı hayal kırıklığını Ciciannesiyile paylaştı. Cicianne de nişanın kız tarafınca bozulmasına kızdı. "Oğlum Sadık, ben seni biliyorum evladım, hiç üzülme" dedi. Aradan kısa bir süre geçtikten sonra da müjdeyi verdi. Bir kız vardı. Rodosluydu. Çok güzeldi. İsmi Saadet idi. Teyzesinin yanında kalıyordu. Sadık, "nasipse olur" dedi. Saadet, Rodoslu Türk bir ailenin kızıydı. Çok iyi derecede Yunanca ve İtalyanca konuşuyordu. Aslında Saadet'in öyküsünün Sadık'tan kalır yanı yoktu. Onun da annesi çok küçük yaşlarda yaşamını yitirmişti. Saadet'i dedesi ve üvey annesi yetiştirmişti. Bir pazar öğlen saatlerinde Saadet'i görmeye gittiler. Saadet'in göz alıcı bir havası vardı. Kendi memleketinin kızlarının aksine Saadet, insanın gözünün ta içine bakıyordu. Önce Fatih'te Haydar Mahallesi'nde iki odalı küçük bir ev kiraladı. Başlangıç için sadece en gerekli olan eşyaları almıştı. 1953 yılının puslu bir gününde, nikâha ikisi de günlük kıyafetleriyle, üstelik yürüyerek gittiler. Evlenme töreninden sadece iki gün sonra işine geri döndü. Saat başı ücret alıyordu ve daha fazla tatile katlanamazdı.



SADIK ÖZGÜR, KAYINPESERİ ŞABAN BEY, EŞİ VE ÇOCUKLARI.

Sanayiciliğe giden yol...

Sadık Özgür, işinde ustalaşmasına rağmen daha iyisini başarabilirdi ve bunun için azimliydi. Cesareti ve eniştesi Rifat Bey'in desteği de eklenince kendi yolunu çizmeye karar verdi.

Sadık Özgür, işine tutkuyla bağlıydı ve bunun mükâfatını çalıştığı yerlerde gördüğü değerle alıyordu. Gayretini sonuna kadar ortaya koyuyor ama hakkının gasp edilmesine de asla müsaade etmiyordu. Sadık'ın gitgide cesareti artıyordu. Cumartesi günleri öğleden sonra paydos ettiğinde, doğruca Beyazıt'a gidiyor, piyasayı geziyordu. Karyola borusu işinin ne kadar karlı olduğunu gördükçe hevesi artıyordu. Çevresinde maddi durumu iyi olan tek kişi Saadet Hanım'ın eniştesi Rifat Bey'di. Bir gün projesini Rifat Bey'e açtı. İkna etmek için pres makinesinin ve karyola borularının yapıldığı yere götürdü. Rifat Bey'in aklı yatmıştı. Sadık, Rifat Bey'in bir daha caymaması için ona kendisini daha da güvende hissettirecek bir teklif sundu, işi tamamen Rifat Bey'in üzerine yapacaklardı. Tahtakale Mercan'da 40 metrekairelik bir yer buldu. 25 tonluk ve 30 tonluk iki tane pres satın aldılar. İlk müşterisi karyolacı Meşruh Çelik'ti. "Oğlum bana bir bağ 32'lik boru getir, bir bağ da 50 boy ver, 2'şer metreden 100 metre getir" diye sipariş verdiğinde Sadık havalara uçmuştu. Bir süre sonra Rifat Bey Sadık'a bir teklifte bulundu. Emekliydi ve biricik tasarrufunu bu atölyeye yatırmıştı. Eğer isterse atölyeyi Sadık'a devretmeye hazırdı. El sıkıştılar.

HAYATININ BELKİ DE EN MUTLU GÜNÜ

17 Eylül 1955'te Sadık Özgür, belki de hayatının en mutlu gününü yaşadı. O gün taksitlerini tamamladı ve Rifat Bey'le



SADIK ÖZGÜR



BAHÇELİEVLER'DEKİ FABRİKADA İLK GÖMME KİLİT ÜRETİMİNİN BAŞLANGICI



1954 YILINDA ALINAN VE KULLANILAN İLK MAKİNELER.

maliyeye gidip atölyeyi üzerine geçirdi. Sonra yine Rifat Bey'le yollarına devam ettiler. O gün ilk çocuğu Sema dünyaya geldi. Sadık Özgür, coşkuyla camın gerisinden Saadet'e baktı. Solgun ama yine de güzel karısı ona Sema'yı gösterdi. O da karısına elindeki anahtarları salladı. Sadık Özgür, öylesine çalışıyordu ki işçiler paydos ettiğinde bile tek başına atölyede kalıyor, işe devam ediyordu. Kimi zaman Saadet Hanım bile Mercan'daki atölyeye gelip ona çıraklık yapıyordu. Yakınlarda 35-40 m²lik beş atölye daha tutuldu.

İLK KİLİT ÇALIŞIYOR

Sadık Özgür umduğundan da hızlı büyümüşü. Atölyelerin içine sığamaz oldu. Sonunda Bahçelievler'in girişinde 750 m²lik kiralık bir yer buldu. Ömür Yoğurtları'nın sahibi Fikret Yüzatlı'ya ait, aslında garaj olarak yapılmış bir yerd. Hemen kiraladı. İşler büyüdükçe güvenebileceği, sırtını yaslayacağı birilerine ihtiyaç duyuyordu. Köyden kardeşlerinin gelmesini istedi. 1956 yılında Türkiye ağır bir ekonomik kriz yaşamaya başladı. Tahtakale piyasası bu kriz döneminde birçok ürünün karborsaya düştüğü yerd. Sadık Özgür, sık sık piyasa oyuncularını ziyaret ediyor, adeta talebi kokluyordu. Ziyaretine gittiği piyasanın en büyük bayilerinden biri olan Faruk



1957 / BAHÇELİEVLER FABRİKA

Yalçın'ın yanında Yusuf diye bir tezgâhtar vardı. Piyasayı en iyi koklayanlardan biriydi. Yusuf, Usta Sadık'a bir öneride bulundu. Neden kilit üretmeyi düşünmüyordu? Faruk Yalçın, sohbetin bu aşamasında söze girdi. "Sen çok iyi bir ustasın, elinden gelir. Sen üretirsin, ben de piyasaya dağıtırım". Sadık şaşkıncı. Şimdiden satışı garanti bir işten söz ediliyordu. Sadık, bu kez de bütün dikkatini bu işte topladı. Önce piyasadan iyi bir Avrupa asma kilit alıp bütünüyle söktüler. Sonra yeni presler alındı; sökülen bütün parçaların kalıpları yaptırıldı. Montaj başladı. Artık sıra anahtar takıp çalışıp çalışmadığını anlamaya kalmıştı. Anahtar sokuldu ve tok bir "tık" sesi duyuldu. Kilit çalışmıştı.

Talep ve üretim arttıkça mekân gene yetmemeye başladı. Hem boru hem de kilit işini aynı anda sürdürebilmesi için ya üretim ve montaj yapılan dükkânların sayısı artmalıydı ya da artık Bahçelievler'de sadece kilit üretilmeliydi. Sadık Özgür hiç düşünmeden tercihini yaptı. Makineler Bahçelievler'e taşındı. Sadık Özgür artık sadece kilit üretecekti. Öylesine büyük bir talep vardı ki yetişemiyorlardı, Bahçe-

lievler de yetmez olmuştu. Başka atölyeler de kiralandı, yeni kalıplar ve makineler satın alındı. Çalışanların sayısı 35-40'ı bulmuştu.

KALE, GEÇMİŞİN VE YARININ BİRLEŞİMİ OLDU

Kilit piyasadaydı ama bir adı bile yoktu. Bu kilitlerin bir adı olmalıydı. O aralar piyasada en çok aranan ithal kilit markası İtalyan Şato markasıydı. Artık piyasada yoktu ama onun kadar kaliteli ve benzeyen bir marka vardı. Adını Çato koydular! Ardından gömme kilit, kasa emniyet kilidi ve daireler için gömme kilit imalatına başladı. Trajlı kilitler sıradaydı. Artık başka markaları çağrıştıran bir isim yerine piyasada kalıcı olacak ve markalaşacak bir isim konulmalıydı. Bu isim de hem kilidin ne kadar sağlam olduğunu anlatmalı hem de akılda kalıcı olmalıydı. Aklına yeniden o "danacı" olduğu günler geldi. Sadık'ın en sevdiği yer devasa bir kaya kütesiydi. Kare şeklindeki bu kaya kütesine köylüler "Kale" adını vermişti. "Adı 'Kale' olsun" dedi.

KİRALIK ATÖLYEDEN FABRİKAYA

Sadık Özgür, büyük bir hızla büyüyordu. İki sene önce kiralanın 750 metre-karelik atölye de artık yetmiyordu. Yüzatlı'nın kapısını bir daha çaldı. Atölyenin yanında 1600 metre-karelik bir bölüm daha vardı. Arsanın fiyatı 60 bin liraydı. Peşin veren satın alırdı ve başka istekler de vardı. Sadık hemen bankaya gitti, parayı çekti ve doğrudan Fikret Yüzatlı'nın Yeşilköy sahilindeki evine gitti. Parayı verdi, arsayı aldı. O coşkuyla ulaştığı bir sonraki durağı, eviydi. Saadet'e tapuyu götürdü. "Bak atölyenin yerini satın aldım" dedi. Saadet sevinçle kocasına sarıldı. Çimento torbasiyla para toplayan Sadık Özgür, "önce sermaye" demiş, hâlâ kirada oturmaya devam etmişti. Sadık Özgür, hızla büyüyen kapasitesiyle piyasaya İTO ve Dever'den sonra üçüncü büyük üretici firma olarak girmişti. 1959 krizinde aldığı kritik karar sonrasında ise gerileyen Dever'i de geçecek ve ikinciliğe oturacaktı.



SADIK ÖZGÜR'ÜN KAYINBİRADERLERİ ZİYA MUMCULAR VE KEMAL MUMCULAR, BAHÇELİEVLER'DEKİ FABRİKADA.

SADIK ÖZGÜR, İSTANBUL'DAKİ İLK İŞ YERİ OLAN HALIÇ TEZGANE'Sİ'Nİ ZİYARETİ SIRASINDA...
FOTOĞRAF: COŞKUN ARAL

SADIK ÖZGÜR, TORNA TEZGÂHININ BAŞINDA ÇALIŞIRKEN DE FABRİKASINDA İŞÇİLERİNİ DENETLERKEN DE İŞİNİ EN İYİ YAPMANIN ERDEMİNE İNANDI. MÜŞTERİSİNE GÜVEN AŞILARKEN, ÜRETTİĞİ ÜRÜNLERİN KALİTESİNDEN ASLA TAVİZ VERMEDİ.

İŞLER YOLUNDA

Sadık Özgür, Bahçelievler'deki yeni atölyesinde hem üretim kapasitesini hem de ürettiği kilit çeşidini arttıran yatırımlar yapıyor, her geçen gün sektördeki ağırlığını artırıyor. Kendi buluşu olan "Hırsızın açamadığı kilit" sloganıyla Kale Kilit'in aranan bir marka olmasını hedeflemişti. İşinin yeni çeşitlendiği bir dönemdi. Önceleri boya kutuları ve elektrik boruları ile başlayan üretim süreci kısa sürmüş ve asma kilit imalatıyla uzmanlaşma süreci başlamıştı. 1640 metre-karelik atölyede idari işlere ayrılan yer, sadece 250 metre-kareydi. Hâl böyle olunca da Sadık Özgür diğer çalışanlarla aynı odayı paylaşıyordu. Fabrikada 175 çalışan vardı. Tek kat üzerinde çalışan atölyeye yaptırılan asma katla montaj bölümü buraya taşınmıştı. Alınan kredi ve makineler sayesinde kadro 200 -215 kişiye çıkmıştı. O yıllarda Kale Kilit'te hiç mühendis çalışmıyordu. Atölyenin teknik sorumlusu sadece Raşit Usta'ydı. Bahçelievler'deki atölye artık bir fabrika kıvamına gelmişti. Şirkette hemşerisi ve bir üniversite öğrencisi olan Kenan Kızıltan da çalışmaya başlamıştı. Kale Kilit piyasaya kendini yeni kabul ettirmeye çalışan bir markaydı. Bu dönemde asma kilit üretimi gerçekleştirildi. 1963 yılında Kale Madeni Eşya Fabrikası adını aldı. 1965 yılında Türkiye'nin ilk kasa kilidi üretildi.

SADIK ÖZGÜR, KALE KİLİT'İN HER NOKTASINDA

Sadık Özgür, Kale Kilit'in her mevkiindeydi. Kimi zaman önlüğünü giyip, makineleri ve üretimi yerinde denetliyordu. Ustalarından Hüseyin Güzelalp en çok sevdiği şeyin, bir kilidi kulağına yaklaştırdıktan sonra kilidin çıkardığı tık sesi olduğunu anımsıyordu. Bozuk kilitle karşılaştığında ödünsüzdü. Karşısına kim çıkarsa fırçalardı. Bir bavulu vardı. İçinde kilitler bulunurdu. Gittiği ulusal ya da uluslararası fuarlarda -henüz kurumsal kimlik ve standartlar oluşmadan önce- bulundukları kilitleri tanıttı. Daha sonra kataloglar hazırlanmasını emretti. Kalıp işinde uzmanlaşmışlardı. Kısa bir süre sonra sadece kalıp üretimi yapacak bir fabrikayı kuracak olan Sadık Özgür, kalıplarının ince işçiliği nedeniyle ortaya çıkan kilitlerle piyasada güven ortamı yaratmıştı. Bir defasında Tahtakale piyasasından arkadaşlarıyla yemeğe gitmişlerdi. Cam kenarında oturuyordu. Garson içerisi havalansın diye Sadık Özgür'ün kenarında oturduğu pencereyi açtı. Çift açılımlı ama çok büyük bir pencereydi. Garsonu çağırdı. "Kapat bakayım şunu" dedi. Garson pencereyi izin almadan açtığı için azarlanacağından çekinerek kapattı. Sadık Özgür merakla "yeniden aç" dedi. Garson şaşkınlık içinde pencereyi yeniden açtı. Sadık Özgür, ayağa kalkıp mekanizmayı inceledi. Yerine oturduğunda artık sohbe katılmıyor, suskun bir biçimde dışarıyı seyrediyordu. Yarım saat sonra masaya vurdu. "Ben bunu yapacağım" diye bağırdı. O gün çift açılımlı pen fabrikasının kurulmasına karar verdi. Bu tür yenilikler karşısında bir çocuk kadar sevinçli olur, ellerini çırpardı. Elleriyle alkış tutması yeni bir yatırım ya da başarılı bir üretimin habercisiydi.

Sadık Özgür sınırları kaldırıyor...

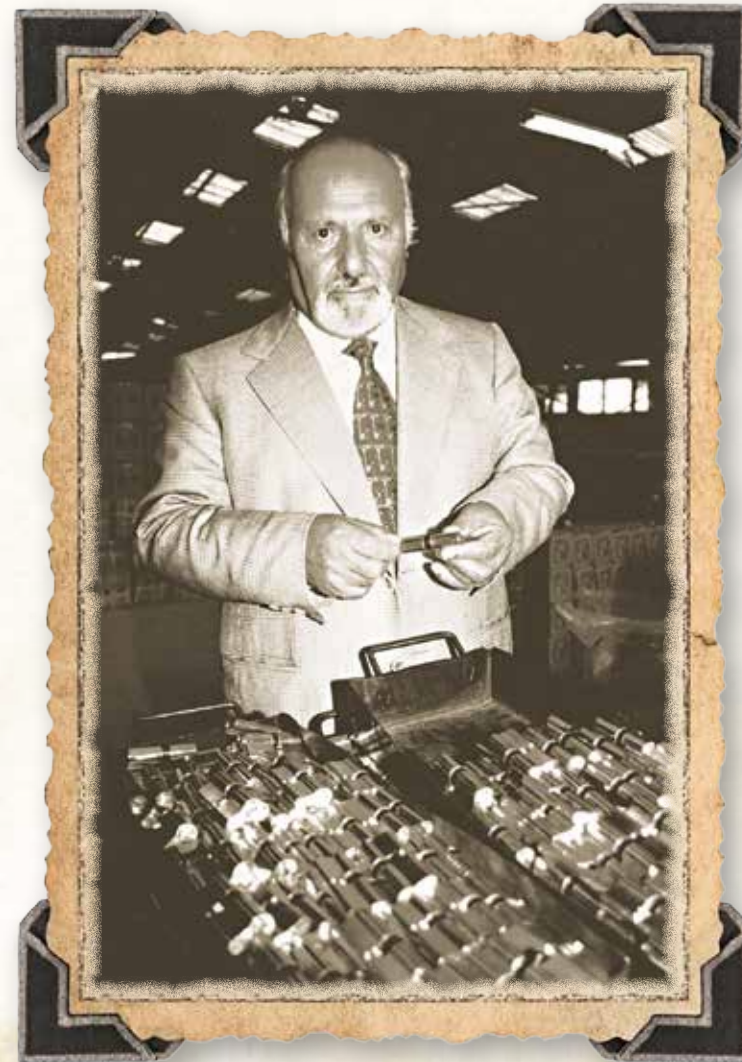
İç pazarda yakaladığı başarı, Sadık Özgür'ün ihracata yönelmesine zemin hazırladı. Üstelik Bahçelievler fabrikası artık yetmiyor Güngören'in temelleri atılıyordu.

Sadık Özgür, Türkiye'nin ihracatının sadece 1.7 milyar dolar olduğu günlerde bir taraftan da nasıl ihracat yapabileceğini araştırmaya başladı. Nihayet rotayı Suudi Arabistan'a çevirdi. Bölgedeki iş şekillerini, pazar ihtiyaçlarını inceledi. İlk dönemlerde Kale Kilit tutulmadı. Suudi tüketicilerin alışkanlıklarıyla ürün arasında bir çelişki vardı. Sadık Özgür ise pes etmek yerine yeni pazar yaratmak arayışındaydı. "Burada ne üretirsek satar acaba?" sorusunun cevabını araştırıyordu. Ağırıklı olarak uluslararası bir markanın kilitlerinin satıldığını gözledi. Demek ki bu pazara sürecekleri ürün çeşidi ve kalitesi o kilitlerin düzeyinde olmalıydı. Suudi Arabistan'da en çok satılan kilit çeşitlerinden İstanbul'a numuneler yollandı. Damadı Dursun Çizer'den bu ürünler üzerinden yeni kilit çeşitleri üretilmesini istedi. Atölyeler günlerce çalıştı. Yıllar içinde bu çaba meyvesini verecek ve Suudi Arabistan Kale Kilit'in başlıca ihracat pazarlarından birine dönüşecekti.

KALE, GÜNGÖREN'DE BÜYÜYOR

Sadık Özgür, iş hayatının en önemli ikinci kararını verdi. İyi kazanıyordu. Ancak artık bin 640 metrekaarelik garajdan bozma bu fabrikaya sığmıyordu. Artık sadece kilit üretiyor başka bir alanda yatırım yapmıyordu. Kazanıyordu ama harcamıyordu. 1974 yılında fabrikasını taşıyacağı bir arazi aramaya başladı. O yıllarda Güngören'de Merter Ailesi'ne ait olan 100 dönümlük araziye gözüne kestirdi. Epeyce büyük bir araziydi. Aslında böylesi büyük araziye ihtiyacı yoktu. Ama yine de satın aldı. Bu arazi Sadık Özgür ve Kale Kilit'in gelişiminde bir kilometre taşı oldu. Bu dönemde büyük kızı Sema'nın evliliği gerçekleşti. Sema'nın eşi Yılmaz Gürün bir inşaat mühendisiydi. Sefa'ya talip olan Dursun Çizer ise Man'da çalışıyordu. Makine mühendisiydi. Sadık Özgür her iki damadına da aynı teklifi yaptı. Mütevazı bir yaşamdan geliyor ve kendi yağlarıyla kavruluyorlardı. "Başkası için kafa yoracağımıza ve başkasına kazandıracağımıza, bu iş sizin, gelin birlikte çalışalım, birlikte üretelim ve birlikte yiyelim" dedi. Damatları da bu teklifi kabul etti. Sadık

Özgür iki büyük sektörde faaliyet göstermeye karar vermişti. Biri sanayicilik diğeri ise inşaat ve gayrimenkul yatırımlarıydı. İşte her iki alanda da iki önemli yardımcıya kavuşmuş oluyordu. Damadı Dursun Çizer bir makine mühendisi olarak, teklifi aldığı andan itibaren Kale Kilit'in bütün dosyalarını alıp incelemiş ve üretim bantlarından, makine seçimi ve teknolojinin fabrikada kullanımına kadar bütün teknik aşamaları üstlenmiş ve Kale Kilit'e tam 25 yıl boyunca tarihi katkılar yapmıştı. Sadık Özgür de damatlarını



SADIK ÖZGÜR, HER ZAMAN İŞİNİN BAŞINDAYDI.

çocuklarından ayırmadı. Damatlarına bir patron gibi değil, baba gibi davrandı. Özgürler kocaman bir aile olmuşlardı. Yılmaz Gürün de fabrikanın inşaat sürecini yürüttü. Sadık Özgür, gününün birkaç saatini mutlaka inşaatta geçirirdi. Fabrika geleceğe dönük kapasite artırımını ihtiyacı da dikkate alınarak çok büyük bir kapalı alana yapılmıştı. Entegre bir tesisti. Kilit için gerekli her parçanın mümkün olduğunca Kale tarafından üretilmesi hedefleniyordu. Sadık Özgür kilit üretiminin hemen her aşamasında kendi ürettikleri parçalarla çalışmayı önemsemiş ve prensip edinmişti. Yeni unvanıyla Kale Kilit ve Kalıp Sanayi A.Ş., 35 bin metrekaarelik bir alanda Türkiye'nin ilk entegre teknolojik kilit fabrikası olarak yoluna devam ediyordu.

Sanayici Sadık Özgür, 70'li yıllarda gayrimenkul yatırımlarına da yöneldi. Önemli bir nakit geliri sağlandı. Sadık Özgür, Kale Kilit'in nakit ihtiyaçlarında bu ek kaynağı da kullandı.

11 MİLYON DOLARLIK ANLAŞMA

24 Ocak 1980'den itibaren Türkiye dışı açık, serbest piyasa ekonomisini benimseyecekti. Dünyaya açılan Türk ekonomisi ilk kez uluslararası rekabetle tanışıyor, ihracata yönelik sanayileşme/büyüme modeli ekonominin bütün dengesini değiştiriyordu. Başbakan Yardımcısı Turgut Özal, mevzuatta gerçekleştirdiği reformlar sonrasında ilk kez uçağına iş insanı alan başbakan olarak da ünleniyordu. Uçağı doluşan iş insanları Özal'ın yurt dışı gezilerine katılıyor, iş bağlıyorlardı. Türkiye'nin ihracat hamlesinin motoru bu gezilerdi. 1982 yılında Sadık Özgür bu gezilerden birinden son anda haberdar oldu. Ertesi gün Ankara'ya geçip, o gece Esenboğa'da yattı. Pazartesi sabahı ise pasaportu ve ismi listede olmamasına rağmen kalabalığa karışıp İran uçağına bindi. İran'da kaldıkları otelin toplantı salonlarında iş görüşmeleri için bölümler hazırlanmıştı. Sadık Özgür, burada 1974 yılında İran'a 20-30 bin dolarlık çeşitli anahtar ihracatı yaptığı sıradaki ithalatçı firmanın sahibisiyle karşılaştı. Hemen özel hazırlanmış hırdavatçılar bölümüne götürdü. Sadık Özgür beklediği anın geldiğini anlamıştı. Çantasını

TURGUT ÖZAL'IN İŞ ADAMLARIYLA BİRLİKTE YAPTIĞI İRAN GEZİSİNE SON ANDA GİZLİCE KATILAN SADIK ÖZGÜR, GEZİDEN DÖNDÜĞÜNDE 11 MİLYON DOLARLIK İHRACAT ANLAŞMASINA İMZA ATMIŞTI. BU AYNI ZAMANDA KALE KİLİT İÇİN DÖNÜM NOKTALARINDAN BİRİYDİ.

açtı ve ürünlerini masaya serdi. İranlı asıl alıcı, devlet kuruluşuydu. Sadık Özgür'ün getirdiği numuneler hemen dikkatlerini çekti. Kale Kilit buraya daha önce küçük çaplı ihracatlar yapmıştı. Alıcı firmalar da Kale'nin kalitesini teyit ettiler. Sıra sipariş ve fiyatlandırmaya geldiğinde Sadık Özgür için hayal bile edemeyeceği bir sürpriz vardı. Talep edilen miktar Kale Kilit'in kapasitesinin çok ama çok üzerindeydi. Kale Kilit'in o yıla kadar yaptığı toplam ihracat rakamı sadece 1 milyon dolar civarındaydı. Oysa bu sefer talep edilen miktarın karşılığı 11 milyon dolardı ve bu rakam Kale Kilit için bir milattı. İran'a yapılan ihracattan elde edilen gelir, yatırım için harcandı. Makine parkuru büyütüldü. Daha yeni teknoloji ve esnek bir üretim kapasitesi elde edildi. Bu dönemden sonra ihracat Kale Kilit'in gelirleri içerisinde giderek daha fazla orana sahip olmaya başladı. Sadık Özgür, 1984 senesinde zamanın

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarı Ekrem Pakdemirli'ye 1 milyon dolar ihracat sözü vermiş, neticede 2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmişti. İhracatta ustalaştıkça iş hayatındaki en temel felsefesini bu alanda da uyguladı. Bir iş insanı geçmişe değil, geleceğe bakardı. Geçmişte yaşanan başarıların bir değeri yoktu. Asıl başarı onu bekleyen ve ulaşması gerekendi. Dahası ve belki de en önemlisi, hedefler aşılacak içindi. Hiçbir hedef başarı göstergesi olamazdı. Asıl önemli olan gerçekleşti ve gerçekleşen ile yetinildiğinde o şirket artık büyüyemezdi.

"EN İYİ YAPTIĞIN İŞİ YAP"

Sadık Özgür'ün iş yaşamındaki en önemli kahramanı Vehbi Koç oldu. Vehbi Koç ile hiç tanışmadı. Ama iş dünyasının bu duayeni onun kılavuzu oldu. Koç prensiplerinden biri de "en iyi yaptığın işi yap" mottosuydu. Sadık Özgür de kilit işine girdiği andan itibaren başka hiçbir sektörde yatırım yapmadı. Sadece kilit üretmeyi, çeşitlendirmeyi, kaliteyi ve teknolojiyi iyi kullanmayı mesleki bir terakki olarak kabul etti.

DOĞRU ZAMANDA ALINAN DOĞRU KARARLAR

1990'lı yıllardan itibaren Kale Kilit artık kurumsallaşmış, bir holdinge dönüşmüştü. Karar verilmişti. Kale sadece kilit üretecekti. Bu dönemde Kale Kilit'in en önemli özelliklerinden biri bütün yatırımlarını kendi öz kaynaklarıyla yapmasıydı. Bankalardan kredi kullanılmıyordu. Bu dönem tamı tamına 14 yıl sürdü. Kale Kilit 1991 ile 2005 yılları arasında hiç kredi kullanmadı. Bu aynı zamanda Kale Kilit'i krizlere karşı koruyan çok önemli bir avantajdı. Bankalar Kale Kilit'e kredi vermek için can atıyor ama Kale ihtiyaç duymuyordu. 1994 yılında yaşanan ve enflasyonun

yüzde 149'a kadar yükseldiği ve doların yüzde 100'den fazla arttığı dönemde ülke ekonomisi İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana ilk kez yüzde 6.1 oranında küçüldü. Bu dönemde Kale Kilit piyasa tabiriyle, hiç "batık" vermedi. Şirketin en büyük özelliği firmaların şahsi çekleri ve senetleriyle çalışmak yerine 3-4 ciro lu silsile yoluyla gelen çekleri tercih etmesiydi.

2001 ekonomik krizinde ise Kale Kilit yavaş yavaş kredi kullanmaya başlamıştı. Ama büyük çaplı krediler değildi. Sadık Özgür'ün kredi kullanma politikası şöyleydi: Sadece makine yatırımları ve uzun vadeli yatırımlar için 3-4 yıl vadeli veya bir yıl ödemesiz kredi kullanımını tercih ederdi. 2001 krizi kendisinden önceki bütün krizleri aşan bir etki yarattı. Kriz döneminde kullanılan kimi kredilerin geri ödemeleri geldiği noktada Sadık Özgür muhafazakâr bir patrondu. Sözünün eri olmayı kârlı bir firma yönetmekten daha çok önemseydi günler olmuştu. Hiç kimse 'Kale Kilit ödeme sıkıntısı çekiyor' dememeliydi.

AYRILIKLAR VE YENİ BAŞLANGIÇLAR

Sadık Özgür için Kale Kilit bir yaşam biçimi olmuştu. Geldiği yeri ve yaşadığı yoksulluğu hiç unutmadı. Müte-

vazı bir yaşam biçimine sahip oldu. Tek lüks düşkünlüğü yeni arabalardı. Bunun dışında hemen hiç abartılı harcaması yoktu. Yaşam biçiminin merkezi aileydi. Yazlık alırken de mutlaka çocukları ile düşünürdü. Kış tatillerinde neredeyse bir klasik hâline gelen Uludağ'daki aynı otele ailece gidilir, 15 gün kalınırdı. Sadık Özgür için kayak yabancı bir spordu. Sivas'ın Divriği'sinde yetişen biri için kar belki de yoksul ve soğuk günleri hatırlatması dışında bir anlam taşımıyordu. Tam 30 yıl boyunca aynı otele aynı zaman diliminde gidildi. Kızları evlendiğinde de Sadık Özgür 15 günün bir haftasını tüm evlatlarıyla geçiriyor, diğer haftasında ise damatlar ve oğlu fabrikanın başına dönüyordu. Sadık Özgür, aile fertleri ve profesyonel ekibiyle Kale Kilit'i zirveye taşımıştı. Sektörün en büyük firması olmuşlardı. Kale Kilit bir yandan kaliteyi bir yandan da teknolojiyi hiç ihmal etmemiş ve sonunda başarmışlardı. Gayrimenkul yatırımlarıyla çok kârlı ve likit bir desteğe de sahiptiler. Kale Kilit'in bankalara muhtaç olmamasının yolu da işte bu avantajı iyi kullanmasından geçiyordu.

SEDAT ÖZGÜR YÖNETİME KATILYOR

Sedat Özgür eğitim yaşamını Amerika'da sürdürdü. Sadık Özgür, oğluna iyi bir eğitim aldırılmıştı. Sedat Özgür, Türkiye'ye döndükten sonra Kale Kilit'te başkan yardımcısı olarak göreve başladı. Bu dönemde damatları Dursun Çizer ve Yılmaz Gürün, Sadık Özgür'ün en yakın yardımcılarıydı. Biri üretimden diğeri ise inşaatlardan sorumluydu.

GÖNÜLLÜ YALNIZLIK

Özgür ailesini derinden sarsan ayrılık öyküsü ise 1991 yılında yaşandı. Yaz aylarıydı. Sadık Özgür sağlık kontrolleri için Amerika'ya gitti. 1985 yılında kalbine pil takılmıştı. Sık sık sağlık kontrolünden geçmesi gerekiyordu. Yaklaşık iki ay süren bir ayrılıktan sonra eve döndü. Tüm aile onu karşılamaya gelmişti. Hasret ve Amerika hikâyeleri paylaşıldıktan sonra kızları artık eve dönmek istediğinde, "siz kalın, ben gidiyorum, artık bu evde kalmayacağım" dedi. Saadet Hanım'ı çocuklarına emanet etti ve evi terk etti. Gidiş o gidişti.

Hayatın çemberinden geçen, bütün sıkıntıları, yoksullukları ve umutları paylaşan iki insan vardı. Dört çocukları ve torunları vardı. Mercan'daki o

minicik 40 metrekarede gece yarısı birlikte çalışan iki can vardı. İkisi de kararlı kişiliklerdi ve ikisi de gururuna düşkünlüdü.

O aylık gününden sonra Sadık Özgür ve Saadet Hanım bir daha birbirlerini görmedi. Ta ki film sahnelerini çağrıştıran o buluşmaya kadar... Aradan yıllar geçtikten sonra Saadet Özgür'ün kanser olduğu ortaya çıktı. Yoğun bakımdaydı. Aile dostları doktora "Sadık beni soruyor mu?" diye sormuştu. Doktor bu soruyu ve ardındaki temenniyle çocuklarıyla paylaştı. Kale Kilit'te çocuklar sık sık buluşuyor ve annelerinin sağlık durumunu alçak sesle konuşuyordu. Sadık Bey yanlarına geldiğinde sustular. Sadık Özgür sadece "ziyaretine gitmek istiyorum" dedi. Saadet Hanım'ın oluru alındı. "Gelsin" demişti. Odaya girdiklerinde Saadet Hanım'ın arkası dönüktü. Sadık Özgür yanına gitti. Kızları ağlıyordu. 1953 yılında başlayan öykünün bu son sahnesi hüznüydü. Saadet Özgür, 2008 yılında yaşamını yitirdi. Vefat ilanında "Sadık Özgür'ün vefakâr hayat arkadaşı" yazıyordu.

SADIK ÖZGÜR VE HÜLYA ÖZGÜR'ÜN 25 YILI

Sadık Özgür, 1991 yılında yaşanan ayrılık sonrası Ataköy'de mütevazı bir eve taşındı. Yepyeni bir yaşam başlamıştı. Şimdi yemeğinden sağlığına, giysisinden bakımına kadar her şeyle kendisi ilgilenmek zorundaydı. Kızları ve oğlu Sedat Özgür bu ayrılık sürecinde anne ve babalarını yalnız bırakmamaya, her ikisinin de moral ve yaşam tarzlarını yüksek tutmak için özen gösteriyor, ellerinden geleni yapıyordu. Ama ne olursa olsun akşam olduğunda Sadık Özgür'ü yalnızlık bekliyordu.

Tam 1,5 yıl boyunca bu yeni yaşamına alışmaya çalıştı. Sakin, içine dönük ve iş odaklı bir yaşam kurmuştu. Ama her ne kadar iş yaşamındaki başarısı devam etse de iç dün-



SADIK VE SEDAT ÖZGÜR

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI KENAN KIZILTAN, BİRLİKTE ÇALIŞTIKLARI YILLAR BOYUNCA SADIK ÖZGÜR'ÜN EN GÜVENDİĞİ İSİMLERDEN BİRİ OLDU.





SADIK ÖZGÜR ÇOCUKLARIYLA BİRLİKTE...

En sevdiği şey, ekmeğini bölüşmekti...

Sadık Özgür'ü anlatırken ticari dehası kadar hayırsever yönünü de vurgulamak gerekiyor. Özgür, yaşamı boyunca sayısız sosyal sorumluluk projesine imza attı. Eğitimden sağlığa her konuda elini taşın altına koydu.

Sadık Özgür'ün 50'li yılların başında temelini attığı Kale Kilit, 1988 yılında tüm şirketlerin tek çatı altında buluşmasıyla Kale Endüstri Holding'e dönüştü. 90'lı yıllarda ülkenin yaşadığı krizleri başarılı ve hatta büyüterek atlatan Kale Endüstri Holding, Sedat Özgür'ün ve kurumsallaşmayla gelen profesyonel yönetim anlayışının etkisiyle başarı çizgisini hep geliştirdi. Ama bu süreçte dahi Sadık Özgür yine tüm kararlara hâkim olacaktı. Kale Kilit, 2001 ve 2009 ekonomik krizlerinde de 1994 yılında olduğu gibi kredi borcu olmayan, yatırımlarına devam eden bir grup olarak dikkati çekti. Bu dönemde artık ihracat potansiyeli daha da artmıştı ve bu bir avantajdı. Kale Kilit, tam 102 ülkede tüketicisiyle buluştu. Bu sürecin en önemli ayağı hiç kuşkusuz ihracata verilen önem ve bu doğrultudaki teknoloji ve kalite çalışmalarıydı. Kale markası dünyanın birçok önemli pazarında egemenlik kurdu. Özellikle Rusya ve Ukrayna pazarlarında batılı rakiplerini geçti. Kale Kilit artık sadece teknoloji transfer etmiyor. Geliştirdiği kimi kilit tiplerinin patentini alıyor, teknoloji ihraç ediyor.



SADIK ÖZGÜR'ÜN BAŞARILARIYLA YARATTIĞI DEĞERLER, DEVLET TARAFINDAN DA KABUL VE SAYGI GÖRDÜ: SADIK ÖZGÜR, 2012 YILINDA "DEVLET ÜSTÜN HİZMET MADALYASI"NA LAYIK GÖRÜLDÜ.



Kale Endüstri Holding bünyesindeki tüm grup şirketlerinin ürünlerinin üretimi 2016 yılından itibaren Çerkezköy Fabrikasında, tek bir çatı altında birleştirildi. Hızlı ve istikrarlı büyüme trendini sürdüren Kale Endüstri Holding, Çerkezköy Fabrikası'yla dev bir yatırıma imza atmış oldu. Sadık Özgür'ün 40 metrekarelik dükkânı bugün tüm dünya için değer üreten muazzam bir komplekse dönüştü.

KAZANDIĞINI TOPLUMA YATIRDI

Okuyamamış, çocukluk ve gençlik yıllarını büyük bir yoksulluk içinde geçirmiş bir insandı Sadık Özgür. Yaşadıklarını, görüp geçirdiklerini hiç unutmadı. Kendisi zorluk çekmişti ama artık başka yaşamların önündeki engelleri kaldırabilecek bir gücü de vardı. Divriği'deki dükkânlarda Atatürk dışındaki ikinci poster Sadık Özgür'e aittir. Divriği'ye yaptıklarını Divriğili şükran ve takdirle anar. "Danacı Sadık" 1975 yılında köyüne ilk kez su getirilmesini sağladı. Samancı'ya yol açtı, yola köprü yaptı. Aynı yıl Divriği'den 20 başarılı öğrenciyi iki ayrı saygın okulda yatılı okutmak üzere İstanbul'a getirdi. 1988'de Divriği'de 600 öğrencili kapasiteli ilkokul ve 500 öğrenci kapasiteli ortaokul yaptırdı. 1990'da Divriği Maden Yüksekokulu'nun yapımına büyük katkı sağlarken o tarihten bugüne 100 öğrenciyi karşılıksız burs verdi. 2003'te Divriği Belediyesi'ne öğrenci servis araçları bağışladı. 1991'de Sivas Divriği Sadık Özgür Ticaret Meslek Lisesi'nin açılışını yaptı. 2012 yılında Divriği Sadık Özgür Devlet Hastanesi'nin açılışı gerçekleştirildi. Sadık Özgür, Kale Endüstri Holding aracılığıyla sayısız projeye, sosyal sorumluluk çalışmasına destek verdi. Ülkemizin ve dünyanın çok daha güzel olması için çaba gösterdi. Sadık Özgür'ün başarılarıyla yarattığı değerler, sadece içinde bulunduğu sektör tarafından değil, devlet tarafından da kabul ve saygı gördü: Sadık Özgür, 2012 yılında "Devlet Üstün Hizmet Madalyası" aldı.

“TÜRKİYE’NİN SADIK ÖZGÜR GİBİ BİR DEĞİŞİMCİYE SAHİP OLMASINI, TÜRKİYE’NİN GURURU SAYARIM”

Sadık Özgür, bir çocukken başladığı mücadelesinde bazı şeyleri farklı ve çok iyi yaptı. Birincisi gerçeğe dönüşeceğine inandığı hayalleri vardı hep. Ve o hayaller gerçek oldukça yenileri için manevi bir sermayeye dönüştü. Bu manevi sermaye, bir torna tezgâhı ustasından dünya devleri arasında yarışabilen şirketlere geçişin de anahtarıydı. Torna tezgâhının başında çalışırken de fabrikasında işçilerini denetlerken de işini en iyi yapmanın erdemine inandı. Müşterisine güven aşılarken, ürettiği ürünlerin kalitesinden asla taviz vermedi. Belki tahsiline devam edememişti ama hayatın her anı onun için yeni bir öğrenme ve gelişme fırsatıydı. Fırsatları asla kaçırmadan ve hatta bazen detaylardan kendi fırsatlarını yaratarak yola devam etti. Bu Anadolu delikanlısı, itibarlı bir sanayiciye dönüşürken köklerini de asla unutmadı. Modern olanla “Danacı Sadık”ın dünyasını öylesine ustalıkla birleştirdi ki, girdiği her ortamda, temas ettiği her insanda kendi imzasını bıraktı.

70’li yıllardan itibaren yakın dostluk kurduğu 9. Cumhurbaşkanı Merhum Süleyman Demirel, Sadık Özgür için şu düşüncelere sahipti.

“Sadık Özgür’ü uzun yıllardır tanırım. Türkiye’nin Sadık Özgür gibi bir değişimciye sahip olmasını, Türkiye’nin gururu sayarım. Aslında başladığı noktayla geldiği yer arasındaki başarıları dikkate alınır ve bugün Türkiye’ye neler kazandırdığı dikkate alınır, bu aynı zamanda, Türkiye Cumhuriyeti’nin vatandaşlarına nasıl eşit fırsatlar eşit imkânlar tanıdığı bir göstergesidir. Sayın Sadık Özgür kendi gayretlerinin ve emeğinin neticesini almıştır ama bu gayretlerle bu netice, ancak Türkiye Cumhuriyeti’nin açmış bulunduğu ortam sayesinde olmuştur.

...
Kendisini her zaman takdir ettim, her zaman sevdim, tebrik ediyorum. Türkiye’ye yaptığı hizmetleri Türk halkına hizmetleri, Türkiye ekonomisine yaptığı hizmetleri herkes bilmeli, örnek bir insan olarak ondan cesaret almalıdır. Ve bence Türk girişimcisi için yeniden işe başlayan Türk girişimcileri, Türk vatandaşları için çok güzel bir örnektir. Demek ki eğer gayret sarf edilirse olabiliyor, önü açıktır.”



VEDA

Baba, ağabey, patron, eş, sanayici, yardımsever, dost ... Sadık Özgür’ün çok unvanı vardı; hepsi saygı ve sevgiyle, güzel iletişimle, gönül birliğiyle, inançla, vatan aşkıyla yoğruldu ve unutulmaz bir insanı var etti. Zorlu başlayan hikâye, örnek insan olma mertebesiyle nihayete erdi. Kale Endüstri Holding’in Kurucusu ve Onursal Başkanı Sadık Özgür’ün fiziksel varlığına 15 Mayıs 2019 tarihinde veda ettik. Ancak geride insanların, özellikle çocukların ve gençlerin nesillerce istifade edecekleri manevi bir miras bıraktı. Yarına umutla bakmak isteyenler için cesaret, değişimin sınırlarındakiler için işaret fişegi, toplumsal dayanışma için daimi bir model barındırıyor Sadık Özgür’ün yaşam hikâyesi. Anadolu’nun zengin topraklarında yetişen insanların durumdan, koşulardan bağımsız olarak istediğinde neler başarabileceğini betimliyor. Kale Endüstri Holding, bugün dünyada 100’ün üzerinde ülkede temsil ediliyor. Binlerce insan emek veriyor, değer üretiyor, teknoloji yaratıyor. Ülkemiz kazanıyor, gençlerimiz yarına parlıyor. Ve biliyor musunuz; bunların hepsi Divriği’de 80 yıl önce bir kayanın üzerinde hayal kuran “Danacı Sadık”ın zihninden geçiyor. **Minnettarız.**



KALE KİLİT GELENEKSEL KANAL VE İHRACAT SATIŞ DİREKTÖRÜ SUAT ONUR YILDIZ

FİKİR ÜRETMEYEN BİLGİ SAHİBİ OLMAYI ÖNCELİKLENDİRMEK HAYATIMIZI HER ALANDA KOLAYLAŞTIRIR



KALE KİLİT GELENEKSEL KANAL VE İHRACAT SATIŞ DİREKTÖRÜ SUAT ONUR YILDIZ, İÇ PAZARDAKİ DEĞİŞİM VE İHRACATA YÖNELİK YENİ ADIMLAR KONUSUNDAKİ SORULARIMIZI YANITLADI. **YILDIZ, TÜM PAZARLARDA YAŞANAN DARALMAYA KARŞI DAHA ÖNCE OLDUĞU GİBİ BUGÜN DE İŞ ORTAKLARININ YANINDA OLMAYA DEVAM EDECEKLERİNİ VE AYNI ZAMANDA YENİ PAZARLARA AÇILACAKLARINI DİLE GETİRDİ.**

Kale Endüstri Holding'in Türkiye pazarındaki mevcut konumunu değerlendirir misiniz?

Kale Endüstri Holding'in faaliyetlerinden bahsederken önce amiral gemimiz Kale Kilit'e bir pencere açmak gerekiyor. Türkiye'nin öncü kuruluşlarından biri olan Kale Kilit, 66 yıldır ülkemize katma değer sağlamaya devam ediyor. Çerkezköy üretim tesisinde yaklaşık bin 200 kişiye istihdam sağlıyor. Ana faaliyetlerine baktığımızda; kilit-silindir, kapı-pencere sistemleri, çelik kapı ve güvenlik sistemleri olmak üzere tüketicilerine komple bir güvenlik hizmeti sunuyor. Geldiğimiz noktada yaklaşık 80 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatla, ülke ekonomisine ciddi bir girdi sağlıyor.

Birbirine entegre güvenlik sistemleri sunmak ciddi bir organizasyon alt yapısı gerektiriyor. Hem iç pazar hem de ihracat pazarlarını göz önünde bulundurduğumuzda bu zorlu yapı nasıl yönetiliyor?

Kale Kilit, 66 yıllık bir birikime sahip ve bu yapı sürekli güncelleniyor. Dolayısıyla ülke çapında her noktaya erişebilen bir satış ekibimiz görev yapıyor. Satış takımımız, çelik eşya, hırdavat ve üreticiler kanallarıyla sürekli iletişim halinde. Bu yapı, pazarla ilgili verilere, değişimlere hızlı ve esnek erişim imkânı tanıyor. İhracat pazarlarımızdaki organizasyonu tüm dünyayı beş ana bölgede ele alarak yönetiyoruz. Her bölgeden sorumlu bir müdür ve müdüre bağlı satış takımımız mevcut. Buradaki ana amacımız her bölgenin ihtiyaçlarını

doğru analiz etmek. Elde ettiğimiz bilgiler, her ülke için doğru pazara gidiş modelini kurmamıza, pazarlama yatırımlarımızı doğru yönlendirmemize ve ihtiyaçlara göre inovasyon gerektiren ürünleri geliştirip pazara sunabilmemize imkân tanıyor.

Siz bu operasyonun hangi noktalarını yönetiyorsunuz? İhracat faaliyetlerinde gelinen nokta nedir?

Ben, ihracat operasyonlarından ve Türkiye kilit, kapı pencere sistemleri bayi kanalından sorumluyum. Bu yılın başında, önümüzdeki üç senelik ihracat stratejilerini belirlediğimiz bir yol haritası çizdik. Türkiye'nin yakın coğrafyasında 25 seneye aşkın süredir faaliyet gösterdiğimiz ülkeler mevcut. Rusya, Ukrayna, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde marka bilinirliğimiz Türkiye'deki bilinirliğimize yakın olacak şekilde yüksek ve birçoğunda kilit kategorisinde ya lideriz ya da ilk üç markadan biriyiz. İlk önceliğimiz bu ülkelerde konumumuzu daha da güçlendirerek mevcut pazar payımızı artırmak. Örnek vermek gerekirse bu sene üreticilere daha yakın olabilmek ve pazarlama faaliyetlerimizi yerinde yönetebilmek için Rusya'da temsilcilik ofisimizi açtık. Tecrübeli iş ortaklarımızla tüm açılışlarıyla marketi değerlendiriyoruz, yatırım yapmamız gereken alanları tespit edip hızlıca aksiyon alıyoruz; yeni üreticileri, projeleri kapsamımıza ekliyoruz. İkinci önceliğimiz ise kapsamımıza yeni ülkeler katmak. Batı Avrupa, Latin Amerika ve Batı Afrika hedef pazarlarımız. Örneğin Latin Amerika pazarında doğru adımları atabilmek için tecrübeli bir Meksikalı satış yöneticisini bünyemize kattık; Batı Afrika için görüşmelerimiz sürüyor.

Diğer bir öncelik verdiğimiz konu dünyanın önde gelen diğer kilit ve kapı pencere sistemleri üreticileriyle iş birliklerimizi artırmak ve beraber yürüteceğimiz projelerle yeni ürün geliştirmek. Avrupa'nın en büyük ve en yeni teknolojisine sahip Çerkezköy Fabrikamızda bugün itibarıyla birden çok sektörün öncü firmasıyla projelerimiz sürüyor ve yenilerini de kısa süre içinde ekleyeceğiz.

Avrupa pazarıyla ilgili hedefler neler?

Avrupa pazarı kısıtlı da olsa var olduğumuz bir pazar. Bugün itibarıyla Doğu Avrupa ve Balkanlar'da güçlüyüz. 2019'un ikinci yarısıyla birlikte önce Polonya'da, daha sonra Fransa ve İngiltere'deki varlığımızı artırmayı hedefliyoruz. Devamında ise Türk nüfusun avantajını da kullanarak Almanya'da güçlü bir konuma erişmek istiyoruz.

Yurt dışı pazarlarda hangi ürünler ön planda olacak?

Polonya Avrupa'nın en büyük üretim

merkezlerinden biri. Tüm dünyaya ihracat yapan, yıllık kapasitesini milyonlarla ifade edebileceğimiz kapı pencere sistemleri üreticileri mevcut. Polonya'da kapı pencere sistemleri önceliğimiz olacak. Fransa'da hali hazırda en büyük yapı marketinde kilit ürünlerimiz bulunuyor; amacımız çeşidimizi ve müşteri sayımızı artırmak. İngiltere ve Almanya'da kilit kategorisini önceliklendireceğiz. Ancak unutmayalım ki biz entegre güvenlik sistemi tedarik edebilen bir firmayız ve bunun avantajını kullanıp tüm kategorilerimizle pazarlarda varlığımızı pekiştireceğiz.

İnşaat sektörünün özellikle son iki senedir görünümünü dikkate aldığımızda, önümüzdeki beş yıl için öngörüleriniz neler?

Veriler, inşaat sektörünün geçen yıla göre yaklaşık yarı yarıya küçüldüğünü gösteriyor. Bugüne kadar bu küçülme kaba inşaat malzemelerinde daha fazla hissedildi. Bundan sonra içinde bulunduğumuz endüstriyi de etkilemeye başlayacak. Verileri incelediğimde bu yavaşlamanın önümüzdeki 1,5 yıl içerisinde devam edeceğini, sonra tekrar büyüme periyoduna geçeceğini düşünüyorum. Bu seviyelerde

seyreden pazarda müşterilerimizle güç birliği yaptık ve almamız gereken tüm aksiyonları tek tek almaya başladık.

Piyasa koşulları ve marka bilinirliği açısından Türkiye'de Kale'yi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kale Kilit, Türkiye'nin önemli sanayi kuruluşlarında biri. 66 yıldır sürdürdüğü politikanın devamı olarak içinde bulunduğumuz bu zor dönemde de önce kendi müşterilerinin ve sonrasında tüketicilerinin yanında olmaya devam ediyor. Bizler, müşterilerimizle çok yakın iletişim halindeyiz. Pazardaki daralmanın onların üzerinde yarattığı baskıyı kendileriyle birlikte paylaşabilmek adına stratejilerimizi yeniden uyarlıyoruz. İnanıyoruz ki, içinde bulunduğumuz dönemi kol kola girerek hasarsız bir şekilde atlatacağız.

Kale'nin ürün ve hizmetlerinin hem ulusal hem de uluslararası bazda büyük bir potansiyeli var. Bu noktada Kale'yi nasıl konumlandırıyorsunuz?

Kısa süre içinde 20'ye yakın ülkeyi ziyaret ettim ve bu sektörde olup da Kale'yi bilmeyen biriyle karşılaşmadım. Bir Türk markasının bu kadar yaygın bilinirliğinin



olması her şeyden önce bir Türk olarak çok gurur verici. Baktığımızda faaliyet gösterdiğimiz ülkelerde çok acımasız bir pazar ve rekabet var. Özellikle Uzak Doğu'dan gelen ürünleri düşük fiyat, düşük kalite ve daha rekabetçi anlayışla sundukları için bu ürünler bizim en büyük rakibimiz. Dolayısıyla hem bu ürünlerle mücadele edecek bir yapıya sahip olmamız hem de kendimizi geliştirerek yeni ve inovatif ürünleri portföyümüze katmamız gerekiyor.

Teknoloji ve inovasyon tüm dünyada oldukça etkin. Kale olarak ihracat ürünlerinde inovasyonu hangi ölçüde kullanıyorsunuz ya da kullanacaksınız? Konuyla ilgili gelecek bakış açınız nedir?

Avrupa'nın en büyük entegre kilit üretim tesisine sahibiz ve çok güçlü bir Ar-Ge ekibimiz var. Dünyanın ilk ve tek alarmlı silindirini ürettik ve birçok patentli ürüne de sahibiz. Dünyanın birçok ülkesinde pa-

tenti bize ait olan birçok ürün satışta. Sektörde hem mekanik hem de elektronik ürün segmentine hitap etmek bizim için çok önemli. Her ne kadar inovatif ürünler pazarda çok hızlı gelişse de diğer taraftan pazarın hâlâ çok büyük bir kısmı mekanik kilit payına sahip. Bu nedenle hem mekanik kilitlerde gücümüzü artırmamız hem de elimizdeki bu güçlü tesisi kullanarak yeni ürünler yaratmamız gerekiyor.

Şu an mekanik olan kullanım alışkanlıkları belli bir süre sonra elektronik ürünleri kullanma alışkanlığına dönüşecek. Bununla ilgili bir tahmininiz ya da planlamanız var mı?

Bu geçiş, gelişmiş ülkelerde kısa bir sürede gerçekleşecek. Gelişmekte olan ülkelerde bu geçişin çok uzun zaman alacağını düşünüyorum. Çünkü bugün içinde bulunduğumuz ekonomik durumu, diğer gelişmekte olan ülkeler de yaşıyor. Bu nedenle bahsettiğimiz transformasyonun biraz zaman alacağını ve mekanik kilit ömrünün

SİZE İYİ GELEN UĞRAŞLARINIZ NELERDİR?

15 yaşında bir kızım, yedi ve iki yaşında olan iki oğlum var. Bu yoğun tempoda hafta içi zor zaman ayırdığım çocuklarımla hafta sonları ve tatillerde tüm vaktimi birlikte geçirmek; **yakın yerleri gezmek, maça gitmek, oyun oynamak, film izlemek;** bana en iyi gelen şey. Bütün yorgunluğumu unutuyorum onlarla iken. Çocuklarımla uyku zamanında kendime vakit ayırıyor, olabildiğince araştırma kategorisinde kitaplar okuyorum.

gelişmekte olan ülkelerde daha uzun olacağını düşünüyorum.

2019'u hem Türkiye pazarı hem de ihracat açısından değerlendirir misiniz?

Kategori kategori değişmekle birlikte, genel olarak baktığımızda geçen yıla göre ilk yarıyı iki haneli büyüyerek kapattık. Bu sektör bazında ve içinde bulunduğumuz ekonomik durumda bir başarı. Tabii adetsel olarak geçtiğimiz yıla göre pazarın daralması bizi de etkiledi. Ama yılın ikinci yarısından kendi adımıza umutluyuz. Bayilerimizle yaptığımız görüşmeler, yaptığımız saha ziyaretleri sonucunda yeni ürünlerle destekleyeceğimiz satış ve pazarlama planımızı hazırladık, iç pazarda güçlü bir ikinci yarı geçireceğiz. İhracatı da kapsamımıza yeni katacağımız pazarlar, mevcut pazarlardaki yeni iş ortaklarımız, yeni ürünlerimizle destekleyerek 2019'u iki haneli büyümeye kapatacağız.

KALE AİLESİNİN BİR PARÇASI OLMAK SİZE NELER HİSSETTİRİYOR?

Bu büyük aileye 2018 Ekim ayında katıldım.

Bu büyüklükte bir Türk markasında çalışmak aynı zamanda **gittiğiniz her ülkede markanızın biliniyor olması** beni çok gururlandırıyor. Rahmet ve saygıyla andığımız **Sadık Özgür'ün kurduğu, Yönetim Kurulu Başkanımız Sedat Özgür'ün vizyonu**yla bugünlere ulaşan bir değer var. **Bize düşen bu değeri korumak ve her geçen zaman üstüne koyarak geliştirmek.** Bu kıymetli markayı, mirası daha da yukarıya taşımak hedefindeyiz ve bunun heyecanıyla çalışıyoruz.

Önümüzdeki beş sene içinde **Türkiye'de faaliyet gösterdiği her kategoride lider** ve 100 ülkeye ihracat yapan global bir firma olma yolunda gerekli adımlarımızı atacağız.



YENİ NESİL MOTORLU OTOMAT İLE AÇIK KALAN KAPILARINIZ 7 SANİYEDE KİLİTLENİYOR

KALE KİLİT HER TÜRLÜ APARTMAN KAPISINA UYGUN, OTOMATİK KİLİTLEME ÖZELLİĞİNE SAHİP; ELEKTRONİK KART, DAMLA ANAHTAR VE UZAKTAN KUMANDA KULLANIM SEÇENEKLERİNİ BİR ARADA SUNAN KALE MOTORLU OTOMAT'I TÜKETİCİLERİYLE BULUŞTURDU.



Kale Kilit, elektronik ürün grubunu yeni nesil kilitlerle genişletiyor. Kale Kilit, birçok üstün özelliğe sahip apartman ve bahçe kapılarına yönelik yeni nesil dıştan takmalı motorlu otomatını satışa sundu.

OTOMATİK KİLİTLEME 7 SANİYEDE DEVREDE

Kale Kilit mühendislerince titiz bir Ar-Ge sürecinin ardından hayata geçirilen Kale Motorlu Otomat (KD050/30-400), "7 saniye içerisinde otomatik kilitleme özelliği" sayesinde "açık apartman kapısı" endişesine son veriyor. Uzaktan kumanda, damla anahtar ve elektronik kart gibi birçok temassız geçiş imkânını bir arada sunan Kale Motorlu Otomat, bu sayede kullanıcılarına üst düzey konfor ve kullanım rahatlığı sağlıyor. Yeni nesil Kale Motorlu Otomat akülü güç kaynağı sayesinde de elektrik kesildiği andan itibaren 2 bin 500 açma kapamaya kadar kesintisiz çalışıyor. Tüm dıştan takmalı apartman ve bahçe kapı modellerine uyumlu Kale Motorlu Otomat ülke genelindeki yaygın Kale Kilit bayilerinde, 2 yıl garantiyle tüketicilere sunuluyor.



AÇIK KAPI ENDİŞESİNE SON

KALE MOTORLU OTOMAT'LA EVİNİZİ KORUMAYA DIŞ KAPINIZDAN BAŞLAYIN.

- ▲ Otomatik kilitleme özelliği sayesinde kapınız asla açık kalmaz.
- ▲ Uzaktan kumanda, damla anahtar ve elektronik kart ile temassız kolay geçiş sağlar.
- ▲ Akülü Güç Kaynağı sayesinde elektrik kesinlerinde de çalışmaya devam eder.

KALE KİLİT MARKASIYLA DAHA HIZLI BÜYÜDÜKLERİNİ VE GÜVENİLİR OLMAYI İLKE EDİNDİKLERİNİ SÖYLEYEN ÖMÜR HIRDAVAT SAHİBİ RAMAZAN TAYDAŞ, KALE KİLİT BAYİSİ OLDUKTAN SONRA KALİTENİN ANLAM KAZANDIĞINI VURGULADI. TAYDAŞ, KALE KİLİT'İ ÇOK SAHİPLENDİKLERİNİN VE AİLE BİLDİKLERİNİN ALTINI ÇİZDİ.

ÖMÜR HIRDAVAT SAHİBİ
RAMAZAN TAYDAŞ

KALE GİBİ
BİZİM DE
SERMAYEMİZ



İTİBAR VE DÜRÜSTLÜK

Ömür Hırdavat'ı tanıyabilir miyiz?
Ömür Hırdavat'ı kurmadan önce yaklaşık altı-yedi yıl bu işin hamallığını yaptım. Yani işin mutfağında çalıştım; her şeyi temelden öğrendim. 1994 yılında da Ömür Hırdavat'ı kurduk. Hatta hiç sermayemiz yoktu. İyi bir esnaf olduğumuz için hemen kabul gördük ve çok çalıştık. O zamanlar başka bir hırdavatçıdan ürün alıyorduk. İşlerimiz büyümeye başlayınca talep arttı ve talebimiz karşılanamaz duruma geldi. Güzel bir büyüme ivmesi yakalamıştık. O vakit Kale Kilit gibi büyük bir firmayla çalışma vakti-

mizin geldiğini anladık; yıl 1996'ydı. Kale Kilit'in de bize güvenmesiyle çalışmaya başladık. İşlerimiz daha da arttı. Kale Kilit markası bize yeni müşteriler kazandırdı. Biz de bu değerli markanın altında samimiyetimiz ve iş disipliniyle müşteri sadakatini güçlendirdik. Daha uzun yıllar bir arada olmak dileğiyle...

Ömür Hırdavat'ın başarısının sırrı nedir?

Bizim tek sermayemiz itibar ve dürüstlüktür. Bu nedenle her zaman müşterilerimize özenli davrandık. İyi niyetli bir esnaf olduğumuz için sevildik. Hizmet anlayışımız beklentileri karşılıyor; kaliteli ve hızlıyız. Bu başarımızın en büyük ortağı ise Kale Kilit.

Ebediyete uğurladığımız Sadık Özgür'le ilgili neler söylemek istersiniz? Bir anınız var mı?

Sadık Bey'le bayiler toplantısında bir araya gelmiştik. Herkesi dikkatle dinlediğini gözlemlemiştim. Toplantıda herkes olumlu şeylerden bahsediyor, kimse sıkıntılara değinmiyordu. Sıra bana geldiğinde kendimden emin bir şekilde dedim ki; "Efendim, piyasamızda KDV'li, KDV'siz ürünler sıkıntısı var. Önerim, ürünler piyasaya KDV dahil edilerek girsin. Biz de bir karışıklık yaşamayalım." Beni dikkatle dinledi. Toplantı bittiğinde rahmetli Kemal Abi'ye beni sormuş, hakkımda bilgi almış. Ve o yıl ürünler KDV dahil haliyle piyasaya sürüldü. Sadık Özgür'ün fikirlere ve birlikte yol aldığı insanlara önem verdiğini o zaman anlamıştım.

Kale Kilit'in bir parçası olmak size nasıl hissettiriyor?

Biz Kale ile var olduk. Kale Kilit ailesini hep sahiplendik, aile bildik. Çünkü Kale Kilit bir dünya markası ve bayisi olmaktan gurur duyuyor, keyif alıyoruz.

"SADIK BEY, DÂHIYDİ. ÜLKESİNE, İNSANINA FAYDASI DOKUNAN BİR YARDIMSEVERDİ. AZMIYLA, ÇALIŞKANLIĞI VE VİZYONUyla ÖRNEK BİR İŞ İNSANIYDI. KIYMETLİ BİR MARKANIN BABASI, YURT DIŞINDAKİ GURURUMUZDU. ÜLKEMİZ ADINA BÜYÜK BİR KAYIP; ALLAH RAHMET ETSİN.

(SOLDAN SAĞA): KALE KİLİT BÖLGE YÖNETİCİSİ HASAN BALKAYA, ÖMÜR HIRDAVAT ORTAĞI ERTÜRK TAYDAŞ, ÖMÜR HIRDAVAT SAHİBİ RAMAZAN TAYDAŞ, KALE KİLİT GELENEKSEL KANAL YURT İÇİ SATIŞ MÜDÜRÜ NİHAZ EREN, KALE KİLİT TİCARİ ÜRÜNLER SATIŞ MÜDÜRÜ ERNUR FIRAT, ÖMÜR HIRDAVAT ORTAĞI ANIL TAYDAŞ.



Vadistanbul ve Çerkezköy Fabrikası hakkında ne düşünüyorsunuz?

Kale Kilit, sektöre ve ülkeye kattığı değerle en güzel yerleri hak ediyor. Vadistanbul'daki merkezleri, Çerkezköy'deki fabrikaları da Kale markasını çok güzel yansıtıyor. Her iki yerde de kaliteyi merkezine koyup üretim yapan, düşünen insanlar var.

Ekibinizden bahsedebilir misiniz?

Yaklaşık 30 kişilik bir ekibiz; daha doğrusu aile gibiyiz. Çünkü uzun yıllardır bir arada çalışıyoruz. Çok dürüst ve güvenilirler. Ekibimin dışında bana destek olan kardeşlerim var ve benim için çok kıymetliler. Özellikle kardeşim Ertürk, benim gizli kahramanımdır. Bu nedenle başarımız ekibimizin başarısıdır. Böyle güzel bir ekibe sahip olduğum için çok şanslıyım ve mutluyum.

Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1964 yılında dünyaya geldim. İlkokulu Kars'ta okudum. Lise için İstanbul'a okumaya geldim. O dönem babam da Avusturya'da işçi olarak çalışıyordu. 1980 yılında ben de oraya gittim ve iki yıl kaldım. Döndükten sonra benim için çalışma hayatı başladı. Evliyim; biri kız, biri erkek iki çocuğum var. Gönlümün eğlencesi bir de torunum var. Bunun dışında dostlarıma çok önem veriyorum; onlarla vakit geçirmekten keyif alıyorum.



ÖMÜR HIRDAVAT ORTAĞI ÖMÜR TAYDAŞ VE RAMAZAN TAYDAŞ.





Hikayeye Açılan Kapılar Kapı Tasarım Yarışması'nı kazanan projeler arasında yer alan **Kale Fit**; dayanıklılığı, modern ve fonksiyonel bir tasarımla buluşturuyor.

KALE **FIT**



■ Fonksiyonel



■ Modern

■ Dayanıklı ■



Yeni

KALE KİLİT, BİNLERCE ANAHTARCIYI TEK ÇATI ALTINDA BULUŞTURDU

ANAHTARCIYI VE ÇİLINGİRLERİ TEK ÇATI ALTINDA TOPLAMAK AMACIYLA 'KALE ANAHTARCIYI KULÜBÜ'NÜ HAYATA GEÇİREN KALE KİLİT, SEKTÖRE DESTEĞİNİ HIZ KESMEDEN SÜRDÜRÜYOR. ANAHTARCIYI VE ÇİLINGİRLERİN MESLEKİ GELİŞİMİNİ DESTEKLEMELİK VE ARALARINDAKİ İŞ BİRLİĞİNİ GÜÇLENDİRMEK AMACIYLA DÜZENLENEN 15. EĞİTİM VE TEKNOLOJİ SEMİNERİ, KALE KİLİT'İN PLATİN SPONSORLUĞUNDA İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ. YURT İÇİ VE YURT DIŞINDAN YOĞUN KATILIMIN OLDUĞU ORGANİZASYONDA SERGİLENEN KALE KİLİT ÜRÜNLERİ PROFESYONELLERDEN BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ.



Kale Kilit, anahtarların ve çilingirlerin mesleki gelişimine ve kurumsallaşmalarına katkı sağlamayı sürdürüyor. Sektör temsilcilerinin son teknolojik gelişmelerden haberdar olabilmeleri ve aralarındaki iş birliğini geliştirebilmeleri amacıyla düzenlenen Eğitim ve Teknoloji Seminerinin 15'incisi Kale Kilit platin sponsorluğunda 12-14 Nisan 2019 tarihlerinde Pendik The Green Park Otel'de düzenlendi. Üç gün süren Eğitim ve Teknoloji Semineri kapsamında katılımcılar, yurt içi ve yurt dışı güncel gelişmeler, mesleki yenilikler ve yeni teknolojilerin kullanımı konusunda bilgilendirilirken, ticari büyüme ve network fırsatı da elde etti.

PROFESYONELLERDEN KALE KİLİT'İN GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİNE TAM NOT

Yurt içi ve yurt dışından binlerce sektör temsilcisinin yer aldığı organizasyonda sergilenen Kale Kilit ürünleri büyük ilgi gördü. Güvenlikle ilgili her ihtiyaca yönelik geniş ürün yelpazesine sahip Kale Kilit'in standında yer alan emniyet kilitleri, rozetler, hidrolikler, bas-aç kilitler, topuzlu kilitler, manyetik kilitler ve kabin kilitlerinden oluşan zengin portföy ziyaretçilerden tam not aldı. Dünyada bir ilk olan Kale Alarmlı Silindir, özel anahtarlı Hareketli Pimli Silindir ve yeni nesil Motorlu Otomat ürünleri sektör profesyonelleri tarafından ilgiyle karşılandı. Standta bulunan Kale Çelik Kasa ve Kale Alarm ürünleri ve hizmetleri de sektör profesyonellerinin beğenisi kazandı. Standı gezenler ayrıca Kale Anahtarcılar Kulübü'nün faaliyetleri hakkında yetkililerden bilgi aldı.

KALE KİLİT, KALE ANAHTARCIYI KULÜBÜ İLE SEKTÖRÜ DESTEKLEMELİK ARALIKSIZ SÜRDÜRÜYOR

Sektörün gelişimine katkı sağlamak amacıyla uzun yıllardır ürün, hizmet ve çözümler geliştiren Kale Kilit, iş ortaklarını tek çatı altında toplamaya yönelik çalışmalarının ilk adımını 2015 yılında Kale Anahtarcılar Kulübü'nü kurarak attı. Anahtarcılık sektörünü kurumsal bir yapıya ulaştırmayı hedefleyen Kale Kilit, "Kale Anahtarcılar Kulübü" vasıtasıyla iş ortaklarının mesleki gelişimlerini desteklemeyi aralıksız sürdürüyor. Kale Kilit bu kapsamda uzun yıllardır sektörün en prestijli etkinliği olan Eğitim ve Teknoloji Seminerini sponsor olarak destekliyor.



KALE KİLİT, İDDMİB "İHRACATIN METALİK YILDIZLARI ÖDÜLLERİ" NDE, METAL HIRDAVAT KATEGORİSİNDE 11'İNCİ KEZ BİRİNCİ OLDU.



KALE KİLİT BİR KEZ DAHA

İHRACAT ŞAMPİYONU

Kale Kilit, İstanbul Demir ve Demir Dışı İhracatçı Birlikleri (İDDMİB) tarafından verilen "İhracatın Metalik Yıldızları Ödülleri"nde, Metal Hırdavat Kategorisinde birinci oldu. Kale Kilit, 2018 yılı ihracat performansları dikkate alınarak yapılan değerlendirme sonucunda aldığı ödülle, kendi faaliyet alanında ihracat şampiyonu seçildi.

"TÜRKİYE'DE KİLİT VE SİLİNDİRİN JENERİK MARKASIZIZ"

Kale Kilit Geleneksel Kanal ve İhracat Satış Direktörü Suat Onur Yıldız, "Kale Kilit, 100'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren güvenliğin lider markası olarak, yarım asrı aşkın süredir ülkemizde kilit ve silindirin jenerik markası. Türkiye ve yakın

coğrafyanın en büyük entegre üretim merkezi olan Çerkezköy Fabrikamızda, günde 150 bin adet kilit ve 80 bin adet silindir üretim kapasitesine sahibiz. Batı Avrupa, Rusya, Balkanlar, Orta Doğu ve Afrika gibi kilit sektöründe dünyanın büyük global üreticilerinin hâkim olduğu pazarlarda tercih edilen en önemli markalar arasında yer alıyoruz. Hem kapasite hem de pazar payındaki liderliğimizi sürdürülebilir kılma hedefiyle; yurt içi rekabette ve hedeflediğimiz yurt dışı pazarlarda daha fazla söz sahibi olmak ve bir dünya markası haline gelmek istiyoruz. Bu hedeflerimiz doğrultusunda, Rusya ve ardından çevre ülkelerde büyümek için Moskova'yı üs olarak seçtik ve yakın zamanda Rusya Ofisimizi hizmete açtık" dedi.

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG AR-GE EKİBİNDEN YENİ ÜRÜN: ALARMLI SİLİNDİR

KALE KİLİT, ALARMLI SİLİNDİR'E FARK YARATACAK ÖZELLİKLER EKLEYEREK ÜRÜNÜN YENİ VERSİYONUNU TANITTI. "İYİ TASARIM" ÖDÜLÜNE SAHİP "ALARMLI SİLİNDİR", YENİ ÖZEL TEKNOLOJİSİ SAYESİNDE SİLİNDİR KIRILDIĞINDA 100 DESİBEL SEVİYESİNDE SES ÇIKARTARAK ÇEVREYİ UYARIYOR, BÖYLECE HIRSIZI EVE GİRMEYEN KAPIDA DURDURUYOR.



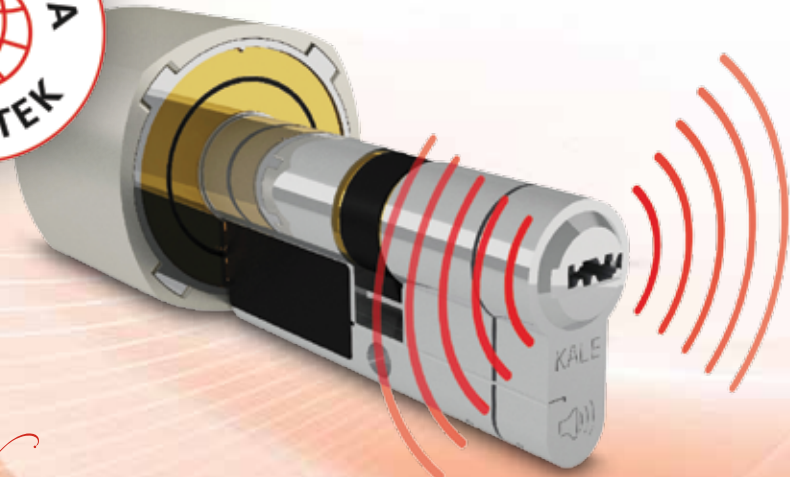
Ev ve kabin kilidinden otel kartlı kilidine, çelik kasadan çelik kapı ve yangın kapısına, pencere sistemlerinden elektronik güvenlik sistemlerine kadar çok çeşitli güvenlik çözümlerini bir arada sunan Kale Kilit, dünyada bir ilke imza atarak geliştirdiği Alarmlı Silindir'e fark yaratacak özellikler ekleyerek, ürünün yeni versiyonunu tanıttı. Kale Kilit Ar-Ge Mühendisleri tarafından geliştirilen ve silindirde devrim yaratan yeni Alarmlı Silindir, hırsız eve girmeden kapıda durdurma özelliğine sahip. Design Turkey 2017'de verilen "En İyi Tasarım" ödülüne sahip ürün, kırıldığında 100 desibel seviyesinde ses çıkartarak çevreyi uyarıyor. Bu sayede de hırsız dışarıda tutuyor ve olası hırsızlık olayları henüz yaşanmadan önleniyor. Ayrıca kilit kırıldığında sadece ön kısmı kopuyor ve böylece eve anahtar ile kolayca girilebiliyor. Alarmlı Silindir'in içerisinde alar-

mın çalışmasını sağlayan biri yedek iki pil bulunuyor ve pil bittiğinde yenisiyle değiştirilerek ürün kullanılabilir.

"ALARM SİSTEMİNDEN BAĞIMSIZ BİR ÜRÜN"

Alarmlı Silindir'in en önemli özelliğinin alarm sisteminden bağımsız olarak çalışması olduğunu vurgulayan Kale Kilit Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Sinan Yorgancıgil, "Alarmlı Silindir, alarm sistemi olmayan evlerde bağımsız olarak kullanılacak bir ürün. Türkiye'de standart silindir kullanılan her kapı ve kilitle uyumlu. Yani anahtarcıdan ya da yapı marketlerden alarak, kolayca var olan silindirle değiştirilebilir. Bu özelliği sayesinde evinde alarm sistemi olmasa da herkesin kolaylıkla sahip olabileceği ve kullanabileceği bir ürün" dedi. Kale Endüstri Holding'in gerçekleştirdiği ve güvenli yaşam konusunda bilinç oluşturmak hedefiyle bu alanda yapılmış en kapsamlı tüketici araştırması olma özelliği taşıyan "Türkiye'nin Güvenlik Alışkan-

lıkları" araştırması sonuçlarına da değinen Yorgancıgil şunları söyledi: "Ev ve iş yerindeki güvenlik alışkanlıkları konusunda ilginç sonuçların çıktığı araştırmamızda, 'hırsızlık, taşınma ve anahtar kaybetme' durumu olmadıkça, Türk halkının silindirini değiştirmede irtaya koydu. Oysaki hırsızlar yöntemlerini sürekli geliştiriyor. Bu sebeple tüketicilerin de tıpkı telefonlar gibi güvenlik sistemlerini de yeni teknolojiler geldiğinde yenilemesi ve bu sayede daha güvenli bir yaşam için önlem alması gerekiyor. Gerçekleştirdiğimiz araştırma, insanların yaşam alanlarında değerli eşyalarının çalınmasından çok, hırsız veya kötü niyetli kişilerle karşılaşmaktan ve zarar görmekten korktuğu sonucu ortaya çıktı. Hırsızlık karşılığının can güvenliği tehdit eden ve aile bireyleri üzerinde ciddi psikolojik etkileri olan büyük bir kaygı olduğunu ortaya koyan araştırma; mahreme erişilmesinin, evdeki eşyalara yabancı bir elin değmesinin de başlı başına kaygı unsuru olduğunu söylüyor. İşte tam da bu soruna çözüm olarak Ar-Ge mühendislerimiz Alarmlı Silindir'i geliştirdi. Bu patentli ürünümüzü 'Alarmı içinde, hırsız dışarıda tutar' şeklinde tanımlıyoruz. Kale olarak, geliştirdiğimiz tüm ürünlerimizin amacı hırsız veya kötü niyetli kişileri, hane halkıyla karşı karşıya gelmeden kapıda caydırmak. Alarmlı Silindir de bunun en iyi örneklerinden."



YENİ HAVALİMANININ ZIRHLI KAPILARI KALE ÇELİK KAPI'DAN



Kale Çelik Kapı, İstanbul Havalimanı için özel çelik zırhlı kapılar üretti. Kale Çelik Zırhlı Kapılar, alev ve kesmeye karşı anti-ark özelliğiyle zırh çeliği takviyesi sayesinde, Modern Yapı tarafından inşa edilen Çelebi Holding'e ait tesislerdeki değerli varlıkları koruma altına alacak.

YANGINDA SIFIR ZARAR

Atatürk Havalimanı'nda da kullanılan Kale Çelik Zırhlı Kapılar, 2006 yılında Dış Hatlar Kargo Terminali'nde çıkan yangında yedi adet kasa dairesini sıfır zararlar koruyarak, çok büyük bir maddi kaybı engellemiştir. İstanbul Havalimanı'nda kullanılan Kale imzalı diğer bir ürün ise personel kabinlerinin güvenlik ihtiyacı için tercih edilen Kale Kilit markalı elektronik kabin kilitleri olmuştur.

KALE KİLİT'İN İNOVATİF ÜRÜNLERİ RUSYA'DA TANITILDI

KALE KİLİT RUSYA BAYİSİ TRADE LOCK FİRMASININ 30 MAYIS TARİHİNDE SAN PETERSBURG ŞEHRİNDE ORGANİZE ETTİĞİ SEMİNER PROGRAMINA TÜRKİYE'DEN DE TEMSİLCİLER KATILDI. TRADE LOCK ALT BAYİLERİ, BÖLGE SATIŞÇILARI VE KAPI ÜRETİCİLERİNİN YER ALDIĞI SEMİNERDE, ÇERKEZKÖY FABRİKAMIZ, VADİSTANBUL OFİSİMİZ VE MOSKOVA OFİS PROJELERİNİN YANI SIRA ALARMLI SİLİNDİR, YENİ NESİL CEC SİLİNDİRLER, SESSİZ SERİ KİLİTLERİ, 257L YENİ NESİL ANAHTARLARI TANITILDI.





KALE ALARM'IN 'MÜKEMMEL MÜŞTERİ DENEYİMİ'

İKİNCİ KEZ ÖDÜLENDİRİLDİ

KALE ALARM, MARKETİNG TÜRKİYE TARAFINDAN DÜZENLENEN ALFA AWARDS'TA, GÜVENLİK SİSTEMLERİ KATEGORİSİNDE HALK JÜRİSİ TARAFINDAN BİRİNCİ SEÇİLDİ.

Kilitten çelik kapiya, çelik kasadan elektronik güvenlik sistemlerine kadar tüm güvenlik çözümlerini bir arada sunan Türkiye'nin "tek entegre güvenlik" şirketi Kale Endüstri Holding bünyesindeki Kale Alarm, başarısını ödüllerle tescillemeyi sürdürüyor. Kale Alarm, son olarak sadece mükemmel müşteri deneyimi sağlayan markaların ödüllendirildiği ve Marketing Türkiye tarafından düzenlenen ALFA Awards'ta, halk jürisi tarafından verilen oylarla "Güvenlik Sistemleri" kategorisinde birinci seçildi. Törende, Kale Alarm adına ödülü Kale Güvenlik Sistemleri Direktörü Melih İke ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Eşref Duman aldı.

MELİH İKE: "TÜKETİCİLERİMİZLE ARAMIZDA GÜVEN İLİŞKİSİ VAR"

Ödülle ilgili değerlendirmelerde bulunan Kale Güvenlik Sistemleri Direktörü Melih

İke; Kale Endüstri Holding'in Türkiye güvenlik sektöründe 66 yıldır özellikle kilit ve çelik kapıda tartışmasız lider olduğunu belirterek, Kale Alarm'ın da pazarın etkin ve güçlü oyuncusu olmayı hedeflediğini söyledi. Sürekli mükemmel müşteri deneyimi yaratma ve yaşam alanlarının güvenliğini sağlama misyonuyla çalıştıklarını dile getiren İke, "Kale Endüstri Holding, 66 yıllık deneyimini aktardığı elektronik güvenlik alanındaki iddiasını aldığı bu ödülle bir kez daha kanıtladı. Geçen yıl da kazandığımız bu ödül sayesinde, tüketicilerimizle kurduğumuz güven ilişkisinin daha da güçlendiğini görmek bizi çok mutlu etti. Mükemmel müşteri deneyimi yaratma yolculuğunda emeği geçen tüm arkadaşlarımı kutluyorum" dedi.



KALE EMEKTARLARINDAN ÇERKEZKÖY'E TAM NOT

Kale Kilit bünyesinde uzun yıllar görev aldıktan sonra emekli olan çalışanlarımızla bağımız her zaman devam ediyor. Bu kapsamda devam eden buluşmalar çerçevesinde emekli çalışanlarımız, Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kenan Kızıltan ile Çerkezköy Fabrikası'nda bir araya geldi. Fabrika gezisinin yanı sıra keyifli bir sohbet gerçekleştiren emekli çalışanlarımız, Çerkezköy yatırımının Kale Endüstri Holding'in ulaştığı noktayı göstermesi bakımından çok önemli olduğunu dile getirdiler.



(SOLDAN SAĞA): KALE KİLİT ESKİ TEKNİK MÜDÜRÜ RAŞİT AKSOY, KALE KİLİT FİNANS MÜDÜRÜ AZİZ AKKAYA, KALE ÇELİK EŞYA ESKİ GENEL MÜDÜRÜ VE HİSSEDARI GÜNER ACAR, KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI SEDAT ÖZGÜR VE YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI KENAN KIZILTAN.

ANNELERİNİZE RENGARENK KASALAR HEDİYE EDİN



Kale Çelik Kasa, renge renk hediye seçenekleriyle anneleri mutlu etmeyi hedefliyor. Annelerin değerli varlıklarını güvenle koruyabileceği Kale Çelik Kasalar, katalogdaki geniş renk skalası içerisinde istenen renkte seçilerek üretiliyor. Siz de kıymetli varlıklarınızı koruma altına almak ve annenize farklı bir hediye vermek için <http://www.kalcelikesy.com/tr> adresinden modeller ve annenizin seveceği renkler hakkında bilgi alabilirsiniz.



AKLINIZ EVİNİZDE KALMASIN

EVDEN UZUN SÜRE UZAK KALACAKSANIZ VE DÖNDÜĞÜNÜZDE TATSIZ SÜRPRİZLERLE KARŞILAŞMAK İSTEMİYORSANIZ BİRTAKIM ÖNLEMLER ALMANIZ GEREKİYOR. İŞTE HUZURUNUZUN KAÇMASINI ÖNLEYECEK TEDBİRLER.



Türkiye’de bugüne kadar güvenlik alışkanlıkları konusunda yapılmış en kapsamlı tüketici araştırmasını gerçekleştirdiklerini söyleyen Kale Kilit Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Sinan Yorgancıgil, evden uzun süre ayrı kaldığınızda alınması gereken güvenlik önlemlerini paylaştı. “Türkiye’nin Güvenlik Alışkanlıkları” araştırmasına katılanların yüzde 61’inin

TÜM KAPILARI KİLİTLEDİĞİNİZDEN EMİN OLUN

“Türkiye’nin Güvenlik Alışkanlıkları” araştırması sonuçlarına göre, Türkiye’nin yüzde 38’i evden çıkarken kapısını kilitlemiyor. Bu da hırsızlara açık davetiye çıkartıyor. Dolayısıyla evden çıkmadan önce mutlaka kapınızı kilitlemeliyiz çünkü kilitlemeyen kapı, kapalı değildir. Ayrıca eviniz müstakil veya apartman giriş katı ise pencerelere parmaklık taktırarak önlem alabilirsiniz.

evlerinin veya iş yerlerinin güvenliğini sağlamak için birden fazla güvenlik ürününe ihtiyaç duyduğunu belirten Yorgancıgil, hırsızların da alınan önlemleri keşfederek, yöntemlerini sürekli geliştirdiklerine dikkat çekti. Evden uzun süre ayrıldığınızda geleneksel önlemlerin alınmasının önemli ama yeterli olmadığını anlatan Yorgancıgil, “Gelişmiş teknolojik altyapıya sahip elektronik güvenlik sistemleri hırsızlıktan su baskınına, yangından gaz kaçağına kadar geniş bir alanda önlem almayı mümkün kılıyor. Güvenlik sistemi, evinizin ihtiyaçları ve güvenlik açıkları tespit edildikten sonra buna uygun şekilde oluşturuluyor. Alarm izleme merkezi alarmın çeşidine göre, polis ya da itfaiye gibi, ilgili birimlerin evinize yönlendirilmesini sağlıyor. Ayrıca uzaktan mobil izleme imkânı da bulunan elektronik güvenlik sistemleri, gereksinim duyulan durumlarda, yüzlerin, plakaların ve diğer göstergelerin net bir şekilde belirlenmesini sağlıyor” dedi.



SOSYAL MEDYADAN KONUMUNUZU PAYLAŞMAYIN

Sosyal medyadan yapacağınız konum bildirimleri sizin evden uzakta olduğunuz anlamına gelir ve hırsızlara davetiye çıkartır. Evden uzakta olduğunuzu sosyal medyadan herkese duyurmamanız, evinizin güvenliği için alınacak bir önlemdir.

PERDELERİ KAPALI, IŞIĞI AÇIK BIRAKMAYIN

Evden uzun süreliğine ayrıldığınızda ışığı açık bırakmak hırsızlar için çok demode bir yöntemdir. Çünkü birkaç gün sonra o ışık aslında sizin evde olmadığınızı göstergesi haline gelecektir. Ayrıca kapalı kalan perdeler de hırsızlara “Günlerdir evde kimse yok” mesajını verir. Bu sebeple evden çıkarken, evinizin tüm perdelerini kapatmayın.

POSTA KUTUNUZ İÇİN KOMŞUNUZDAN YARDIM İSTEYİN

Siz evde yokken posta kutunuzun birçok fatura ve ilanla dolmaması için apartman görevlinizden ya da bir komşunuzdan yardım rica edebilirsiniz. Böylece hırsızların kontrol ettikleri bu duruma karşı da önlem almış olacaksınız.

KALE TİYATRO KULÜBÜ ASMA KİLİT, ‘BİR YAZ GECESİ RÜYASI’NI KANSERLİ ÇOCUKLARA UMUT VAKFI (KAÇUV) YARARINA SAHNELEDİ. SHAKESPEARE TARAFINDAN KALEME ALINAN ‘BİR YAZ GECESİ RÜYASI’NDAN ELDE EDİLEN GELİRİN TAMAMIYLA KAÇUV PROJELERİ DESTEKLENECEK.

KALE TİYATRO KULÜBÜ ASMA KİLİT

BİR KEZ DAHA KAÇUV İÇİN SAHNE ALDI

Kale Endüstri Holding İnsan Kaynakları Departmanı öncülüğünde tiyatroya gönül veren 15 çalışanla kurulan Kale Tiyatro Kulübü Asma Kilit, son oyunu ‘Bir Yaz Gecesi Rüyası’ ile Ses 1885 Tiyatrosu sahnesinde izleyiciyle yeniden buluştu. Shakespeare tarafından kaleme alınan oyunun yönetmenliğini Tiyatro İkinci Kat’ın kurucusu, yönetmen ve oyuncu Eyüp Emre Uçaray üstlendi. Aşk ve rüyalar üzerine yazılmış en muhteşem komedilerden biri olarak gösterilen oyun, salondaki tiyatro severlerin büyük beğenisini kazandı. Oyuna Kale Endüstri Holding Yöneticilerinin yanı sıra KAÇUV İktisadi İşletme Koordinatörü Selin Topçuoğlu da katıldı.

“ÇOCUKLARIMIZA KARŞI SORUMLUYUZ”

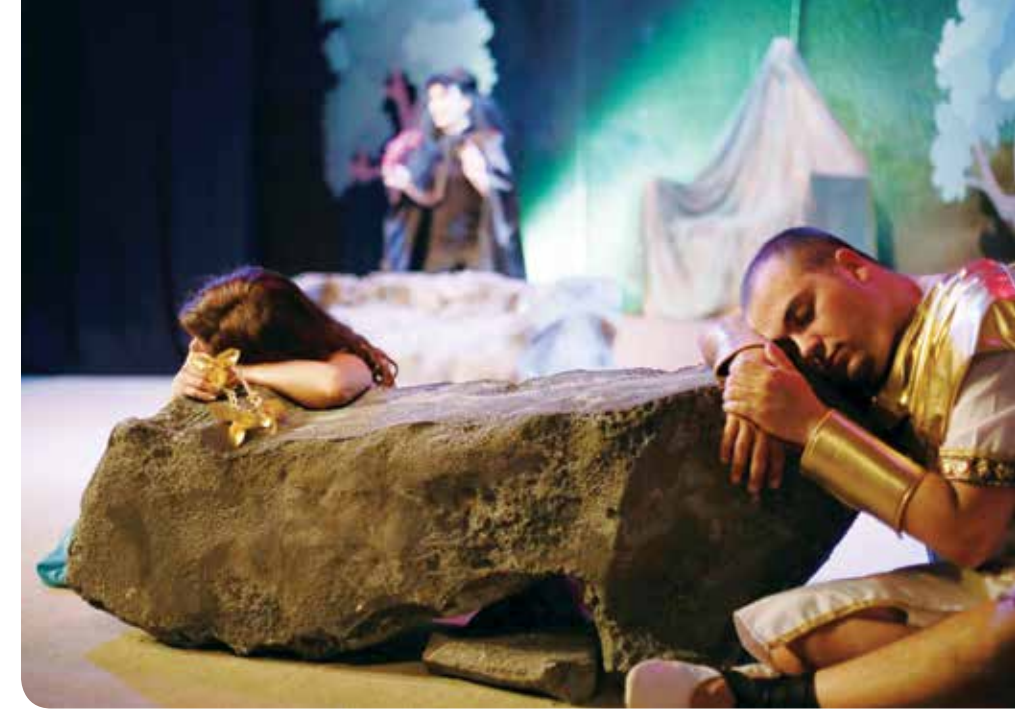
Gecede konuşan Kale Endüstri Holding İK Direktörü Emin Çay, Türkiye’nin köklü markalarından biri olarak geleceğimiz olan çocuklarımıza karşı bir sorumlulukları olduğuna inandık-

larını belirterek, “Bu inançla, üç yıldır tiyatro kulübümüzün sahnelediği oyunların tüm gelirini KAÇUV’a bağışlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Çocuklarımızın hayatına bir nebze de olsa katkı sağlama düşüncesi, bizleri daha da motive ediyor. Amacımız bu desteğin sürdürülebilir olmasını sağlamak adına daha çok oyun sergilemek” dedi.

KAÇUV İktisadi İşletme Koordinatörü Selin Topçuoğlu ise dernek olarak amaçlarının çocukluk çağı kanser hastalığıyla mücadele etmek olduğunu ve bu yolda kendilerine gönüllü destek veren şirketlerin, tedavi gören çocuklara ve ailelerine umut olduğunu söyledi. Topçuoğlu, oyunun sonunda desteklerinden dolayı Kale Endüstri Holding çalışanlarına teşekkür ederek, tüm oyunculara teşekkür sertifikası verdi.

GELİRİN TAMAMI KAÇUV PROJELERİNDE KULLANILACAK

Tiyatroya gönül veren Kale Endüstri Holding çalışanları tarafından sahnelenen ‘Bir Yaz Gecesi Rüyası’nın bilet satışlarından elde edilen gelirin tamamı KAÇUV projeleri için kullanılacak. Daha önce Turgut Özakman’ın eseri ‘Fehim Paşa Konağı’ ve Yılmaz Erdoğan’ın eseri Otagara’yı başarıyla sahneye taşıyan Kale Tiyatro Kulübü Asma Kilit, geçtiğimiz yıllarda da ekonomik zorluklar nedeniyle tedavileri aksama riski taşıyan çocuklara uygun tedavi ortamı yaratmak ve kanserle mücadelede psikolojik destek sağlamak amacıyla kurulan KAÇUV yararına sahneye çıkmıştı.



KONSEPT MAĞAZA BASININ GÜNDEMİNDE

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG, BİRBİRİYLE ENTEGRE GÜVENLİK ÜRÜNLERİNİN BİR ARADA SERGİLENDİĞİ İLK KONSEPT MAĞAZASINDA FARKLI BASIN KURULUŞLARINDAN TEMSİLCİLERİ AĞIRLADI. GERÇEKLEŞEN İKİ AYRI BASIN BULUŞMASINDA TEKNOLOJİ VE DEKORASYON YAYINLARINDAN GAZETECİLER KONSEPT MAĞAZAYI YAKINDAN DENEYİMLEME İMKÂNI BULDU.



"KONSEPT MAĞAZA HAFTA İÇİ HER GÜN 07:30-17:30 SAATLERİ ARASINDA HİZMET VERİYOR"



Kale Kilit, Kale Alarm, Kale Çelik Kapı, Kale Çelik Kasa, Kale Yangın Kapısı ve Kale Kapı Pencereler Sistemleri'nden oluşan tüm entegre güvenlik ürünlerini bir arada sergilediği ilk konsept mağaza, ziyaretçilerin ilgisini çekmeye devam ediyor. Konsept mağazanın yeni ziyaretçileri arasında medya temsilcileri de yer aldı. Kale Kilit Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Sinan Yorgancıgil'in ev sahipliğinde iki farklı günde organize edilen buluşmalarda teknoloji ve dekorasyon basınının önde gelen isimleri konsept mağazada sergilenen ürünler hakkında detaylı bilgi aldı.



Yaklaşık 450 metrekarelik alan üzerine kurulu konsept mağazada ayrıca birçok ürünü de, verilen hizmete uygun olarak tasarlanan özel odalarda deneyimleme imkânı sunuluyor.

"YAKLAŞIK 500 MİLYONLUK YATIRIMLA BİR DÖNÜŞÜM SÜRECİ BAŞLATTIK"

Konu ile ilgili detayları paylaşan Kale Kilit Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Sinan Yorgancıgil, "2016 yılında 300 milyonluk yatırımla fabrikamızı Çerkezköy'e taşıyarak üretim kapasitemizi artırdık. Ardından da geçtiğimiz yıl yaklaşık 150 milyon TL'lik bir yatırımla genel merkezimizi Vadistanbul'a taşıdık. Başlattığımız bu değişim ve dönüşüm sürecinin sonuçlarından biri olarak, ilk konsept mağazamızı yine Vadistanbul'da açtık. Bu yeni dönemde akıllı teknolojileri ve müşterilerimizin değişen taleplerini odağımıza alarak, tüketicilerimize çok daha yakın olacağız. Endüstri 4.0'a da uygun yatırım projeleri ile tüm proseslerimizi modernize ediyoruz. Entegre güvenlik vizyonumuzu ve teknolojik bakış açımızı yansıtan konsept mağazalarımızın sayısını gelecekte artırmayı planlıyoruz" diye konuştu.

"TÜRKİYE'NİN YÜZDE 38'İ EVDEN ÇIKARKEN KAPIYI KİLİTLEMİYOR"

Geçtiğimiz yıl Türkiye'de bugüne kadar güvenlik alışkanlıkları konusunda yapılmış en kapsamlı tüketici araştırmasını gerçekleştirdiklerine değinen Yorgancıgil, 8 ilde 3 bin 150 kişiyle yüz yüze görüşülerek hayata geçirilen Türkiye'nin Güvenlik Alışkanlıkları Araştırması sonuçlarını şöyle aktardı: "Türkiye'nin ev ve iş yeri güvenliği konusunda en büyük kaygısı yüzde 75 ile hırsızlık olmasına ve araştırmaya katılanların yüzde 56'sı yakın çevresinde hırsızlık olayı yaşandığını belirtmesine rağmen, araştırma sonuçları bazı temel önlemlerin alınmadığını gösteriyor. Buna göre; Türkiye'nin yüzde 38'i evden çıkarken, yüzde 49'u ise gece yatarken kapıyı kilitlemiyor. Güvenlik konusunda diğer büyük kaygı nedenleri arasında yüzde 64 ile yangın, yüzde 49 ile fişte/ocakta bir şey unutmak, yüzde 46 ile gaz kaçağı ve yüzde 37 ile su baskını yer alıyor. Araştırmaya katılanların yüzde 45'i ise kapıda anahtar unutmaya kaygısı taşıdıklarını dile getiriyor."

"AMACIMIZ HIRSIZI KAPIDA DURDURMAK"

Kale Endüstri Holding olarak tüm ürün ve hizmetlerini hırsız kapıda durdurmak için tasarladıklarını vurgulayan Yor-

gancıgil, "Kötü niyetli girişim yöntemleri değişiyor, biz de silindirlerimizi sürekli yeni teknoloji ile geliştiriyoruz. Nasıl ki cep telefonlarımızı yeni teknoloji ile sık sık güncelliyoruz; güvenliğimizin en önemli araçları olan kilit, silindir ve çelik kapılarımızı da güvenlik seviyesi daha yüksek yeni teknoloji ürünlerle güncellememiz gerekiyor" dedi.

"KALE ALARMLI SİLİNDİR: ALARMDAN BAĞIMSIZ ÇALIYOR, HIRSIZI DIŞARIDA TUTUYOR"

Hırsız kapıda durdurma vizyonuyla geliştirdikleri Kale Alarmlı Silindir hakkında bilgi veren Yorgancıgil, ürünün özelliklerini şöyle aktardı: "Kale Alarmlı Silindir" olarak adlandırdığımız ve silindirde devrim niteliğinde olan bu ürünümüz kırıldığı anda 100 desibel ses ile çevreyi uyarıyor ve hırsızların kötü niyetli girişimleri engellenmiş oluyor. Yeni özellikler ile geliştirerek son versiyonunu lanse ettiğimiz "Kale Alarmlı Silindir" ürünümüzün ayrıca; ihracatta ve ulusal pazarda ürüne rekabetçi üstünlük kazandıran iyi tasarımları ödüllendiren ve Ekonomi Bakanlığı tarafından verilen Design Turkey'de "En İyi Tasarım" dalında ödülü bulunuyor. Kale Alarmlı Silindir, alarm



YAKLAŞIK 450 METREKARELİK ALAN ÜZERİNE KURULU KONSEPT MAĞAZADA HİZMETE UYGUN OLARAK TASARLANAN BİRÇOK ÜRÜNÜ ÖZEL ODALARDA DENEYİMLEME İMKANI SUNULUYOR.

Ekstra Defans'ın öne çıkan bir diğer özelliği ise anahtarın silindirde 10 saniye ve daha uzun unutulması durumunda, silindir 100 desibel ses seviyesinde öterek kullanıcıyı uyarıyor. Böylece kapıda anahtar unutma derdine ve bu nedenle gerçekleşebilecek kötü niyetli girişimlere son veriyor" şeklinde konuştu.

"AKILLI KİLİT İLE KAPI KİLİTLEMeye SON"

Son olarak yeni teknolojik ürünleri Akıllı Kilit'in özelliklerini anlatan Yorgancıgil, sundukları teknolojik altyapı sayesinde ev ve iş yerine giriş çıkışı kolaylaştırırken ürünün güvenlikten de ödün vermediğinin altını çizdi. Yorgancıgil Akıllı Kilit'i; "Anahtar kullanmadan sadece yüz tanıma özelliğiyle kapının açılmasını sağlayan Akıllı Kilit; mobil uygulama, uzaktan kumanda, kartlı ya da parolalı giriş ile göz ve parmak izi okuyucularla uyumlu şekilde çalışabiliyor. Kapı çekildiğinde devreye giren otomatik kilitlenme fonksiyonu sayesinde anahtar çevirmeye gerek kalmadan kapı kendiliğinden kilitleniyor. Sahip olduğu panik çıkışı özelliği ile kapı kilitliken, sadece kola basarak hızlıca çıkış imkanı sunuyor" şeklinde tanımladı.

sistemi olmayan evlerde bağımsız olarak kullanılacak bir ürün. Türkiye'de standart silindir kullanılan her kapı ve kilit ile uyumlu. Yani anahtarcıdan ya da yapı marketlerden alarak, kolayca var olan silindir ile değiştirilebilir."

"EKSTRA DEFANS İLE KAPIDA ANAHTAR UNUTMAK TARİH OLUYOR"

Yorgancıgil, benzer özelliklere sahip ancak Kale Alarm ile entegre çalışan Ekstra Defans hakkında da bilgi vererek, "Kale Alarm'ın içerisinde yer alan devre, dünya patentli ürünümüz Ekstra Defans ile bağlantı kurarak alarmla entegre şekilde çalışıyor. Bu sayede hırsız kilidi kırmayı başarırsa bunu algılayıp hem 110 desibel ses seviyesindeki kendi alarımını devreye sokarak çevreye sesli uyarıda bulunuyor, hem de sistem Kale Alarm İzleme Merkezi'ne de sinyal göndererek, gerekirse de kolluk kuvvetlerine anında haber veriyor.

İhlas Yapı

Reva
geliştirme & pazarlama

Güzelce bir yaşam!



Bizim Evler
GÜZELCE

Kuş seslerinin İstanbul'un mavisıyla buluştuğu muhteşem manzarada; geniş ve konforlu daireleri, yemyeşil peyzaj alanları, özel hissettiren ayrıcalıkları, yüksek yatırım değeri, oyun parkları, spor ve alışveriş olanaklarıyla

keyif dolu bir yaşam sizi bekliyor...



KALE KİLİT



kale.kilit



Kale Kilit



Kale Kilit



kale-kilit

444 0 243
www.kalekilit.com.tr

444 18 27
www.bizimevler.com.tr

KALE KİLİT'LE GÜÇLENDİK; KALİTENİN TEMSİLCİSİ OLDUK



MEHMET ANKAY VE MURAT ANKAY

KALE ANAHTARCILAR KULÜBÜ'YLE BİRLİKTE GAZİANTEP'TE GÜVENİLİR BİR MARKA HALİNE GELDİKLERİNİ SÖYLEYEN GAZİANTEP ALO ANAHTAR SAHİBİ MEHMET ANKAY'A GÖRE BU GÜVENİN TEMELİNDE KALE KİLİT'İN ÜRÜNE VE İNSANA YAPTIĞI YATIRIMLARIN BÜYÜK ROLÜ VAR. ANKAY, KALE ANAHTARCILAR KULÜBÜ ÜYESİ OLDUKTAN SONRA KENDİLERİNİ SÜREKLİ YENİLEDİKLERİNİ VE DEĞERLİ HİSSETTİKLERİNİ VURGULADI.

Mesleğe ne zaman başladınız?

Babamın çalışma arkadaşının kardeşi anahtarcıymış. Beni, çalışmam için oraya götürdü. Yıl 1982, daha 12 yaşımıydım. Her şeyi Allah rahmet eyesin Anahtarcı Yaşar Usta'dan öğrendim. Elbette zaman zaman sıkıntılar yaşadım ama hiç vazgeçmedim. Yaşar Usta'dan anahtarcılığın tüm inceliklerini öğrendim. Dar gelirli bir ailenin çocuğuydum ve bir an önce mesleğimi elime almalıydım. Öyle de oldu; 1990 yılında kendi iş yerimi açtım. Bugünlere çok çalışarak geldim ve çok kişi yetiştirdim, hepsi kendi işini hakkıyla yapıyor.

Kale Kilit'le ne zaman tanıştınız?

Kale Kilit'i mesleğe başladığımdan beri biliyorum. Kale Kilit, bu sektöre kalitesiyle imza atan bir marka. Sektörde kalite önemli bir hale gelince anahtarcı olarak biz de değer görmeye ve görünür olmaya başladık. Müşterilerimizin bize güvenmesi karşılıklı iletişimimizi dolayısıyla satışlarımızı etkiledi. Müşterilerimiz ürünle ilgili bir sıkıntı yaşadığında dinliyoruz ve hızlıca çözüm üretiyoruz. Bu gücümüzü de Kale ailesinden alıyoruz.

Daha çok hangi ürünler tercih ediliyor?
Yüksek güvenli ürünleri tercih ediyorlar. Müşterilerimizin ihtiyacına göre satış yapıyor, doğru ürünlere yönlendiriyoruz.

Yaklaşık 38 yıldır bu meslektesiniz ve çıraklıktan bu günlere geldiniz. Çilingirlik mesleğinin zor yanları nelerdir?
Kapı açmaya gittiğimiz insanların art niyetli olup olmadığını bilmemiz gerekiyor. Bu nedenle evin ona ait olup olmadığını komşularına ya da varsa bina sorumlusuna soruyoruz. Kimse yoksa, mutlaka anahtarcı tutanağımızı doldurmasını istiyoruz; itiraz edenlerin kapısını açmıyoruz. Çünkü bu hayatta paradan daha önemli değerler var. Bunun dışında işimi çok seviyorum. Mesleki tecrübemi çocuklarıma, çalışanlarıma ya da bu işi öğrenmek isteyenlere aktarmak istiyorum. Bu anlamda çok kişi bu mesleğe kazandırdım. Bugün hepsi mesleğini hakkıyla yapıyor. Mesleğim de beni hiç yolda bırakmadı. Zor zamanlarda bile kendimize yettik. Mücadeleyi ve kendimizi geliştirmeyi elden bırakmadık. Bugün işimizi başarıyla sürdürüyorsak çalışmaya verdiğimiz değer sayesinde.

Sohbet sırasında Gaziantep'te faaliyete geçirdiğiniz "Anahtarcı Kulübesinden" bahsettiniz. Fikir nasıl ortaya çıktı?

10 yıl önce Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Asım Güzelbey kapıda kalınca beni çağırdılar. Gittim, bu sırada sohbet etme



ALO ANAHTAR EKİBİ

KALE ANAHTARCILAR KULÜBÜ'YLE MÜŞTERİLERİMİZİN GÜVENİNİ KAZANDIK

Öncelikle bakımsız bir yerden, daha güzel ve güven uyandıran bir yere dönüştük. Çok insanla tanıştık, deneyimlerimizi paylaşma fırsatı bulduk. En önemlisi de kendimizi değerli hissetmeye başladık. Anahtarcılık basit bir meslek olmaktan çıktı. Kale Kilit logosuyla güçlendik; kalitenin temsilcisi olduk. Daha önce iş yapamadığımız büyük firmalarla çalışmaya başladık. Herkes bize güveniyor çünkü imajımız Kale Kilit'le birlikte güçlendi. Kale Anahtarcılar Kulübü, üyelerine kendini geliştirme fırsatı sunuyor. Eksikleri tamamlıyor. Müşteriyle olan iletişimimiz daha sağlıklı hale getiriyor. Kısacası Kulübe üye olanla olmayan arasında çok fark var. Kale Anahtarcılar Kulübü'yle güzelleştik. Biz mutluyuz, müşterilerimiz de mutlu. Kale Kilit'ten, iletişim halinde olduğumuz yöneticilerden ve bize sunulan hizmetten çok memnunuz.

fırsatı bulduk. Kendisine, "Aslında küçük kulübeler şeklinde caddelerin işlek yerlerinde de faaliyet gösterebilsek, daha ulaşılır hale geliriz" dedim. Güzelbey, fikri beğendi ve bu konuda bize destek oldu. Birkaç yerde küçük kulübeler açtık, çalışıyoruz. Böylelikle vatandaş bize daha hızlı bir şekilde ulaşıyor. Bizim de satışlarımız arttı. Bu kulübeleri daha da yaygınlaştırmak istiyorum; mobil anahtarcılık gibi.

Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

50 yaşımıdayım. İki oğlum, bir kızım ve beş tane de torunum var. Hafta sonları hep birlikte gzmeye gider, yemek yeriz. Aslında çok da sosyal yaşantımın olduğunu söyleyemem. Ailece bu işi yapıyor ve işimizi çok seviyoruz. Yani bizim hobimiz, işimiz. Aile hayatına önem veriyorum. Çünkü evde huzurlu, mutlu olursanız, işinizde de mutlu ve verimli olursunuz.

Ekleme istedikleriniz var mı?

Ziyaretiniz ve bize Kalem Dergisi'nde yer dediğiniz için çok teşekkür ederiz. Kendimizi hem çok değerli hissettik hem de sizi misafir ettiğimiz için mutlu olduk. Her zaman bekleriz, başımızın üstünde yeriniz var. Kale Ailesine selamlar, sevgiler...

BAŞARIYA ŞAHİTLİK ETMEK İNANILMAZ BİR DUYGU

37 YILDIR KALE KİLİT'LE YOL ALAN BİR USTAYI, HASAN VATANSEÇER'İ KONUK EDİYORUZ SAYFALARIMIZA... KALE KİLİT'TE ÇALIŞMaktan HEP MUTLULUK VE GURUR DUYDUĞUNU VURGULAYAN HASAN VATANSEÇER, ÇALIŞANLARA TECRÜBELERİNİ AKTARMAYA DEVAM EDİYOR. O GÜNDEN BU YANA KALİTEDEN TAVİZ VERMEDİKLERİNİ SÖYLEYEN HASAN USTA'YA BIRAKIYORUZ SÖZÜ.

Kale Kilit ailesiyle yollarınız nasıl keşitti?

1983 yılında başka bir iş yerinde çalışırken bir arkadaşım Kale Kilit'e teknik ressam arandığını söyledi. Takip ettiğim bir firma olduğu için hemen başvurduğum ve hatta o gün imtihana girdim. İmtihani da Raşit Usta yaptı. Bana bir barel verdiler, resmini çizdim. Sonra Dursun Bey'le görüştük ve maaş konusunda da anlaştık. 2 Mayıs 1983 yılında Kale ailesinin bir ferdi oldum. 37 yıldır bu ailede gururla çalışıyorum.

Kale Kilit'in başarı yolculuğuna eşlik etmek size ne hissettiriyor?

Yola Sadık Bey'le çıktık biz. O zamanlar bize, "Ne



yaparsanız yapın, kaliteden asla ödün vermeyin. Vatandaşımız o kadar zengin değil, sürekli kilit alıp değiştiremez. Kiliti ömür boyu kullanması gerekir" dedi. Bugün de "Kalite bir sonuç değil, sürekli bir arayıştır" diye yazar fabrikada ve genel müdürlükte. Bu vizyonla çalıştık hepimiz, ürünlerimizi kaliteli yaptığımız için markaya dönüştürdük.

Üretimin içerisinde uzun yıllar yer aldınız. Bu süreçlerdeki değişiklikleri anlatır mısınız?

Teknik ressam olarak başladıktan yaklaşık 1 yıl sonra neredeyse bütün departmanlarda görev aldım. Preshanede müdür muaviniliği yaptım. Barele ve kilitlerle ilgili resimler çizdim. 1983 yılında silindirin deliklerini elde matkapla delerek yapardık. 1984 yılında ilk makinelerimiz İtalya'dan geldi. Onun üzerine yeni ürün çizimleri yapıldı. Değişim zaten 1984 yılından sonra başladı. 1990 yılında büyük preslerimiz geldi. O preslerle birlikte progresif kalıplar geldi İtalya'dan. Bizim presler küçük olduğu için progresif kalıp yapamaz-

dık; küçük kalıpları birkaç operasyonda çıkarırdık. Sonra progresif kalıplarımızı kendi bünyemizde yapmaya başladık. Üç-dört operasyonda çıkan malzemeleri tek operasyonda çıkarmaya başladık. Daha sonra CNC makineler girdi devreye ve ben de ilk operatörlüğümü yaptım. Kalıp dizaynına da devam ediyordum bir yandan. Makineler çoğalınca operatörlerimiz de artmaya başladı. Bu süreçte ben de elaman yetiştirdim ve ardından kalıp konstrüksiyonuna geçtim. 2000'li yılların başına kadar bu görevimi devam ettirdim. Ar-Ge Bölümü kurulunca yeni kişiler istihdam edildi. Ben artık tamamen kalıphanede çalışmalarımı sürdürüyordum. Yine de kilitlerde bir arıza ya da aksama olduğunda mutlaka ilk müdahaleyi ben yapıyordum. Bugün de aynı şekilde devam ediyorum.

Kale Kilit sizin için de bir okul oldu mu?

Elbette, silindiri Raşit Usta'dan öğrendim. Ben geldiğimde cerman denilen bir silindir vardı ama sonrasında birlikte bilyeli silindiri ve ardından sistem silindiri yaptık. Hep ortaklaşa çalışırdık. Resimlerini ben çizirdim, ölçülerini çıkarırdım ve Raşit Usta'yla çalışmaya başladık. Kalıphane tarafında ise bu işi öğrenmemde Aynur Usta'nın çok büyük etkisi vardır. Buraya girdiğimde kalıpcılığı yüzeysel olarak biliyordum ama Aynur Usta'm beni eğitti; üzerimde emeği çoktur.

Üretim süreçlerinde yaşanan sorunlara nasıl bir bakış açısıyla yaklaşıyorsunuz?

Öncelikle o masada hiçbir sorun yaşamamak için ani kararlar veremiyoruz; en kısa zamanda ve en doğru çözümle üretime devam ediyoruz. Daha sonra bu arızanın temelini iniyoruz. Bir daha aynı şeyi yaşamamak için detaylı bir şekilde nedenini araştırıyoruz.

Uzun yıllar Güngören'de çalışmış biri olarak Çerkezköy Fabrikamızı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Güngören artık bize yetmiyordu çünkü sürekli büyüyorduk. Herkes sıkışık bir halde çalışıyordu. Değişimin ve yenilenmenin zamanı gelmişti. Çerkezköy çok büyük bir üretim tesisi, dolayısıyla çok ferah bir yer. Hatta bölümler arasında gidip gelmek bile zor olabiliyor kimi zaman. Makine parkımız Güngören'e göre daha iyi yerleştirildi.

SADIK ÖZGÜR'LE İLGİLİ NELER SÖYLEMEK İSTERSİNİZ? SADIK ÖZGÜR NASIL BİR LİDERDİ?

Vizyonu geniş ve ileri görüşlüydü. İşine çok bağlıydı. Hatta bizden erken işe gelir, bizden sonra çıkardı. Ben Aynur ve Raşit Usta gibi Sadık Bey'le çok çalışma fırsatı bulamadım. Sadece birkaç kere Almanya'da fuarlara gitmişliğimiz var. Sadık Bey fuarda pür dikkat olmamızı, diğer markaları gözlemlememizi, sektörle ilgili araştırmalar yapmamızı isterdi.

Tesisimiz olması gerektiği bir noktada. Burada mutlu ve rahat çalışıyoruz.

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

22 Şubat 1957 yılında dünyaya geldim. 1971 Bulgaristan göçmeniyim. Evliyim, iki kızım var. Torunlarımla vakit geçirmeyi seviyorum, üçüncü torunum da yolda... Sabırsızlıkla ailemizin büyüyeceği günü bekliyorum. Gençliğimde futbolla çok ilgilendim. Futbol maçlarını izlemeyi çok seviyorum. Yazları mutlaka tatile gideriz; yüzmeyi seviyorum. Ayrıca uyumadan önce kitap okumaktan keyif alıyorum.

"SADIK BEY, 'NE YAPARSANIZ YAPIN, KALİTEDEN ASLA ÖDÜN VERMEYİN. VATANDAŞIMIZ O KADAR ZENGİN DEĞİL, SÜREKLİ KİLİT ALIP DEĞİŞTİREMEZ. KİLİTİ ÖMÜR BOYU KULLANMASI GEREKİR' DEDİ. BUGÜN DE 'KALİTE BİR SONUÇ DEĞİL, SÜREKLİ BİR ARAYIŞTIR' DİYE YAZAR FABRİKADA VE GENEL MÜDÜRLÜKTE. BU VİZYONLA ÇALIŞTIK HEPİMİZ, ÜRÜNLERİMİZİ KALİTELİ YAPTIĞIMIZ İÇİN MARKAYA DÖNÜŞTÜRDÜK"



**EVİRİM KURAN**

Universum - Orta Doğu Direktörü
Dinamo Danışmanlık - Kurucu Ortak
www.evrimguran.com

İŞ YAŞAMINDA KUŞAK KARMASI

21'İNCİ YÜZYIL, MÜTHİŞ ENFORMASYON BOMBARDİMANININ YANI SIRA, İŞ YAŞAMINDA DA İLGİNÇ BİR BULUŞMAYA SAHNE OLUYOR. ÜÇ KUŞAK TEKMİLİ BİRDEN BİR ORGANİZASYONDA TAKIM OYUNU OYNUYOR; YA DA OYNAMAYA ÇALIŞIYOR. BABY BOOMER'LAR, X'LER VE Y'LER... BİTTİ Mİ, BİTMEDİ; BİR DE Z'LER VAR Kİ ONLARI YAŞAMA HAZIRLIYORUZ ŞİMDİLERDE...

BABY BOOMERS (BEBEK PATLAMASI)

1946–1964 yılları arasında doğduğu varsayılan BB (Baby Boomers) kuşağına “Sandviç kuşağı” da deniyor. Çünkü aynı evde hem ebeveynlerine hem çocuklarına baktılar! (Demek ki pek çok X’i anneanne-baanne büyüttü!) Bu yıllar, dünyanın insan hakları hareketlerini ve radyonun altın çağını, Türkiye’nin ise ihtilali ve çok partili dönemi yaşadığı yıllar. Önceki döneme kıyasla ciddi nüfus artışının yaşandığı ve ilk televizyonun dünyaya geldiği bu dönemin insanların işe dair tutumlarını özetlersek, şöyle diyebiliriz: **“ÇALIŞMAK İÇİN YAŞAMAK!”**

X KUŞAĞI

1965–1979 yılları arasında dünyaya geldiği kabul edilen bu jenerasyon, kuşak döngüsünde bireyciliği temsil eden bir grup. Bu yıllar, dünyanın petrol krizini, Türkiye’nin ise sağ-sol çatışmalarını yaşadığı yıllar. Paraya daha fazla odaklanan bu kuşağın kadınlarının da iş gücüne daha fazla katılmaya başlaması ile X jenerasyonu daha az çocuk sahibi olunan bir dönem olarak tarihte yerini alıyor. İşe dair tutumunu ise şu sözcükler özetliyor:

“YAŞAMAK İÇİN ÇALIŞMAK!”

Y KUŞAĞI

Y Kuşağı, 1980 – 1999 yılları arasında doğduğu kabul edilen kuşağa verilen isim. Türkiye’de yaşayan 77 milyon kişinin yüzde 35’i bu kuşağa ait. Bir başka deyişle, Avrupa’nın pek çok ülkesinin toplam nüfusundan daha fazla sayıda Y kuşağı bireyi barındırıyor bu topraklar. Bu yıllar,



dünya Körfez Savaşı, 11 Eylül gibi olaylarla didişirken, ülkemizde refah ve kriz dönemlerinin içiçe geçtiği yıllar. İnternet, i-pod, playstation eğlencelerinin hayatımıza girdiği yıllar. Salt sonuç yaratmakla değil süreçten keyif almakla da ilgilenen, saygıyı hakedene sunmak isteyen, eşzamanlı olarak birkaç işi birden yapabilen, teknolojiyi çok iyi kullanan ve kariyer yaşamları boyunca 10 kereden daha fazla iş değiştirebilecekleri öngörülen bu kuşağın iş yaşamına yönelik tutumu ise şu şekilde:

“İŞ VE YAŞAM DENGESİ!”

Z KUŞAĞI

2000 ve sonraki yılları kapsıyor. Şu an en büyüğü 19 yaşında olan bu kuşağın günlük hayatı ve iş dünyasını nasıl



etkileyeceğine dair fütüristik yorumlar yapıyor:

Meslek tercihlerinde ciddi farklılıklar olacak. Doktorluk, avukatlık gibi zaman ve emek gerektiren meslek dalları değer kaybedecek. Şu an telaffuz etmediğimiz yeni meslekleri olacak.

Kendilerinden önceki üç kuşaktan daha olgun ve daha tutkulu olacaklar. İş dünyasına girdiklerinde önceki kuşakların çoğunluğu emekliye ayrılıyor olacağı için iş yaşamında daha güçlü olacaklar. Bu fütüristik yorumların yanı sıra, Strauss ve Howe’un başını çektiği jenerasyon teorisinin, sistemin her 80 ile 100 yılda bir kendini tekrarladığı ve başa döndüğü prensibine bakarsak, Z jenerasyonu, tekrarı oldukları “Sessiz Kuşağın” spiritüelliğini de yaşama yeniden kazandıracak. Bugünün iş dünyasında, hem hizmet ve-

renler hem de müşteri tarafında en çok karşılaştığımız kuşak Y kuşağına biraz daha yakından bakalım: Önceki kuşaklara karşı meydan okumalarına rağmen, iyi yönetildiğinde ve ilham verildiğinde, Y kuşağı çalışanlar çok zengin bir yetenek kaynağı olurlar. Sahiciliğe çok önem veren Y’lere hayali ürünler, hayali projeler, hayali kahramanlarla ulaşamazsınız. İşlevsellik ve hızlı servis, yüksek kalite ve makul fiyat Y kuşağı müşterinin ilgisini hakeden niteliklerdir. Çok önemli bir diğer faktör ise akran onayıdır. Sıra arkadaşının, mesai arkadaşının, netteki oyun arkadaşının önermediği ve onaylamadığı bir ürün ile Y’nin buluşmasının çok zor olacağını belirtmek gerekir. Y, otantik; miş gibi yapmaz. Ona ulaşırken de aynen böyle olunmasını ister. Y, standart olanı sevmez, kendine özel olanı ve üstelik

“hemen”, “şimdi” ister, -cek -cak’lara bel bağlamaz. Y, anlam odaklıdır. Anamlı olanın yanındadır. Y’nin dikkatini çekmek istiyorsanız, mesajınızı, markanızı, iletişiminizi sadeleştirmeniz gerekir. Girişimcilik en önemli özelliklerinden. Üniversitedeyken patron olan pek çok gençle karşılaşmanız mümkün. Jenerasyon çalışmalarının en değerli yanı, bizim gibi olmayanları, ötekileri, diğer jenerasyonları açık zihinle anlayabilmek için gerekli içgörüyü sağlaması. Her jenerasyon kendi yaşam parçacığını taşıyor. O kara parçasında, bir döneme ait hikâyeler, gerçekler, tabular, duygular var. Bunları değiştirmek gayreti ancak beyhude bir çaba olur. Aslolan, bu parçaların dokusunu bozmadan, birlikte nefis bir “takımada” oluşturabilmek. Mümkün mü? Bence mümkün!

ÇÖL KUMLARINDAN DENİZE EMSALSİZ BİR YOLCULUK

CEZAYİR

SAHRA ÇÖLÜ



AKDENİZ İLE SAHRA ÇÖLÜ ARASINDA KÜLTÜREL BİR VAHA; DÜN HALA CANLI, İNSANI CANA YAKIN AMA AYNI ZAMANDA ÇELİŞKİLER ÜLKESİ CEZAYİR. BİR YANDA MÜTEVAZİ, BİR YANDA KALIPLARINI KIRMA PEŞİNDE. POLİTİK BELİRSİZLİKLERİN GÖLGESİNDE DAHA İYİ BİR GELECEĞİ HAK EDEN BU İNSANLARIN BİR AN ÖNCE HAYALLERİNE KAVUŞMASI DİLEĞİYLE, İŞTE CEZAYİR...

Yazımıza sıcak sayılabilecek bir bilgiyi aktararak başlayalım. Cezayir'de yapılan kazılarda iki buçuk milyon yıl öncesine ait kemik parçaları bulundu. Kemiklerin av hayvanlarını parçalamak için kullanıldığı düşünülüyor. Bu gösteriyor ki, birazdan kültüründen iklimine kadar farklı yönlerini tanıyacağımız ülke, sanılandan çok daha önce insanlara ev sahipliği yapmış. Bu iki milyon yıllık geçmişin üzerinde inşa edilen uygarlıklar bugünkü mistik kültürü ortaya çıkarmış.

Cezayir, Kuzey Afrika'da, Fas ile Tunus arasında yer alıyor. Ülkenin yüzölçümünün büyük kısmı çöllere kaplı. Alan olarak Afrika'daki en büyük ülke. 40 milyon nüfuslu ülkede halkın son derece misafirperver olduğunu söylemek lazım. Ancak gerek işsizlik oranının yüksekliği, gerekse ülkedeki politik ve dini gerginlikler nedeniyle dikkatli olmak gerekiyor. Özellikle turistler hırsızlık olaylarıyla karşı karşıya kalabiliyor. Cezayir, sayısız uygarlığa ev sahipliği yaptıktan sonra 1518 yılında Osmanlı İmparatorluğu himayesine geçmiş. Bu tarihten itibaren Osmanlı mimarisinden izler taşıyan birçok cami ve kültürel yapı inşa edilmiş. Balkanlar başta olmak üzere dönemin Osmanlı topraklarından birçok insan Cezayir'e yerleştirilmiş. Ülkenin resmi dili Arapça olsa da Fransızca da halk arasında yaygın olarak kullanılıyor. 1962 yılında kurulan Demokratik Cezayir Cumhuriyeti, bugün de geçmişten gelen anlaşmazlıkların ve biraz önce belirttiğimiz kimi karşıtlıkların etkileriyle yüz yüze gelmeye devam ediyor.

SICAK ÜLKENİN BEYAZ ŞEHİRİ

Ülkeyle aynı adı taşıyan başkent Cezayir'in yerel dildeki adı Algeria. Başkent Cezayir dışında ülkedeki başlıca çekim merkezleri Annaba, Batna, Konstantin, Oran şeklinde sıralanıyor. Başkent Cezayir şehirdeki binaların çoğunun beyaz olması nedeniyle "beyaz şehir" olarak da adlandırılıyor. Coğrafi konumu, zengin kültür varlıkları ve kendine has dokusuyla ülkenin en çok turist çeken şehirlerinden olan Cezayir, güneyde kalan bölgelere oranda daha modern bir görünüm sergiliyor. Ülkenin diğer merkezlerine göre turistik tesislerin daha çok bulunduğu bölge, ülke kültürünü tanımak için iyi bir başlangıç noktası.

Şehitler Anıtı, Jardin d'essai du Hamma (Hamma Bahçeleri), Djamaâ el Kebir, Bardo müzesi, Themiet El Had Ulusal Parkı başlıca çekim noktaları arasında yer alıyor. Akdeniz'e 1200 kilometre kıyısı bulunan ülkede deniz turizmine olan ilgi de gün geçtikçe artıyor. Özellikle merkezden biraz daha uzak olan kumsallar daha temiz ve



BAŞKENT CEZAYİR'İN PANORAMİK GÖRÜNÜMÜ



ŞEHİTLER ANITI

Cezayir, çok zengin bir kültür ve sanat dünyasına sahip. Berberlerin, Kartacalıların, Romalıların, Arapların, Endülüslülerin, Yahudilerin, Osmanlıların ve Fransızların bıraktıkları izlerin senteziyle oluşan kültür birikimi, ülkede çok renkli ve özgün sanat ürünlerinin ortaya çıkmasını sağlamış. Değişik kültürlerin etkileşimi, geleneksel sanat eserlerinde bile kendisini gösteriyor ama çağdaş sanatta bu sentezin daha çarpıcı olduğu görülüyor.

modern. Fransız sömürge döneminde, Cezayir'in Osmanlı izleri hızlıca silinmiş. Osmanlılar 1830'da çekilirken 176 cami varmış şehirde. Çok değil 30 yıl sonra bu sayı 48'e inmiş. Bazı semtlerde Osmanlı döneminden kalma avlulu, havuzlu, revaklı, cumbalı, içinde İznik çinili hamamları olan, eski Türkçe veya Arapça yazılarla bezeli Endülüs sütunlu evler de var.

KÜLTÜREL CENNET: ORAN

Cezayir'den bahsederken ünlü yazar Albert Camus'un uzunca bahsettiği şehir Oran'a da bir parantez açmak gerekiyor. Camus, dönemin Oran'ı için çok iyi ifadeler kullanmasa da şehir şimdilerde çok popüler. El Bahja plajları, Corales, Mers El-Kebir, les Andalouses, Ain El-Turck ve Bousfer gibi turistlerin sık ziyaret ettiği plajlar bu şehirde bulunuyor.

10 kilometre sahil uzunluğuna sahip olan Oran'da her bütçeye uygun otel, sayısız lokanta, cafe, pastane ve gece kulübü sıralanıyor. Her beğeniye hitap eden deniz aktiviteleri de mevcut. Bu arada, BouZedjar limanından ulaşılabilen Habibas adaları da görülmeye değer. Paşa Camii, Sidi El Havari Mahallesi, Sacre Coeur Katedrali, Ahmed Zabana Müzesi, Saint Louis Kilisesi, 1 Kasım Meydanı, Santa Cruz-Notre Dame Basilikası, mutlaka görülmesi gereken diğer gezi noktaları olarak sıralanıyor.



ORAN ŞEHİRİ



TUAREGLER

İSTANBUL'UN ADAŞI: KONSTANTIN

Adını tıpkı İstanbul gibi 4. yüzyılda bölgeye hükmeden Roma İmparatoru Konstantin'den alan Konstantin şehri, coğrafi yapısı nedeniyle çok sayıda kanyondan oluşuyor. Doğal olarak şehirde bir hayli köprü var. Şeytan köprüsü, Perregaux geçidi, Rhummel boğazları, Sidi-Rached köprüsü, El-Kantara köprüsü, Sidi-M'Cid geçidi, Şelale köprüsü ve El Ouahch boğazındaki göl şehrin en çok ilgi gören yerleri.

Bey Sarayı, Şehitler Anıtı, Büyük Cami, Konstantin Katedrali ve tiyatro, Konstantin'in kültürel varlıkları arasında yer alıyor. Dünyaca ünlü birçok isim bu şehirde yetişmiş. Aralarında, Daniel Levi, Enrico Macias, Paul Amar, Jacques Derrida, Maurice Boitel, Monaco Prensi 3. Rainer'nin annesi Princes Charlotte gibi isimler var.

EFSA NELER ÇÖLÜ SAHRA

Cezayir denince akla gelen ilk şeylerden biri de Sahra çölü. Ülke topraklarının yüzde 90'ına yakın bir alanı kaplayan Sahra çölü, toplamda 8,6 milyon kilometrekarelik bir yüzölçümüne sahip. Cezayir, Tunus, Fas, Libya, Mısır, Sudan, Çad, Nijerya gibi ülkeleri kapsayan çöl, zor yaşam koşullarına ayak uydurmayı başarmış sert insanların anavatanı. Adeta başka bir gezegendeymiş hissini uyandıran bu engin kum denizi, Cezayir'i ziyaret edenlerin ana durak noktalarından biri. Turlar ya da yalnız kaşifler sıkça çölü keşfe geliyor ve belki de hayatlarında bir daha



KUS KUS YEMEĞİ

AKDENİZ, AVRUPA VE ÇÖL LEZZETLERİNİN SENTEZİ: CEZAYİR MUTFAĞI

Afrika, Akdeniz ve Avrupa'nın kesişiminde yer alan Cezayir, yemeklerinde de bu çok kültürlü yapıyı devam ettiriyor. Buğdaydan yapılan, et veya sebzeyle servis edilen kuskus; biber, soğan ve sarımsakla yapılan şakşuka yemekleri en popüler olanları. Ülkenin etnik yapısındaki çeşitlilik yemeklerde de görülüyor. Bir fırın yemeği olan zeytinli tavuk, Cezayir halkının gündelik ekmeği Khobz dar, Hurmalı Makrot, olmazsa olmaz Kus kus, Tajine, kuzu etinden yapılan et yemekleri başlıca sevilen lezzetler arasında yerini alıyor. Ülkede soslu yemekler çok rağbet gördüğü için çoğu tencere yemeklerinden oluşuyor. Ayrıca fırın da bu mutfakta sık kullanılıyor; özellikle "Meşui" denilen fırında bütün olarak kızartılan kuzu yemekleri çok ünlü.



KONSTANTİN ŞEHİRİ

yaşamayacakları bir deneyime şehitlik ediyor. Hoggar, Téfédést, Tamanrasset ve Tassili N'Ajjer gibi bölgeler Cezayir'in Sahra'da yer alan en ünlü çekim merkezleri. Sahra, Cezayir'i keşfetmek isteyenlerin, özellikle de doğa tutkularının mutlaka ziyaret etmesi gereken bir bölge.

SAHRA'NIN SAHİPLERİ; TUAREGLER

Erkek egemen toplumun yerini kadın egemen toplumun aldığı, kadınların ön planda olduğu kadim bir kabile Tuaregler. Cezayir'in kültürel zenginliği içerisinde bambaşka bir yere sahip olan bu kabile, en az bin yıldır Cezayir, Mali ve Nijerya arasındaki bölgede yaşıyor. Üstelik nüfusları bir milyonun üzerinde ve yarı göçebe yaşam tarzını devam ettiriyorlar. Anaerkil olan bu kabileden kadınlar evlenmeden önce farklı eşler seçebiliyor. Kabileden evlilik ve boşanma kadının isteğine bağlı olarak gerçekleşiyor. Kadın biriyle evlenmek için o kişinin kendisini etkileyecek bir şiir yazmasını bekliyor. Çocuk annesinin soyadını alıyor ve soy ağacı anne üzerinden şekilleniyor. Okuma yazma oranının oldukça yüksek olduğu kabileden Müslüman toplulukların aksine örtünen taraf erkek. Erkeklerle göre bunun sebebi ise kadınların güzelliği. Ve onlara göre güzellik saklanmamalı. Peçe takan Tuareg erkekleri "Sahra'nın Mavi Adamları" olarak anılıyor.

Büyük projelerin havalı çözümü...



Kale AKSU

KALDIRMALI SÜRME SİSTEM
150 KG



- Hafif ve dar profil sistemleri için uygun tasarım
- Geniş pencere teras girişleri için mükemmel çözüm
- 150 kg kadar kanat taşıma kapasitesi
- Kilitli durumda iç mekan havalandırma özelliği
- Mükemmel ses ve ısı yalıtımı

MARKALARIMIZDAKİ YENİLİKLERDEN HABERDAR OLMAK İÇİN **TAKİP EDİN!**



KALE KILIT

Sosyal Medya Adreslerimiz



kale.kilit



Kale Kilit



Kale Kilit



kale-kilit



Kale_Kilit_



kalekilit.com.tr



KALE ALARM

Sosyal Medya Adreslerimiz



kalealarm



Kale Alarm



Kale Alarm



Kale Alarm



KaleAlarm



kalealarm.com.tr