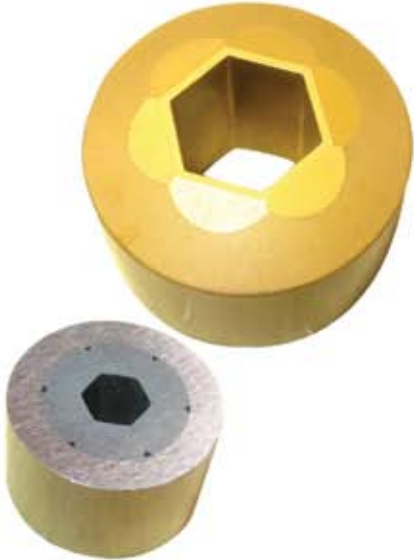


INTERVIEW

KARBÜR SERT METAL
ÇEKİRDEKLER - ÇUBUKLARÇAPAKLAMA
SEGMENTLİ ELMAS

25 Yıldır
Kalıp Çözümleri...

Bağlantı Elemanlarında Türkiye'nin Önemi Hızla Artıyor

“
Fırsatları
Kaçtırmamak
İçin Daha
Fazla ve
Doğru Yatırım
Yapmalıyız
”

Son 1,5 -2 yıl içerisinde
Türkiye'deki bağlantı eleman-
ları sektörü nereye gidiyor? Ne
değiştirdi?



Marcel MORI
Genel Müdür

Son 1,5 – 2 yıl içinde Avrupa'ya göre geri gitmiyoruz, tam tersine çok fazla yol kat ettik. Türkiye'de 2 – 3 yıl içerisinde büyük bir kapasite artışı oldu. Avrupa'dan ya da Uzakdoğu'dan çok fazla sayıda sıfır ve 2.el makine girişleri oldu. Otomotiv ve inşaat ürünlerinde kalite ve kapasite olarak önemli ilerlemeler kaydedildi. Bakış açısı, kapasite artışı, kaliteye yönelme ve Avrupa pazarına hitap etme olarak bazı mantalite değişikliklerinin olduğunu düşünüyorum. Kaliteli ürün üretme zorunluluğu kaliteli ekipmana ihtiyacı artırdı. İşin sonucunda maliyet düşürmenin, satışı arttırmanın yolunun, kaliteyi yükseltmekte ve kaliteyi sistem altına almakta olduğunun farkına varıldı ve bu yolda da pek çok gelişme oldu.

Sektörde aslında herkes bunun farkında, fark etmemek için bu işten anlamamak gerekir. Kaliteyi sistem altına almak için herkesin kendi çapında imkanı vardır. Hiçbir şey yapamıyorsa fabrikasını temiz tutar ve düzen altına alır.

Yerli tel imalatçılarının kapasite ve kalite olarak ihtiyaca yeteri kadar cevap gelmedi. Örneğin Çin, telin hem kalitesini hem de ucuzunu üretiyor. Telimizi Çin'den alana kadar kendi telimizi kendimiz üretebiliriz diye düşünüyorum. Yerli bir firmanın 16 çap üzerinde kangal filmaşın üretmeye başlayacağını biliyorum. Türkiye'de yapılmayan bir üretimdir. Ama bu konuda yatırım yapıyorlar ve bu Türkiye için çok güzel bir gelişme diyorum. Umarım yakında gerçekleşir. En önemlisi Tayvan'da China Steel 50 çapa kadar kangal tel üretimi yapıyor. Bu demek oluyor ki, 50 çapa kadar kangal üretimi yapılıyorsa, 50 çap tel işleyebilen makineleri de kullanıma geçiriyorlar veya geçireceklerdir. Türkiye'de yüksek çapta bir parça dövme makinesi söz konusu olduğunda 'telini nasıl temin edeceğiz' diye soruyorlar. Bu yüzdende tek problem tel oluyor. Alırlarsa da ithal etmeleri gerektiğini ve çok pahalı olacağını söylüyorlar. Büyük çaplı makineler arttıkça, tel olmadığı için üretimin durduğunu düşünebiliyor musunuz? Örneğin; bir iş geliyor ve o işin telini tedarik edene kadar aradan 4 ay kadar süre geçecek. Diğer yandan China Steel ürünleri 1 haftada üretim teslimatı yapar.

İhracat yapan firma sayımız arttı mı?

İhracat yapan firma sayımız arttı ve Türkiye'ye çok fazla talep var. Çin'e koyulan antidampingden sonra Avrupa'dan gelen talep çok büyük artış gösterdi. Bunun nedeni, Avrupa'ya olan talebin azalmasından dolayı üretimden çekilmesidir. Bu sadece fiyat konusundan kaynaklanmıyor. Avrupa'da sanayiye icra etme talebi, yani üretici ve kullanıcı azalıyor. Avrupa'ya genel talep azalıyor. Dolaştığım fuarlarda Avrupa'daki firmaların katılım sayısının azaldığını gördüm. Ama Çin'e koyulan antidampingden ve üreticilerin geri çekilmesinden dolayı bu işten en karlı çıkan Türkiye ve Tayvan oldu.

İthalat ve ihracat rakamlarımız için ne söyleyebilirsiniz?

Türkiye'den ihraç edilen bağlantı elemanlarının başta Avrupa olmak üzere yaklaşık 50-60 ülkeye gönderildiğini ve rakamsal boyutunun 300 milyon dolar civarında olduğunu tahmin ediyorum. İthalat için kesin bir rakam veremem ama sanırım 600 milyon dolar civarındadır. Bundan sonraki dönemde hem imalatımızın, hem ihracatımızın hem de ithalatımızın artacağını düşünüyorum. İmalatımızın artmasının en önemli sebeplerinden biride elbette otomotiv sanayimizin hareketli olmasıdır.

Sektörde yeterli yatırım yapılıyor mu?

Sektör dışındaki yatırımcılarında bu işe ilgi göstermesi gerekir. Yani 'bizim bağlantı elemanı işine bir ya-



SIMAR
DIS TICARET LTD. STI.

Tel: +90 212 320 25 36/37

www.simar.com.tr

tırmacı sanayici olarak girmemiz gerek' diye düşünceleri gerekir. Şu ana kadar sektördeki insanlar çalıştıkları yerlerden bir şeyler öğrenerek ve daha sonra çalıştıkları yerden ayrılarak, tek başlarına firma kurarak bu şekilde sektörü oluşturdular. Şimdilik dış yatırımcı sayısında artış yok. Belki bu sene birkaç firmayı yabancı ortaklarla görebiliriz. Türkiye'de bu sektörden olmayan bir firma iyi bir yatırım yaparak bağlantı elemanları üretimi yapmaya başladı. Şu anda sektörde gayet büyüdüler ve belli bir konuma geldiler. Sektöre yatırım yapan sektör dışı bu tip firmaların artması gerek. Sektöre girecek olan yabancı yatırımcılar burada bir ortaklık veya tesisi satın alma şeklinde de girebilirler, yeni bir şirkette kurabilirler. Bu dünyada iki şekilde de oluyor. Bir firmayı satın aldıktan sonra teknolojik yatırımlar yapan yabancı ortaklar oldu. Fakat Avrupalı yatırımcı şu anda bu durumu kaygan bir zemin olarak görebiliyor olabilir. Onları da anlamak gerekir. Fabrikasını Çin'e taşıyan pek çok Avrupalı firma var. Mauri ve Tekstron gibi firmalar birçok yabancı ülkede yatırımlarını yaptılar. Örneğin; Tayvan firmaları, Çin'lilerin yaşamadığı yerde yatırım yapmak istemiyorlar. O yüzden Çin'liler olduğu için Uzakdoğu'da Malezya Thailand ve Vietnam'da yatırımlarını yapıyorlar. Tayvan ve Çinliler, Türkiye'nin Avrupa için çok güzel bir atlama tahtası olduğunu biliyorlar. Belki çok güvenilir partnerlerle anlaşmalar yapabilirler. Türkiye, bağlantı elemanlarında güvenilir partnerler arasına girdi.

Niçin yabancı yatırımcı getirmeliyiz ? Uzak Doğu'dan veya Avrupa'dan buraya yatırımcı getirebilmek için ne yapmak gerek?

Türkiye'nin bir pazar yeri olabilmesi için yabancı yatırımcı getirmeliyiz. Önce Türkiye'nin pazar yeri yapılması gerek. Bunu ben her zaman bir ağabeyimden alıntı olarak söylüyorum ve öneminin kesinlikle farkındayım. Pazar yeri olabilmek kaliteli firma sayısının artmasından, dolayısıyla da kapasitenin ve çeşitliliğin artmasından geçiyor. Daha iyisini yapmak, düzenli olmak, miktar ve kalite olarak talebe cevap verebilmek gerekir. Bunlar yabancı yatırımcılarla değil yerli yatırımcılar da olabilir. Ama bu yatırımcılar bağlantı elemanı kullanıcısı olan firma tarafından yapılmamalı. Yani otomotiv yan sanayi firmasının bu işe kullanıcı ve üretici olarak değil de, bağlantı elemanı üreticisinin soğuk veya sıcak dövmeci olarak yatırım yapması gerekmektedir. Üretimini kendisi için değil, satmak için üretmelidir. Firma belirli bir ürün üretiyordur. Ama başka bir ürünü de üretilip satmak isteyebilir, başka bir sektöre yatırım yapabilir.

Yatırımcıların artırılmasını SİMAR iş kolu veya görevlerinden biri olarak görülebilir mi?

Bu dolaylı olarak bu şekilde görülebilir. İlk olarak biz kendi işimizi iyi yapmaya çalışmalıyız. Bu kendi içerisinde pazarlama tüketicisi olarak görülebilir. Güzel sonuçlar alarak, müşterilerimizin yatırımlarına vesile olmaya çalışıyoruz.

Sektöre yatırım yapılması konusunda SİMAR'ın vesile olduğu firmalar var. Ne oranda olduğunu söyleyemeyiz. Ama bu sektörde olmayan birçok firmanın kendi branşlarında yeni ürünlerle üretime girmelerine vesile olduk.

Yardımcı ekipmanların girmesinde SİMAR'ın rolü ne oldu?

Türkiye'ye, çok fazla olmayan yardımcı makineleri geliyor. 1. derecede üretim yapan makineler dışında, 2.el olarak fabrika içerisinde ambalaj, temizleme veya ısıl işlem gibi yardımcı ekipmanlar girdi. Bu ekipmanlar kaliteli üretime etken olacaktır.

SİMAR olarak çok fazla 2.el satışına yönelmiyoruz. Yani 2.el satışını ana işimiz olarak seçmiyoruz. Eğer müşteri bunu talep ederse ve müşterimiz için iyi bir fırsat varsa o zaman bunun değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bizim amacımız, müşteriyi istediği ve ihtiyacı olan ürün ile buluşturmaktır.

Fastener Fair fuarı Türk firmaları için nasıl geçti?

Bu sene Stuttgart Fuar'ında 18 firma ile temsil edildik. Fakat bu rakam geçen sene 23 ve ondan önceki sene 26 idi. Bir önceki Stuttgart Fuar'ında herkesin aynı sonucu aldığını söyleyemeyiz. Türkiye'deki bazı firmalar 2009 fuarına katıldıktan sonra birçok ta-

lep almış ve bu nedenle birçok atılım ve yatırım yapmıştır. Yoğunluktan dolayı da bazı fuarlara katılmamışlardır. Bu tür ilerlemeler gösteren firmalar var. Fuarda Türkiye'den üretici, kullanıcı, toptancı ve ithalatçı olarak çok büyük ziyaretçi kitlesi vardı. Bir önceki fuarda Türkiye açısından olmayan gelişme buydu. Yani mal almaya gelen çoktu. Fakat bir önceki fuarda mal almaya gelen yoktu. Türkiye'ye tahminlerimizden daha çok ithal mal geldiğini biliyoruz ve fuardaki Türkiye'den bu kadar fazla firmanın alım için gelmesi ithalatın daha fazla artacağını da gösteriyor diyebilirim. İthal mal alımını durdurmak mümkün gibi gözüküyor. Çok düşük maliyetlerle kaliteyi elde edebilirsek o zaman belki Uzakdoğu'ya da satış yapabiliriz. Genel olarak entegrasyon, kalite artırma, doğru ekipmanla çalışma, doğru işçiyle çalışma, doğru lojistik, doğru organizasyon ve doğru ürün seçimi bizi bu yönde geliştirebilir.

Türkiye fuarda boyutunu doğru yansıtabildi mi?

Sonuçta bu bir Avrupa fuarındaydı. Bu fuarda Çinliler yok denecek kadar azdı. Tayvanlılar ise fuarı pazar yeri edinmişlerdi. Çin, büyük ihtimal antidampingden dolayı fuara katılmamış olabilir. Çünkü bir önceki fuarda vardı. Çin'in, ürünlerinin toplatılma tehlikesinden dolayı fuara katılmadığını sanmıyorum. İlla ki bunu aşmanın yolları vardır diye düşünüyorum. Zaten böyle bir endişeden dolayı ürünlerini sergilemez ama gelen müşterilere ben bu ürünleri üretiyorum diyebilirler. Fuarda İtalyanlar ve İspanyol'larda vardı. İspanyol'lar aşağı yukarı Türkiye ile aynı seviyeyeydi. Fuarda benim en çok dikkat ettiğim, otomotiv ile ilgili Avrupalı pul ve rondela üreticilerinin fazla olmasıydı. Türkiye'den fuarda bu ürünlerle ilgili sadece 1 firma vardı. Yani Türkiye fuarda kendi ölçüsünde yer aldı diyebiliriz. Ortak katılım olmasa bile ortak hareket olması gerekir. Kore her zamanki gibi yine fuarındaydı ve yine herkes stantlarda birbirine yardımcı oluyordu. Makine üreticileri de vardı. Tayvan fuarlarda genelde ortak katılım değil ama ortak hareket ediyor. Ama Kore tamamen ortak katılım yapıyor. Diğer bir ortak katılım olarak İspanya'nın Bask bölgesi vardı. Fuarda bu bölgeden benzer ürünleri tanıtan 8-10 firma vardı ve sıcak dövmeci, rondelacı, talaşlı imalatçı, vida ve civata üreticileri fuara tek bir stantla hep beraber katılmışlardı. Aynı şekilde İtalyanlar da bu tür ortak katılımlarla fuara gelmişlerdi. Bu belki de katılımın maliyetini düşürmek içindir. Almanya, İtalya, Polonya ve Hintli firmalar gibi ayrı ayrı stantlarda katılan firmalarda vardı.

Ortak hareket etmemiz bize ne sağlar?

Ortak hareket etmemiz bize pazar sağlar. Eğer büyük bir Türkiye pavyonu olursa ortak hareketle göze çarparız. O zamanda işte burası Türkiye pazarı diyebilirlerdi. Türkiye'nin toplu bir şekilde tanıtılması gerektiğini düşünüyorum. İlk önce Türkiye'nin böyle bir organizasyona ihtiyaç olduğuna inanması gerekiyor ve bu fikrin oturması lazım. Aslında böyle bir şey yapılırsa çok iyi olur. Bu seneki fuarda Kore pavyonu geçen seneki pavyonun 2 katıydı. Fuara katılmanın birden fazla yönü vardır. Bu yönlerden ilk olanı fuarda kendini belirtmek ve yeniliklerini göstermektir. İkincisi ise müşterilerle buluşup sonuç almaktır. Birinci yön yeni bağlantılar kurmayı ve kendini tanıtmayı amaçlar. İkinci yön ise ticari faaliyetini en kısa zamanda yapabilmektir. Müşterileri tek tek sen ziyaret edemezsin onlar seni ziyaret eder. O yüzden fuarlar kısa zamanda buluşma imkanı sağlar. Ben Korelilerin fuarda bireysel olarak bir sonuç almak için geldiklerini sanmıyorum. Kore bağlantı elemanlarını sektörünün potansiyelini ve kalitesini gösterebilmek için katılıyorlar. Örneğin; fuarda Stuttgart bölgesinden olan bir Alman firması oldukça büyük bir stant kurmuş ve ne zaman oradan geçsem büyük bir kalabalık, ellerinde kadehler müşterilerle sadece keyif alıp, sohbet ediyorlardı. Orada iş konuşulmuyor. Firma standı gelen müşteriye diyor ki; hoş geldiniz, ben buyum, sonra görüşelim. Ama Tayvanlılar bunu yapmıyor. Doğrudan müşterilerle ilgileniyorlar. Herkesi aynı şekilde ve aynı oranda memnun edemezsin. Herkesin sağlayacağı ortak faydayı düşünmek gerekir. İlla ki ortak bir hareket edilecekse de bunu bir şekilde sınırlarsın. Bir tane Türkiye bağlantı elemanları tanıtım standı açılabilir. Bu da ortak bir harekettir. Yani gelen müşteriler dolaşırken seni tesadüfen bulamaz.

INTERVIEW

Paslanmaz Tel İçin
ISITICILAR

Metal ve Plastik Parçalar İçin

DİZME
VİBRATÖRLERİ25 Yıldır
İmalat Çözümleri...

SIMAR
DİŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
Tel: +90 212 320 25 36/37
www.simar.com.tr

Türkiye'de üretici, talebi karşılayamadığı için mi ithal ürün geliyor?

Türkiye'deki son kullanıcıların kullanım kapasitesi üretim kapasitelerinden daha yüksektir. Üretici talebi karşılayamadığı için değil, fiyatı yakalayamadığı için ithal ürün geliyor. Ama yerli üretici fiyatı yakalarsa, yerli tüketici yerli ürün tercih edecektir. Fiyatı yakalamak için çalışma yapan firma fazla yok. Standart ürüne gidebilmek için çok yüksek kapasite, entegrasyon ve hammadde desteği gerekmektedir. Özel üründe Türkiye'ye sipariş olarak düşük adetler geliyor. Yüksek adet ama uzun süreli programı olanlar geliyor. Düşük adet çabuk teslimat demektir. Eğer 3 ay gibi bir teslimat süresi verersen müşteriye o zaman sana 'tamam üret' demiyor. Türkiye'de yüksek adet ve uzun programlı olanları karşılayacak üretim ve fiyat yok.

Standart ürün tesisi kurmaları için imalatçılara paket çalışma yapıyor musunuz?

SİMAR olarak zaten paket teklifleri yapıyoruz. Bu arz ve talep meselesidir. Örneğin Doğu Avrupa'da bir tesisin kurulmasına destek verdik. Ayda 8 bin ton standart cıvata yani altı köşe ve imbus cıvata üretiyor. Buna benzer tesisler kurulabilir ve pazarını bulabilir. Pazarın varlığını, fizibilitesini yapıyorlar. Biz işin fizibilite kısmında varız ama satış kısmı bizde değil. Makine yatırım paketi gibi yatırımcıya fikir vermek anlamında paket sunmak yapmış olduğumuz çalışmalardır. Cıvata için Doğu Avrupa'da bunu gerçekleştirdik ama Türkiye için bu şekilde teklif alan firma yok diyebilirim.

Türkiye hangi yönüyle öne çıkıyor?

Ana sanayiler genelde Avrupa'da yan tedarikçiyle iş yapmayı tercih ediyor. Bazı firmalar hem üretici hem tedarikçi oluyor ve başka üreticilerden mal alıyor. Daha sonra kalite garantisi ve lojistik hizmeti vererek üretim bantlarına servis veriyor.

Son kullanıcının, ürünü doğrudan üreticiden alması pek iyi değil. Avrupa'ya ne kadar yakın olursak olalım, 3 yada 5 gün gibi nakliye süreleri var. Ürünlerin sadece stoklanması değil lojistiklenmesi de gerekir. Bugün Avrupa'daki toptancı dediğimiz firmalar aslında lojistik firması olma konumuna geldiler. Türkiye'de sektörde şu şekilde bir anlayış var. 'Ürün var mı? Evet var. Hadi gönder'. Ama Avrupa'da programlı, düzenli, ürünü doğrudan banda sıfır hatayla teslim eden ve bunun sorumluluğunu taşıyan firmalar var. Türkiye'de sigortalamaya konusu ne kadar yaygın bilmiyorum. Ama hem ürünün hem de teslimatın bir şekilde sigortalanması lazım. Türkiye'de üretim bandına doğrudan mal veren firmalar vardır. Ama bunun hala çok kritik olan otomotiv parçalarına uygulandığını zannetmiyorum.

Avrupalı firmalar, Türkiye'ye standart mal için değil, özel malı ucuza almak için geliyor.

Sektörün SİMAR'la ilgili bilmediği yönlerinden bahsedebilir miyiz?

Sektörün dışına fazla çıkmamaya gayret ediyoruz. Ama bazı ürünler bulduğumuz zaman sektörün dışına çıkmak zorunda kalıyoruz. Şu anda ısıtma işlemcileri için azot jeneratörü konusunda ilgileniyoruz. Otomatik montaj hatlarında kullanılacak özel diziciler ve makine üzerinde kalite kontrol yapacak ekipmanlar...vs. Müşterilerimize, bağlantı elemanı ile ilgili veya bu sektör ile ilgili yapacak istedikleri her şey konusunda yardımcı olabiliriz. Herhangi bir problem çözme olabilir, bir yenilik talebi olabilir. Sektörü sadece Uzakdoğu, Avrupa ve Amerika'da değil, her yerde takip etmeye çalışıyoruz. Zaten sloganımız da bağlantı elemanları için her şey..

Dünya'da bağlantı elemanları sektöründeki yakın zamanda ne gibi yenilikler olabilir?

Muhakkak gelişmeler olacak ama sektörün bilmediğini ben bilemem. Her üreticinin bir Ar-Ge departmanı var. İlık dövme ve seçme-ayıklama makineleri için devamlı yenilik peşinde koşuyor. Onların dışında sıcak dövme ve rondela teknolojisinde devamlı yenilikler yapılıyor. Bir firma telden sıfır fireli rondela üretimi yapıyor. Bunlara benzer değişik gelişmeler var. Bizimde bu konuda takip ettiğimiz ve sektöre tanıttığımız ürünler var. Hatta yakın bir zamanda seçme ile ilgili 1 veya 2 ürünümüze müşterilerimize sunacağız.

Önümüzdeki 5 yıl için Dünya'da sektör ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

Önümüzdeki yıllarda, Türkiye'nin Avrupa'da yaşanacak olan gelişmelerden etkileneceğini düşünüyorum. Avrupa'daki pazar çok daraldı. Pazar, bir talep artışına geçeceği zaman Türkiye bunu karşılayabilecek mi diye düşünüyorum? Türkiye, dar bir talepte konjonktürden etkilendi. Bunun ana nedenlerinden biri antidampingti. Diğer bir nedeni ise Avrupa'daki talep daralmasıdır. Bunun sonucunda da Avrupalı, birçok alanda ve standart ürün üretiminden çekildi. Rusya ve Doğu Avrupa'da standart üretim için çok büyük yatırımlar yapıldı. Rusya şu anda makine üreticilerinin ana pazarlarından biridir. Makineciler için Türkiye'de hedef pazar olarak görülüyor. Hindistan ne kadar 2.el makine varsa topluyor. Çok fazla kapasite artışı var. Hindistan çelik üretiminde de ana üretici olmasından dolayı da avantajlıdır.

Özbekistan'a bir yatırım yapıldı. Ama bu bir artış olarak görülüyor. Türkiye, Rusya Hindistan ve Doğu Avrupa bana göre daha derli toplu durumdadır. İran ambargolarına rağmen Taylandan çok büyük yatırımlar yapıyor ve ürünler iç tüketimde kullanılıyor. Vietnam yeni üretim güzergahı, Malezya Endonezya antidampingin yeni hedefi olabilir. Fransa, İspanya ve İtalya'daki firmalar standart mal üretimini bıraktı. Fransa zaten hiçbir şekilde standart mal üretimi yapmıyordu. İspanya ve İtalya'da standart mal üretimi yapan firmalar, özel mal üreten firmaları küçültmüş ve kapatmış durumdadır. Almanya, İtalya, İspanya ve Polonya'da çok kapanan firma var.

OTOMATİK MONTAJ İÇİN YÖNLÜ BESLEME ÇÖZÜMLERİ

**Sorun Yok!
Dizeriz..**



SIMAR
DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

Perpa Tic. Mrk. B Blok Kat:5 No:159 Okmeydanı 34384 İSTANBUL / TURKEY
Tel: +90 212 320 25 36/37 - 222 12 43 Fax: +90 212 221 12 89
www.simar.com.tr simar@superonline.com