



Kiremitin öncü markası yenilik peşinde

İzmir'de kurulan Kılıçoğlu Kiremit, Türkiye'nin en köklü şirketlerinden biri. Yıllık 100 milyon adet üretim kapasitesine sahip olan ve inovasyona büyük önem veren şirket, çatı, izolasyon ve enerji alanlarında yenilikçi yaklaşımlar geliştiriyor. Ayrıca bireysel müşterilere de komple çatı hizmeti veren bir servisi seviyeye koyuyor.

Kılıçoğlu, 1927 yılında Sabri Kılıçoğlu tarafından kuruluyor. Türkiye'nin en köklü, bu boyutta kurumsallaşabilen nadir şirketlerinden biri. İzmir'de özellikle 1920-1940'lı yıllarda kiremit şehri olarak bilinen bir yapılaşma olmuş. Genellikle de kurt kiremit, tül kiremit gibi hayvan isimleri konmuş. Kılıçoğullarının kuruluş adı, Arslan Kiremit. Sabri Bey ismi kendi adına göre değiştirmiş. Bugün hala kullanılan kiremit

yapma teknolojisini 1940'ların sonunda Sabri Bey kuruyor. Projeler hep yabancı, çünkü o yıllarda proje üreten Türk kuruluşları pek yok.

Sabri Bey çok girişimci ve disiplinli bir insan. Profesyonelleşmeyi o tarihlere anlamış. 1980 yılında Murat İnce isimli bir kişiyi işletmenin başına getiriyor. Yani profesyonel bir yönetici ile çalışıyor. 1970'li yıllarda Sabri Bey'in rahmetli oğlu Yalçın Kılıçoğlu teknolojik bir fabrika

kurduruyor. Bu bir kabuk değişimi oluyor. Kılıçoğluna teknolojik olarak bir çağ atlatıyor ve tesisi 1990 yılına kadar getiriyor. Şirketin genel müdürlüğü görevini ailenin damadı Savaş M. Özaydemir üstlendikten sonra markalaşma çalışmaları devam ediyor. Kiremit sektörünün en bilinen markalarından Kılıçoğlu'nun kuruluş hikayesi böyle.

Kılıçoğlu Pazarlama Müdürü Ali Osman Özaydemir, dergimizin şirket hakkındaki sorularını yanıtladı.

Tesislerinizin üretim kapasitesi ne kadar?

Ali Osman Özaydemir: Yıllık 100 milyon adet, yani 6-6,5 milyon metrekare üretim kapasitesi var. Üç fabrikadan ikisini kapalı tutuyoruz. Bu rakamın 60 milyonu burada üretilebiliyor. Kılıçoğlu, şu anda kiremite referans gösterilen, kiremit denilince akla ilk gelen markadır. 1970'li yıllarda kurulan fabrika, teknolojik anlamda çok ileri bir tesisti. şu an kentin ortasında kaldı. Kentsel dönüşüm nedeniyle orayı boşaltmamız gerekti. Biz bunu öngörerek OSB'deki tesislerimizde üç tane yeni hat kurduk. Üç tane fabrikamızın çalışmalarını durdurduk, her şeyi buraya taşıdık. şu an üretim kaybımız yok, hiçbir küçülme yaşanmadı. Çünkü aynı tesisleri buraya kurduk.

Kılıçoğlu'nun üç fabrikada 100 milyon kiremit üretim kapasitesi var. şu anda burada 60 milyonluk kapasitesi aktive edilmekte. Bir de pazarın gerçekleri var. Bu yıl belki bunun yüzde 60-70'ini satabileceğiz. Bizim vizyonumuzda yurt dışına satmak da var. Yatırımlarımızı bunu kıstas alarak yapıyoruz. Bizim amacımız, Avrupa'nın en yüksek kaliteli kiremitleri olan Alman kiremitlerinin kalitesine yaklaşabilmek.

Kiremit dışında neler üretiyorsunuz?

Özaydemir: Kılıçoğlu kiremit haricinde dekoratif tuğlalar konusunda da üretim yapıyordu. Bunlar şehirdeki fabrikamızda üretiliyordu. Buraya taşımadık o kapasiteyi. Açıkcası buranın kiremit konusunda uzman bir fabrika olmasını istedik. Ancak çok yakın vizyonumuzda mutlaka izolasyon, duvar sistemleri gibi konulara girmek var. Biz



kiremitleri satarken komple çatı da satabiliyoruz. Çatı nelerden oluşuyorsa hepsini tedarik edebiliyoruz. Çatı konusunda komple hizmet vermek kısmında gelişiyoruz, Çatının iskeleti, su ve ısı yalıtım işleri var. Mesela "kiremit altı izo çatı" diye bir ürünümüz var. Bu ürün direkt hem su hem ısı yalıtımı yapıyor. Sadece çatı malzemesi değil, servisini de vermeye başladık. Yetkili servis olarak büyük şehirlerde çalışmaya başladık. Müşteri, 'çatıya ihtiyacım var' dediği noktada arkadaşlar bütün işlemleri yapacak. Eskiden bu alanda toplu işler yapıyorduk. Artık bireysel boyuttaki taleplere de karşılık vereceğiz.

Üretimizi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Özaydemir: Bizim yıllık satışıımızın yüzde 5-10'luk bir bölümü ihracat. Ortadoğu bizim için çok iyi bir pazar. Kuzey Afrika, Azerbaycan, Kafkasya gibi bölgeler iyi birer pazar. Kiremit dünyada çok kullanılan bir ürün. İhracattaki en büyük engel, nakliyesinin üründen daha pahalı oluşu.

Sektörünüz hakkında bilgi verir misiniz?

Özaydemir: Türkiye'de 70 civarında kiremit üreten şirket vardı. şu anda bu rakam 55'e kadar düştü. Kapasite olarak en büyük olan, bizim şirketimiz. Genelde fabrikaların üretim kabiliyeti 1 milyon metrekaredir. Türkiye'de 50-55 milyon metrekare kiremit üretme

kapasitesi var ama bunun 30-35 milyon metrekarelik bir kısmı satılıyor. şu anki kiremit fabrikaları az kapasiteyle çalışıyor. Pazar küçüldüğü için fabrikalar kapanıyor. Kiremitçiler, pazarlarının yüzde 35'ini 1999 depremi sonrası kaybetti. Çünkü insanlar, çatıları hafif olursa bir deprem anında daha güvencede olacaklarını düşünmeye başladı. Bu tamamen yanlış bir algılama. Hafif malzemeden üretilen çatı malzemeleri yaygınlaştı, ustalar uygulaması kolay olduğu için sevdi. Kısaca yanlış bir moda oluştu. Dikkat edin, her lodos çıkışında bir sürü çatı uçuyor. Sorumlusu hep bu hafif malzemeler. Ayrıca bu tür malzemelerin hepsi yanıcıdır. Çok kısa sürede deforme olan malzemelerin tek avantajlı tarafı kiremite göre yüzde 10-15 ucuz olması.



Atatürk, Kılıçoğlu kiremitlerini nasıl kırdı?

Bazı anekdotlar var. Cumhuriyet'in yeni kurulduğu yıllarda Ankara yeni baştan inşa edilirken, Atatürk kiremitçileri çağırılmış. Sabri Bey de kiremitini götürmüş. Atatürk sağlamlığını test etmek üzere kiremitin üzerine çıkınca kiremit kırılmış. Atatürk, Sabri Bey'e dönerek, "Sağlam diyordun, bak kiremitin kırıldı" deyince Sabri Bey, "Paşam senin o çizmelerine dünya dayanamadı, benim kiremitim nasıl dayansın" şeklinde gayet güzel bir yanıt vermiş.

Bu hazırcevaplık Atatürk'ün de hoşuna gitmiş ve çevresindekilere Sabri Bey'i desteklemelerini tavsiye etmiş. Bugün ürettiğimiz kiremitler, standartların 2.5 misli fazla dayanıklıdır. Kayıtları yok ama TBMM'nin çatısına konulan kiremitler muhtemelen Kılıçoğlu'ndan gitmiştir.

Önünüzdeki beş yıl içerisinde planlarınız nelerdir?

Özaydemir: Duvar sistemleri bizim için önemli bir konu. Şirket olarak enerji konusuna eğileceğiz. Bu konuda iki yaklaşım var. Birincisi, enerjiyi edinebilirsiniz. Örneğin güneş kolektörleriyle ısıyı tutup bu enerjiyi evin içinde güneş panelleriyle kullanabilirsiniz. Güneş panelleriyle ilgili çalışmalara başladık, fuarda tanıtacağız. İkincisi yaklaşım izolasyon sistemine girip, ısıyı kaçırmamak. Evin içinde ısıyı tutabilme konusunda da projeler geliyor. 2009 yılında prototipleri çıkar. Bizim her iki konuda da planlarımız var. Biz inovatif bir yaklaşım içerisinde piyasada olmayan bir yaklaşımı getireceğiz. Farkı yaratmazsanız yok olursunuz. Farkı yaratacak bir tek şey de inovasyondur.

Bizim amacımız Kılıçoğlu'nu inşaat sektöründe güvenilir, sağlam bir konuma getirmek. Bunun da temelinde sağlam kiremitler olmalı diye düşünüyoruz. Çünkü bu alanda zaten sağlam bir temel var. Bu temelin üzerine binayı biraz yükseltelim istiyoruz. Adım, adım halkın güvenini kazanan servisler, hizmetler, ürünlerle bunu yapacağız. Bahsettiğim atılımlar, ciroyu bir anda birkaç katına çıkarma potansiyeline sahip çok büyük işlerdir.

Şirketinizi gelecek yıllarda da aynı paralellikte geliştirip, güçlü tutabileceğiniz misiniz?

Özaydemir: Biz şu anda kendi konumuzda lider olduğumuzu düşünüyoruz. Bu liderliği bırakmaya da hiç niyetimiz yok. Bu liderliği de pekiştirecek şeyler yapmayı düşünüyoruz. Bütün bu bahsettiğimiz hizmetleri sunmak ve bu pazarlamayı yapmak güç meselesidir. Bizim sektörümüzde ki şirketlerin çok azında bu güç var. Üretim

mantaliteli şirketler, sadece üretim bazında çalışmalarını sürdürürler. Böyle bir mantıkla da fark yaratılmadığı için fiyat, rekabet gibi baskılardan dolayı sürekli birileri oyundan çıkmak zorunda kalır. Bu anlamda da maalesef halkımız kötü ürünlerle muhatap olmak zorunda. Çünkü fiyat baskısı altına giren bir şirketin ilk yapacağı şey devletten kaçırarak, ikinci yapacağı şey üründen kaçırarak. Sonuçta tüketici kötüye gider. Şu anda Türkiye'deki çatılar taş devrinde. Denetimsizlik ve rekabetten kaynaklanan kötü ürünlerin kullanılması nedeniyle bu durumda. Yalnız kötü ürünler değil, kötü ustalar da çok fazla. Biz çalışmalarımızla Türkiye'nin çatılarını kurtarmanın peşindeyiz.