

Kılıçoğlu'ndan Anahtar Teslim Çatı!

Türkiye'de çatı sektörünün son yıllarda büyük bir ivme kazandığını söyleyen Kılıçoğlu Kiremit Pazarlama Müdürü Ali Osman Özaydemir, firma olarak yaptıkları Ar-Ge çalışmalarıyla anahtar teslim çatı yapacak seviyeye geldiklerini söyledi.

Türkiye'de çatisiz evlerin olduğu dönemler artık bitiyor. Son 4-5 yılda çatı sektörünün büyümesi, anahtar teslim çatıların yapılması tüketicilerin de ilgisini çekiyor. Türkiye'nin bu alanda en büyük firmalarından birisi olan Kılıçoğlu Kiremit Pazarlama Müdürü Ali Osman Özaydemir, sektöre daha bilinçli insanların girmesiyle tüketicinin de artık bilinçlendiğini ve bunun için çalışmalar yaptıklarını belirterek sektörün ivme kazanmasının normal olduğunu, bu gelişimin de giderek yukarılara tırmanacağını belirtti.

Firmanızın, Ar-Ge başta olmak üzere çalışmalarından bahsedebilir misiniz?

1927 yılında Eskişehir'de temelleri atılan Kılıçoğlu, günümüzde kiremit sektörünün Türkiye'de öncü ve lider kuruluştur. Üretmekte olduğu pişmiş kilden mamul çatı kiremitleri, pres tuğla, kaplama tuğla ve terra-cotta yer karoları ile bacadan bahçeye yapıların ihtiyaç duyduğu sağlam dekoratif, uzun ömürlü malzemeleri sunmaktadır. Mamullerinde her zaman mevcut standartların çok üstünde değerlere sahip özelliklerde üretim yapma felsefesi, Kılıçoğlu'nun kalitesini oluşturmaktadır. Üretim ve hizmet işletmelerinde müşteri beklentilerini aşmak ve sürekli olarak kendini geliştirmek Kılıçoğlu'nun temel hedefidir. Bu sebeple çağdaş teknolojilere

sahip işletmesinde ve pazarlama hizmetinde ISO - 9000 kalite güvence sertifikasına sahip Türkiye'nin ilk kiremit üreten kuruluşu Kılıçoğlu'dur. Kılıçoğlu Kiremitleri Türk

standartlarının yanında bir çok gelişmiş ülke standartlarını da sağlamasıyla kalitesini dünya pazarında kabul ettirmenin gururunu taşımaktadır. Kılıçoğlu mamulleri, yurt

panda geniş bayi ağı ile müşterilerine ulaştırılmaktadır.

Misyonumuz, tüketiciye sağlam ve uzun ömürlü ürünler sunmak. Bunun temeline baktığımızda 82 yıldır kiremitten başlayarak çağdaş pazarlama anlayışıyla inşaat sektörüne ürünler üretiyoruz. Firmamızın Ar-Ge yatırımları daha çok çatı sektörü üzerinde geliyor. İkinci şekilde bunu yapıyoruz; birincisi, kendi yaptığımız pişmiş kilden çatı kiremitleri dizaynı ve bunun üretilerek hayata geçirilmesi gibi bir model düşünebilirsiniz. İkincisi ise, çatıda bulunan diğer organlara baktığımızda ustalarımızın işini kolaylaştıracak kalıcı çözümler sunmak. Bugün anahtar teslim çatı yapıyoruz. İnsanlara güven veriyoruz. Ar-Ge sadece ürün dizaynı değil tüm süreçtir. Sektörümüz son 4-5 yıldır çok ciddi ivme kazandı ve giderek yükselmeye devam ediyor.

Bu aşamada Türkiye'nin dünyadaki yeri nedir?

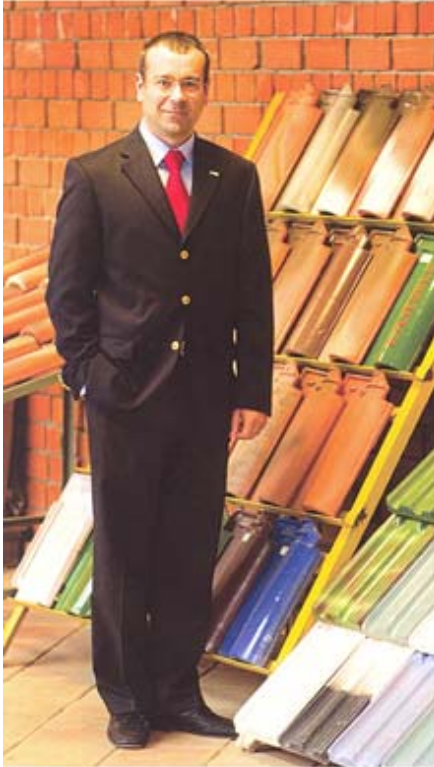
Bizim müteahhlik çalışmalarımız dünya standartlarında. Türkiye'nin ana gelir gruplarından birisi olmasının yanında seramikte ve çimento da çok ciddi bir ülke konumundayız. Tuğla ve kiremitte ise deza-



özel sektör

Eğitim kurumlarının sektörünüzle ilgili verdiği Ar-Ge eğitimi çalışmalarını yeterli buluyor musunuz?

Türkiye, teknoloji üreten değil, kullanan bir ülke. Böyle olduğu sürece firmaların büyük ya da küçük olduğuna bakmadan harikalar yaratmasını beklemek yanlış olur. Türk insanı daha çok gidip almayı seviyor. Bu kötü bir şey değil ama gücü olmamasına rağmen, onu almayı istemek doğru değil. Türkiye'de iki şey eksiktir; Sermaye ve yetişmiş insan gücü. Biz de bunları yapamadığımız her şeyi dışarıdan alıp cari açık yaratıyoruz. Teknoloji üretmediğimiz sürece böyle olmaya devam edecektir. Ufak çaplı çalışmalar var ama 70 milyonun refahını sağlayacak üretim yapılmıyor. Çünkü eğitilmiş insan sayısı nüfusa oranla az. Türk insanına okul yıllarından beri hep kopya çekerek başarılı olmanın daha kestirme bir yol olduğu kanısattığı için bu hallere geldik. Türkiye şu an ne konumdaysa, hak ettiği yer burasıdır. Refah seviyesini yükseltmek için halkımızın daha nitelikli bir eğitime ihtiyacı olduğunu düşünüyorum.



Avrupa Birliği sürecine nasıl bakıyorsunuz?

Yön olarak Avrupa Birliği doğru bir yön ama eşit şartlar olmadan girmemizin gerektiği konusunda endişelerim var. Girmek için çok fazla bedel vereceksek girmeyelim ama eşit şartlarda karşılıklı anlayış ve kaynak paylaşımı sağlanarak olacaksa bu ortaklık, o zaman girmek doğru olur.

Sanayi yatırımları açısından cazip bir ülke miyiz?

Türkiye şu anda sanayi için avantajlı bir ülke değil. Bu yüzden sanayiciler ya yurtdışına giriyor ya da gayrimenkul sektörüne giriyor. Bu durum sermaye sisteminin doğal neticesidir. Kimseyi Türkiye'ye yatırım yapmıyor diye suçlayamazsınız çünkü o kişinin ayakta kalabilmesi için şartlar uygun hale getirilmelidir. Ayrıca insanların da çalışkan olması lazım. Devletinde yapması gereken en önemli şey kuralı koymak ve denetlemektir. Birincisi yapılıyor ama ikincisi yapılmıyor. Kurallar aslında konuyor ama denetleme olmadığı için böyle yaşıyoruz. Haksız rekabet yapan bir firma vergisiz iş yaparken siz yapamıyorsunuz. Dönüp şikâyet ettiğinizde de ona bir şey yapılmıyor. Çünkü onlara kılıf bulmak da kolay. Bu haksız rekabet daha çok Ar-Ge yapabilmeyi sağlayacak kaynak oluşumunu engelliyor. Böyle olunca gerekli kaynaklar haksız rekabete ve fiyat politikalarına kurban gidiyor.

Kırmızı ve Beyaz olarak nitelediğiniz iki grubunuz var. Beyaz Grubu'nda neler yapıyorsunuz?

Endel Şirketler Grubu; Kırmızı, Beyaz ve Destek grupları olarak adlandırdığımız üç ayrı gruptan oluşmuştur. Kırmızı Grup, Endel Şirketler Grubu'nun pişmiş kil sektöründe faaliyet gösteren şirketlerini bünyesinde bulundurur. Bu sektörün lider markası "Kılıçoğlu" ile 82 yıldır hizmet vermektedir. Beyaz Grup, Endel Şirketler Grubu'nun beyaz eşya yan sanayi sektöründe faaliyet gösteren şirketlerini bünyesinde bulundurur. Sektördeki en büyük yan sanayi topluluklarından biridir. Destek Grubu, grup içerisindeki ve dışındaki şirketlere ana faaliyet alanları dışındaki servisleri sunmak için kurulu şirketleri içermektedir. Buradaki ana faaliyet alanları makine-teçhizat, inşaat ve sigorta hizmetleridir. Beyaz Grup, teknolojisini dünyaya taşıyabilen bir sektör haline geldi. Beyaz eşyaların iç organları diyebileceğimiz ürünlerini çok ünlü markalara verilebilir konuma geldi. Arçelik'in en önemli



yan sanayilerinden biri olmamızdan öte ürün verdiğimiz firmalar da Arçelik gibi dünya pazarlarında söz sahibi olan firmalar.

O açıdan baktığımızda teknolojisini üretebilen bir firma haline geliyor. Beyaz Grup, kendi alanı içerisinde başarılı bir isimdir.

2008 yılını nasıl geçirdiniz?

2007 yılına göre biraz daralma yaşadık. Kriz anlarında ilk duran ve en son açılan sektör inşaat sektörü olduğu için sıkıntılar yaşıyoruz. 2007 yılına kadar çok iyi bir zaman dilimi geçirmiştik ancak 2007 yılında başlayan iniş devam ediyor ve sanırım 2009 yılında da düşüşün sonunu görmüş oluruz..

Personel çıkardınız mı?

Maalesef geçici kısa bir süre için ücretsiz izin uygulaması yapıldı. İçinde olduğumuz bu günlerde stoğa çok dikkat edilmesi gerekiyor ve mümkünse ihtiyaç duyulan anda kapasitenizi tam olarak kullanmak çok daha doğru bir yaklaşım. İnşaat sektörünün yavaşladığı kış döneminde bizlerde yavaşladık ve inşaat sektörünün ivme kazanacağı bahar aylarına kadar kapasitemizi tam kullanmak yerine stoklarımızla kış aylarını takviye etme stratejisini benimsedik. Bu şekilde doğru bir nakit yönetimi politikası oluşturduğumuzu düşünüyorum. Bu sayede bu dönemi güçlü bir şekilde geçirebileceğimizi söyleyebilirim.

Röportaj: Bayram Tavşan



vantajlarımıza rağmen ihracat yapabiliyoruz. Ürün çok ağır bir ürün olduğu için nakliye sorunu var. Eğer bir ülkede üretiliyorsa ihrac etme şansımız çok az. Çimento ise yatırımı yüksek ve çevresel kısıtları olan bir ürün olduğu için her yerde üretilmiyor. Normal bir kiremit fabrikası Almanya'da 25

milyon Euro'ya kurulurken, Türkiye'de 2-3 milyon Euro'ya kurma gibi bir olanağımız var fakat bunlar tesis değil. Daha çok kiremit ocağı olarak algılanıyorlar. Böyle olunca, kabul edilebilir ürünü ucuz satmak mümkün oluyor ama dünyaya açılmak ve marka olmak istiyorsanız bu şekilde bir üretimle yapamazsınız.

Özgün tasarımlar noktasında sektör gerçekli dinamikte sahip mi?

Rekabet gün geçtikçe artıyor ve farklı olmadığınız sürece fiyat kısılacı içerisinde eriyip gidiyorsunuz. Şu anda fabrikaların kapanmasının sebebi müşteriye farklı bir şey sunamayan, eğitim seviyesi ve vizyonu daha düşük bireylerin iş yapmasından kaynaklanıyor. Sanayi de çiftçilik gibi kazancı az olan bir sektör haline geliyor. Bunun başlıca sebeplerinden birisi Çin faktörü. Bu yüzden farklı olmak gerekiyor ve bunun için de yapmanız gereken Ar-Ge yatırımlarıdır.

Uzakdoğu, sizin sektörünüz için de bir tehdit mi?

İnşaat sektörü ağır ve ucuz bir sektör olduğu için Uzakdoğu'nun etkisini henüz

görmedik. Tabii, ufak tefek ürünlerde Çin'i görüyoruz ama bizim yaptığımız gibi kaba inşaat alanında etkileri yok.

Türkiye'nin hala en önemli yerlerinde sıvasız ya da çatısız evler görüyoruz. Bununla ilgili sivil toplum örgütleri ya da özel sektör herhangi bir çalışma yürütüyor mu?

Aslında derneklerimizin bazı çalışmaları var. Mesela, Tuğla Kiremit Üreticileri Sanayicileri Derneği, ÇATIDER gibi derneklere üyeyiz. Sanayi olarak elimizden geldiğince bu dernekler aracılığıyla bir şeyler yapıyoruz. Sektör zaten eğitiliyor. Sektörle ilgili yeterli bilgi öğretilmeden mezun olan insanlar var ve gençler bu işin içine girdiği zaman öğreniyorlar. Aslında o kadar çok bilgi almamız gerekiyor ki, bu bilgiyi verememek eğitim kurumlarının suçu değil. Bizler, sektörün içindeki uzmanlaşacak bireylere eğitim katkısı vermeye çalışıyoruz.

"Türkiye şu an ne konumdaysa, hak ettiği yer burasıdır"

