

Davut Yurttaş / İnform Elektronik San. Ve Tic. A.Ş. / Yönetim Kurulu Başkanı - Genel Müdür

## İnform; Bir Teknoloji Şirketidir...

**M.M; Tarihsel gelişiminizde istediğiniz yerde misiniz ?**

**D.Yurttaş;** Geçmiş 24 yılı baktığımızda bulunduğumuz yerin küçümsenmesi mümkün değil. Fakat sektörel olarak yapılanlar ve yapılacak olanlar gözden geçirilince daha iyi bir yerlerde de olunabileceği düşünülebilir.

Elektrik-elektronik sektörünün" güç elektroniği" alt grubunda yer alan İnform krizlerden daha az etkilenecek ve krizlerde çıkan fırsatları daha cesaretle değerlendirerek farklı yerlere de gelebilirdi. Fakat bu durumda daha büyük riskler almak, küçük bir hatada tepeklak olmak durumu da ortaya çıkabilirdi. Kısaca bulunduğumuz yerden bütünüyle memnun olduğumuz söyleyemez, zaten böyle bir memnuniyette gelişme ve ilerlemenin önünde engel teşkil eder diye düşünüyorum.

**M.M; Hizmete dönük bir yanı da olan firma olarak müşteri ilişkileri anlayışınızı tanımlayabilir misiniz ? Bu konuda ülkemizdeki genel anlayışı nasıl buluyorsunuz ?**

**D.Yurttaş;** Müşteri memnuniyeti bir teknoloji şirketi olarak varlık nedenimiz ve geleceğimizdir diyebilirim. Çünkü ürünlerimiz satılıp unutulmuş veya kullanılıp atılan metaller değil, satan ve satın alanla yaşayan, yaşamın parçası olan teknolojik ürünlerdir.

Burada çıkabilecek bir sorun ve bu soruna üretici firmanın yaklaşımı doğrudan iyi veya kötü referans olarak karşımıza çıkmaktadır. Kötü referansların şirketleri iyi bir yerlere taşıması da mümkün olmadığına göre her şart al-

tında müşteri memnuniyeti sağlamak gerekmektedir. Bununla ilgili bir diğer dikkat çekici konuda devamlılıktır. İnsanlar mal ve hizmet aldıkları kurumların dünü kadar yarınlarıyla da ilgililer. Yarın var olmayacak bir firmanın vadettiği imkanlarla yarınını maliyetlendiren bir firmanın sunduğu imkanlar böyle bir süzgeçten geçmezse yanlış tercihler ve sonuçta hüsrana uğranabiliyor.

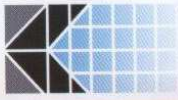
Yani kısaca müşteri ilişkileri ve buna bağlı müşteri memnuniyetinin maliyetleri ilgilendiren bir bedeli ortaya çı-

kıyor. Bu bedeli sürekli sineye çeken firmalar bir müddet sonra zor durumda kalıp "sürekli müşteri memnuniyetsizliği"ne sebep olabiliyorlar. Son zamanlarda da ülkemizde bu anlayışın ucuz mal alma dürtüsüyle yaygınlaştığını gözlemliyoruz.

**M.M; Sektörünüzde yer alan firmalarla sizin aranızdaki fark nedir? Firmanızı ayrıcalıklı kılan yönleri bizlerle paylaşabilir misiniz ?**

**D.Yurttaş;** Sektörümüzde var olan fir-





T.C. SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI  
**KOSGEB**  
DESTEĞİYLE  
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKTEKİ SANAYİ  
DEĞİŞTİRME VE DESTEKLEME  
BİREKESİ BAŞKANLIĞI  
ADANA KOSGEB - (0 322) 428 91 29 (0935) FAX: (0 322) 428 94 78

# ÇUKUROVA 2004

5. ADANA ELEKTRİK - ELEKTRONİK - MAKİNE & OTOMASYON TEKNOLOJİLERİ FUARI

http: www.emomakinemarket.com e-mail: emo@emomm.com

## TEKNOLOJİ ADANA'DA BULUŞUYOR



### ÜRÜN GRUPLARI

#### Makine

Takım Tezgahları,  
Kesme Makineleri,  
Vibrasyon Makineleri,  
Metal İşleme Makineleri,  
Kaynak Makineleri,  
Erozyon Makineleri,  
Endüstriyel Temizleme Makineleri,  
Redüktörler, Pompalar, Çeşitli Motorlar,  
Merkezi Yağlama Sistemleri,  
Endüstriyel Yağlar, Kompresörler, Jeneratörler,  
Bağlantı Elemanları ve El Aletleri,  
Özel Tasarımli Makineler,  
Döküm, Malzeme ve Makine Ekipmanları

#### Otomasyon

Hidrolik / Pnömatik,  
Otomatik Kontrol ve Veri Toplama,  
Sızdırmazlık Elemanları,  
Proses Testi ve Ölçü Cihazları,  
Svichler, Dedektörler,  
Devre ve Cihaz Koruma Elemanları,  
PLC, DCS, Çeşitli Elektronik Kontrolörler,  
CNC, Robot ve Teknolojileri,

Bilgisayar Destekli Tasarım (CAD/CAM),  
Scada Yazılımları,  
Kesintisiz Güç Kaynakları,  
Transformatörler,  
Panolar,  
Yağlama Sistemleri,  
Edüstriyel Otomasyon,  
Çeşitli Motorlar,

ÜRÜN GRUPLARI

**27-30 MAYIS 2004**

**FUAR MERKEZİ: TOFAŞ BİRMOT TESİSLERİ**  
**FUAR ALANI**  
**ZİYARET SAATLERİ: 11:00 - 20:00**

#### DESTEKLEYEN KURULUŞLAR



Yayıncılık ve Fuarlık Tanıtım Hizmetleri San ve Tic Ltd. Şti.

Perpa Tic. Mrk. A Blk. Kat:5 No:93 Okmeydanı / İSTANBUL  
Tel: (0 212) 221 15 30 (PBX) Fax: (0 212) 222 48 06  
Gsm: (0 532) 252 50 48 - (0 542) 217 59 58

Adana İrtibat: (0322) 459 06 25-459 10 51 Fax: (0322) 459 50 86

T.C. SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI İÇ TİCARET GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NÜN İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

## SÖYLEŞİ

**M.M; Sizce pazarda yerli yada yabancı firma olmanın avantaj ve dezavantajları nelerdir ?**



**D.Yurttaş;** Güven tesis edildikten sonra yerli firma olmanın avantajını yaşıyorsunuz. Ülkemizde son ekonomik krizlerden sonra yaşanan ve özellikle Telekom sektöründe yaşanan kaçırlardan sonra insanların yabancı firmalara olan güveninin sarsıldığını düşünüyorum. Kar varsa var olan, kar olmadığı yerden taşı tarağı toplayıp giden firmaların yarattığı güvensizlik düzgün firmaları da olumsuz etkilemekle birlikte bizlere olumlu katkılarda bulunmuştur. Yeter ki pazanın talebine yabancı firmalar seviyesindeki sunumlarla cevap verebilelim. Son zamanlardaki araştırmalar bu tespitemizi doğrular biçimdedir.

**M.M; 2004 yılı ile ilgili rakamsal hedefleriniz nelerdir ? 2004 yılı ilk 3 aylık hedeflerinize ulaştınız mı ?**

**D.Yurttaş;** 2004 yılında 2003'e oranla %40 ciro artışı hedefliyoruz. İhracatın ciromuza oranını ise %25'lerden % 40'lara taşımak amacındayız ve ilk üç aylık göstergelerde bunlar gerçekleşmiş durumdadır.

**M.M; Sizce ürünleriniz neden tercih ediliyor, ürünlerinizde fark yaratan özellikler nelerdir ?**



**D.Yurttaş;** Yüksek teknoloji ve bunu destekleyen sürekli arge çalışması, rekabetçi fiyatlar, 24 yıldır piyasada var olup gelişme ve büyümeyi sürdürebilmenin verdiği güven, satıştan başlayıp teknik servisle

devam eden müşteri memnuniyeti, süreklilik arz eden kalite politikaları gibi nedenler tercih edilmemizde etkindir. Bunun yanında artık yurt dışındada rakiplerimizi rahatsız edecek seviyede teknolojiye sahip olmamız ve bunu destekleyen üretim kapasite ve kabiliyetimiz önemli farklılığımızdır.

**M.M; Ekleme istedikleriniz ?**

**D.Yurttaş;** Teşekkürler..

MART 2004 SAYFA 190

Makine  
arket

maları üretici ve temsilciler olarak kabaca ikiye ayırmak mümkün. Bunun yanında hem üretici kimliğe sahip olup hem de temsilcilik yapan firmalarda var. Fakat son ekonomik krizler Türkiye'deki firmaları küçülmek zorunda bıraktı. Daralan pazardan pay alma telaşı ile maliyetine ve hatta maliyet altı fiyatlarla satışa zorlanan firmalar yok olmadıysa da epeyce kan kaybetti. Bizim farkımız bu kriz dönemlerinde büyümeyi sürdürebilme ve ürün çeşitliliğine gidebilmemiz oldu. Arge'ye verdiğimiz önem sayesinde iç pazarda pozisyon kaybetmek bir yana büyüme sağlayabildik, nitelikli ürünlerimiz sayesinde önemli miktarlarda ihracat imkanı yakaladık.

Bu avantajlar sayesinde iç pazarda daha rahat hareket edebildik. Ürünlerimizle, sürekli büyüme anlayışımızın çerçevesinde bünyemize kattığımız firmalarla, sürekli yeni ve çeşitli ürün peşinde koşmamızla kısa sürede rakiplerimizden çok farklı bir konuma yükseldik. Bunun bir göstergesi de 60'tan fazla ülkeye yaptığımız ihracatımızdır. İnsana ve makine-tehizata yaptığımız yatırımın buradaki payı elbetteki çok büyüktür.

Ayrıca süreklilik arz eden yatırımlarımız sayesinde kendi kendimize yeten bir üretici kimliğimizi pekiştirmemizde bir başka ayrıcalığımız olarak anılabilir.

**M.M; Firma olarak uzun zamandır sektörde çalışmalar yapmaktasınız ? Sizce sektörün sorunları nelerdir? Bunlara nasıl çözüm getirilmeli ?**

**D.Yurttaş;** Sektördeki sorunları ülke sorunlarından soyutlamak mümkün değil. Geçmişte yaşanan çeşitli korumacılık yöntem ve uygulamaları, gümrüklerdeki duvarlar vs. İçeride üretim yapan firmalar lehine bir durum ortaya çıkarabiliyordu. Bugün gelinen noktada ise teknolojinin sınır tanımazlığı, fir-

maların ve ticaretin globalleşmesi ve nihayet gümrük birliği gibi olguların yarattığı yeni koşullar söz konusu. Firmalar bugün varolabilmek için bu şartların getirdiği zorlukları aşmak zorundalar. Ülkemizde yeterli sermaye birikiminin olmaması, firmaların nispeten yeni ve gelişmekte olan firmalar olmaları bu yeni koşullar karşısında zayıf kalmalarını beraberinde getiriyor.

Teşviklerin yetersizliği, kredilerin zaten iyi durumda olan firmaların ulaşabileceği yerlerde durması, üstüne üstlük de-



vamlılık arz eden ekonomik krizler sektördeki büyüme ve gelişmeyi engelleyen başlıca etkenler olarak sıralanabilir.

Gümrük birliğinin yarattığı rekabet koşulları da firmalarımızı alışıklarının dışında bir kalite anlayışına itiyor ve burada zorlayıcı bir etken oluşturuyor. Gümrük birliğinin yarattığı koşullarla pazara doğrudan girme imkanı bulan rakip firma ve ürünler doğal olarak müşteriye kaliteli ürüne yöneltiyor. Ka-

liteye harcanan paralarda yerli ürünün maliyetlerde diğerlerine yaklaştırıp satış şansını düşürüyor.

Bu sarmal içerisinde dışı açılma şansı yakalayamayan firmalar daha fazla zorlanıyorlar. Çözüm ise sorunun kendi içerisinde yatıyor. Gümrük duvarları yeniden konulamayacağına göre, dışardan ürün gelmesine gerek bırakmayacak kalite ve fiyatta ürünler sunabilmek, bizim pazarımıza girmeye çalışan firmaların ülkelerine satış yapabilmek ve teknolojiyi takip eden değil ilk uygulayan olabilmek kesin çözüm olacaktır.

Bu arada devletin arge, dış tanıtım ve yatırıma verdiği destekleri yatırımcıyı dolandırıcı olarak değil, ülke için bir şeyler yapmaya çabalayan insanlar olarak görüp zamanında ve yeterince vermesiyle teşvikini beklemekte çözümü hızlandıracaktır.

**M.M; Geleceğe nasıl bakıyorsunuz ? Gelecek dönemde hangi projeleri hayata geçirmeyi planlıyorsunuz ?**

**D.Yurttaş;** İform A.Ş. Olarak geleceğimizi aydınlık görüyoruz. Bu nedenle yatırım yapmaktan çekinmiyoruz. Değişen koşulların ihtiyacı olan hizmet ve ürünlerle pazarda var olabilmek için sürekli arge yapıyoruz. Değişik konularda işbirliklerine açık olarak içeride ve dışarıda değişik projeler yürütüyoruz.

Bu yıl içerisinde temelini atacağımız 12000 metrekairelik yeni fabrikamıza bize olan yönelimi karşılamaya hazırlanıyoruz. Mevcut ürün gamımızın bize kazandırdığı müşteri kitemize mevcut kadro ve yatırımlarımızla sunabileceğimiz ürünlere yöneliyoruz. İform'un yurt içi ve yurt dışında marka olarak yerleşmesine çalışıyoruz. Bütün bunları yaparken de önümüze çıkabilecek fırsatları değerlendirebilecek uyanıklık ve arzu ile hazır bekliyoruz.