

# Güç Elektroniklerinde Güçlü Firma: **İNFORM**

*80'li yılların başında kurulan ve gelişmeleri iyi takip ederek sürekli büyüyen bir şirket İNFORM. Sektörde yaşanan sıkıntıların yurtdışına açılarak çözüleceğini düşünen Inform Genel Müdürü*

*Davut Yurttaş'la Inform'un gelişimi ve yeni faaliyet alanları Telekom sektörü üzerine bir söyleşi yaptık.*



Inform hızla büyüyerek 1999 yılında faaliyete geçen 2.ci fabrikasını da açtı.

**E&O** Inform'un kuruluş gayesini ve bugüne gelişini özetlemisiniz.

**Davut Yurttaş:** Inform'u 1980 senesinde kurduk. Kuruluş gayesi genel anlamda herkes gibi ekmek parası kazanmaktı. Genç bir mühendis olarak ya bir yerde çalışmayı tercih edeceksiniz, yolunuza o çizgide devam edeceksiniz ya



Inform Genel Müdürü Davut Yurttaş

da piyasaya atılıp piyasadaki mevcut koşullarla mücadele edeceksiniz. Kısa bir çalışma hayatından sonra biz ikinci yolu tercih ettik. Bilgimizi, birikimimizi ve çabamızı kendi işimize yoğunlaştırmak amacıyla Inform'u kurduk.



**İnform Genel Müdürü Davut Yurttaş'la İnform'un kurulduğu günden bu yana geçirdiği aşamaları ve faaliyet alanlarını konuştuk**

Burada belirleyici olan mesleğimizdi. Kendi mesleğimiz doğrultusunda elektroniği, daha doğru su güç elektroniğini tercih ettik. Başlangıcımız bu şekilde oldu. Daha sonra gelişen koşullar firmanın geleceğini belirledi. Firmamızın hem büyümesinde, hem yönünü çizmesinde Türkiye'nin gidişatı, teknolojik gelişmeler ve bizim bu gelişmelere ayak uydurabilme yeteneğimiz belirleyici etkenler oldu. Doğal olarak da bir kaç yıl sonra kesintisiz güç kaynağı konusunda yoğunlaşmak durumu ortaya çıktı. Piyasanın en acil talebi olarak ortaya çıktığı için özel imalatlardan kesintisiz güç kaynaklarına bir geçiş yaptık. Yaklaşık 1985-1986 yıllarından itibaren ağırlıklı olarak kesintisiz güç kaynağı olmak üzere güç elektroniğinin hemen hemen bütün dallarında faaliyet gösteriyoruz. Son yıllarda buna Telekom sektörünü de kattık. Telekomun AC-DC enerji ihtiyacını sağlayan sistemleri de üretmeye başladık.

**E&O** *İnform'un şirket anlayışı nedir?*

**Davut Yurttaş:** Türkiye'deki firmaların hemen hemen hepsi gibi İnform da bir aile şirketi. Karde-

şim ve benden müteşekkil. Biz kendi aramızda sessiz bir işbirliği yaptık. Komponent tarafıyla kardeşim ilgileniyor. Onun dışında son iki yıldaki yönelimimiz doğrultusunda profesyonel kadrolarla işleri yürütmek istiyoruz. Zaten başka türlü büyümenin imkanı yok. Şu anda aile şirketinden profesyonelliğe geçişteki sancuları biz de yaşıyoruz. Ama iyi elemanlarımız var. İş üstlenebilecek personele de sahibiz. 180 kişilik merkezdeki kadronun oldukça önemli bir kısmında tecrübeli, kendini kanıtlamış, mesleğinde başarılı olmuş insanlardan oluşuyor. Bir süre daha kapalı bir şirket olarak kalacağız. Halka açılma vs. gibi bir takım hazırlıklarımız yok, çünkü kendimizi henüz gelişme safhasında görüyoruz. Tepe noktalarına yaklaştığımız zaman, gerçek değerimizi bulduğumuz zaman bu tip açılımlar olabilir.

**E&O** *Şirket kurulduğundan bu yana İnform olarak mı biliniyor?*

**Davut Yurttaş:** Firmamızın ismini 1994 yılında İnform'a dönüştürdük. Daha önceleri firmanın adı Özdisan idi. Sonra Özdisan adı altında ikinci bir firma kurup onu

sadece ithalat ve pazarlama alanına yönlendirdik. Piyasanın ihtiyacı olan güç komponentleri ithalata başladık. İsmi orada bıraktık, imalatçı firmamız da İnform oldu. 1994 yılından itibaren de İnform adını kullanıyoruz. 1980 yılından itibaren 20 yıllık geçmişimizi İnform olarak anamıyoruz. Özdisan ve İnform'u birlikte zikretmek gerekiyor.

80'li yıllarda Karaköy'deydik. 1995 yılında DES Sanayi Sitesi'ndeki fabrikamıza taşındık. Burada 4 bin metrekarelik bir alanımız var. 1999 yılının Eylül ayında da diğer binamızı terketmeden bu binamıza taşındık. Şu anda toplam 12 bin metrekarelik bir kapalı alanda hizmet veriyor. 1995 yılından sonra büyümemiz hızlandı. 1999 yılında Telekom sektörüne girmemizle birlikte yeni bir ivme de kazandık. İnform'un 80'li yıllardan 2000'li yıllara gelişini kısaca bu şekilde özetleyebiliriz.

**E&O** *İnform'un ürün yelpazesi nelerden oluşuyor?*

**Davut Yurttaş:** İnform faaliyet alanını genişlettikçe doğal olarak ürün yelpazesini de genişletmek zorunda kaldık. Ürün yelpazesini genişlettikçe üretilmesi akılcı olan ürünler ve olmayan ürünler karşımıza çıktı. Akılcı olanları burada üretmeye ve o yönde gelişmeye devam ettik. Akılcı olmayanları da ithal etmeye başlayınca, bir taraftan da ister istemez bir ithalatçı kanadımız oluştu. Çünkü yoğunlaştığımız kesintisiz güç kaynağında bant çok geniş. 150 VA'lık küçük bir cihazdan 2 MVA'lık yüksek değerli bir cihaza kadar ulaşabiliyor. Değişik karakterde cihazlar, yani off-line karakterinden, dizel destekli UPS'e kadar çok geniş bir bant. Hepsini üretmek mümkün değil, zaten dünyada üreten kimsede yok. Dolayısıyla biz küçük cihazları, basit



**Inform güç elektroniği alanında ve telekom alanında faaliyet gösteriyor**

teknolojiyle üretilen cihazları Uzakdoğu'dan, büyük cihazları; üç faz çıkışlıları ve dizel destekli veya desteksiz dinamik sistemleri batıdan, Almanya ve Fransa'dan getirerek pazarlıyoruz. Bunların satış ve satış sonrası desteklerini veriyoruz. Aradaki Ifaz 1 faz, 3 faz giriş 1 faz çıkış cihazları burada üretiyoruz. 250 VA'den, bir şehri besleyecek enerjiyi üretebilecek büyüklükteki sistemlere kadar ulaşabiliyoruz. Onun dışında statik voltaj regülatörü, servo kontrollü voltaj regülatörü, çeşitli redresörler ilgi alanımıza giriyor.

**E40** UPS konusunda önemli bir yere geldiniz. Pazarınızı sadece Türkiye değil, bildiğim kadarıyla yurtdışına da ihraç ediyorsunuz?

**Davut Yurttaş:** UPS konusunda şu anda sayılı firmalardan biriyiz. Burada bir sıralama yapmak abes olur. Ama yatırım olarak tescilleyebileceğimiz bir şey var ise konusuna en fazla yatırım yapan firma görüldüğü kadarıyla Inform. Bunun meyvelerini de görmeye başladık. İlerki yıllarda bu gelişme daha belirgin olarak görüle-

cektir. Tabii bunu kendimizin değil de başkalarının telaffuz etmesini tercih ederiz.

Büyümeyle bağlantılı olarak, iç pazarın yetersizliği ve istikrarsızlığı ortaya çıkıyor. Bu istikrarsızlık doğal olarak bizi yurtdışı pazarlarına yöneltti. Yurtdışı pazarlar da herkesin yöneldiği eski Doğu Bloku ülkeleri dediğimiz, genelde aynı dili konuştuğumuz ülkeler oluyor. Maalesef en kolay pazar bu pazar. Bizim de birkaç yıldan beri alışveriş yaptığımız Azerbaycan, Kıbrıs gibi ülkeler var. Satışımızın bir hayli ağırlık kazandığı yerler buralar. Bu yıl kurduğumuz ihracat ve ithalat departmanımızla UPS'lerde ciromuzun %20'sini ihracatla elde etmeyi planladık. Fakat bu oranın %20'nin üzerine çıkacağını umuyoruz.

İlgi alanımıza dünyanın bütün ülkeleri girmekte. Fiili olarak gerçekleştirdiğimiz ihracatlar arasında G. Amerika, Orta Amerika'dan Uzakdoğu ülkelerine kadar hepsi var. Rakamlar tatmin edici değil ama her işin bir başlangıç noktası olduğunu biliyoruz. Eğer ürün ve hizmet memnun ediciyse arkasının geleceğini umuyoruz. Zaten ilişkilerimizde o yönde ilerliyoruz.

**E40** Inform kendi imalatıyla UPS sektöründe gamını hızla artıran bir firma özellikle son yıllarda Telekom sektörünün AC-DC ihtiyacını sağlayan sistemleri üretiyorsunuz. Dolayısıyla AR-GE çalışmalarınıza önem veriyorsunuzdur. Bize AR-GE çalışmalarınız hakkında bilgi vermişiniz?

**Davut Yurttaş:** Inform'u size bir de diğer yönüyle anlatalım. Durdullu'da ve Sarıgazı'de olmak üzere iki fabrikada hizmet veriyoruz. Bunun dışında beş bölgede kendi firmalarımız olmak üzere 17 noktada bölge temsilciliklerimiz var. Bunlar satış ve satış sonrası hizmet üreten firmalarımız. Bu merkez binalarımızda 180'e

yakın personelimiz çalışıyor. Şubelerimizle birlikte kadromuz 250'yi buluyor.

Bu kadronun içinde AR-GE'de aktif olarak görev yapan 12 kişi var. 12 kişilik AR-GE kadrosunun 10 çalışanı mühendis. Seçkin mühendislerden oluşan bir kadro. Biz geçtiğimiz yılın sonlarına doğru Siemens'in doğrultucu bölümünü satın aldık. Oradaki doğrultucu işinin bize gelmesi de bu sayede oldu. Oradaki yetişkin kadroyu ve ekipmanı da bünyemize aldık. Dışardan takviyelerle de iyi bir ekip oluşturduk. Şu anda nazar değmesin imrenilecek bir AR-GE ekibimiz var. Çok çabuk demoralize oldukları için nazar değmesini eklemek zorunda kalıyoruz. AR-GE'mizin işimiz gereği iki ana konusu var. Çalışılan alanların ilkinde Telekom sektöründe doğrultucularda sürekli gelişmeler yapmakla ilgileniliyor. Diğer taraftanda UPS konusunda AR-GE çalışmaları yapan bir ekibimiz var. Her iki ekibimiz 400 m<sup>2</sup>'lik ortak alanda birlikte bir ekip ruhuyla AR-GE çalışmalarını yürütüyorlar.

Burada Araştırma Laboratuvar ve yazılım çalışmaları yürütülüyor. Şu sıralarda kesintisiz güç kaynağında yeni bir ürün üzerinde çalışıyoruz. Ürünümüzün ilk merhalesi bitmiş durumda. Bunun için ilk olarak TTGV'den bir teşvik başvurumuz vardı, kabul edildi. Daha sonra TİDEB' den kabul gördü. Elektrik Sanayicileri Derneği TESİD'in teknoloji ödülüne de aday gösterildi. Başvurumuzunda kabulünden sonra da finale kalan adaylar arasında olduğumuz bildirildi. 13 Aralık'ta da kismet olursa, sabırsızlıkla ödül almayı bekliyoruz. Ürünün teknik özelliklerine burada girmeyelim ama, Türkiye'de ve dünyada uygulanan teknolojinin biraz dışına çıktığımız için bu teşviklere ve ödüllere layık görülüyoruz. Bu anlamda yurtdışı satışını da gelişt-

tirebilecek olan bir ürün. Ürünün bütünüyle gelişmesini tamamlaması yaklaşık iki yılını alacak. Daha önce belirttiğim gibi henüz birinci etapta. 1 faz-1faz cihazlar konusunda sona gelmiş durumdayız.

Bu cihazı dünya standartlarını, mevcut sistemleri aşan bir sistem olarak düşünüyoruz. Cihazla kalitede bir iyileşme olacak. Diğer tarafta da işin ekonomik yönüne baktığınızda bir ucuzlama sağlıyor. Kalitede artış ve fiyatta ucuzlama da herkesin beklediği bir şey. Dolayısıyla piyasada ses getirecek bir cihaz olacağına inanıyoruz.

**E40** *Son zamanlarda Telekom alanında önemli yatırımlarınız söz konusu. Bu alanda ne gibi çalışmalarınız var?*

**Davut Yurttaş:** Telekom sektörü ilginç bir sektör. Kendi içinde kapalı, piyasaya çok fazla renk vermeyen, büyüklüğü dolayısıyla da özellikle de büyük kuruluşlarla iş yapan bir sektör. Bu firmalar arasında NETAŞ, TELETAS, SIEMENS ve son zamanlarda buna yeni katılan ERICSSON var. Bu dörtlü arasında dolaşan bir pazar. Biz SIEMENS'in doğrutucu bölümünü aldıktan sonra SIEMENS'le olan anlaşmalarımız gereği birlikte hareket ediyoruz. İhalelere birlikte giriyoruz. Onların aldığı ihalelerde enerji tarafını biz hallediyoruz. Örneğin son "Büyük Ofis" diye adlandırılan Türk Telekom ihalesini % 65 oranında SIEMENS aldı. AR-GE çalışmalarını burada biz yaptık. Çünkü değişik istekleri vardı. AR-GE çalışmaları bittikten sonra fabrika kabulleri yapıldı. Son deneylerden sonra da Aralık ayı içerisinde üretime başlıyoruz. Onun dışında İş Bankası'nın GSM çalışmaları var. GSM konusunda İş Bankası'nın İtalian TELECOM'la olan anlaşmaları gere-



UPS imalatında imalatın her aşaması gelişmiş sistem ve cihazlarla yapılmaktadır.

ği enerji ile ilgili yatırımları, ekipman yatırımları İtalian TELECOM'da kaldı. İtalian TELECOM'da partner olarak ERICSSON ve SIEMENS'le çalıştığı için oradan gelecek işlerde doğal olarak bizim tarafımızdan bir işbirliği çerçevesinde yapılacak.

**E40** *Telekom sektöründe SIEMENS'le hareket ediyorsunuz. Pekli bağımsız bir şekilde hareket etme şansınız var mı?*

**Davut Yurttaş:** Türk Telekom GSM şebekesinden bir beklentimiz var. Oradaki ihale sonuçları henüz açıklanmadı. SIEMENS'le birlikte birinci veya ikinci firma olmayı umuyoruz. Ama oradaki işler sadece fiyata bakmıyor. Çünkü işletmelerde çeşitli özellikler arıyorlar. Büyük konsorsiyumlar da bu işlerle ilgileniyor. Koç Grubu, Sabancı Grubu gibi büyük holdingler GSM'den başka ilgilenecek bir alan kalmamasından olsa gerek bu ihaleyle ilgileniyorlar. Hepsinin ilgilenmesinden dolayı bizim için bu sektör bir şekilde değerlendirilecek bir alan olacak. Türkiye'de olabilecek her türlü işte SIEMENS'le birlikte hareket ediyoruz ama SIEMENS'in çekilmesi durumunda bizim önümüz kapalı değil. Biz o zaman diğer firmalarla da işbirliği yapabiliriz.

Bu süre içerisinde TELSİM'le de, TURKCELL'le de görüşmelerimiz sürüyor. Zaten değişik boyutlarda da çalışmalarımız var. Özellikle İş Bankası'na yaptığımız cihazlarımızın bir özelliği var. 90 V ile 285 V arasında çalışıyor. Dünyada böyle bir sistem yok. Dolayısıyla 90-285 V arası bu kadar geniş bir bant her yerde gerekmiyor ama Türkiye'de yaşıyoruz biliyorsunuz. Bunun ihtiyaç olduğu yerlerde maalesef var. Bu kadar geniş bir banda gerek var. Bunun yanında bir takım geliştirmeler yaptık. Dolayısıyla kaçınılmaz olarak bir tercih bir sebebi olabiliyoruz.

**E40** *Güç elektroniği konusunda sektörde önemli bir yeriniz var. Bize satış ve satış sonrası hizmetlerinizi anlatır mısınız?*

**Davut Yurttaş:** Tabiki, sadece imalatla ilgilenmiyoruz. İmalat, satış ve satış sonrası hizmet hepsi var. Esas olarak kendimiz örgütlenmeye çalışıyoruz. Ankara, İzmir, Bursa, Kayseri ve Çorlu'da kendi şirketlerimiz var. İstanbul'da da kendi şirketimiz var. Bunun dışında endüstrinin ve ticaretin yoğunlaştığı bölgelerde öncelikli olarak varolmak ihtiyacı hissettik. Şu anda 17 bölgede bölge bayileri kanalıyla satış ve satış sonrası hizmet veriyoruz. Büyük projelerle de direkt ilgileniyoruz. Fabrikamızda



**İnform AŞ UPS ve Telekom alanındaki çalışmalarını Dudullu yer alan iki fabrika da toplam 12 metrekaresel bir alanda 180 kişilik bir kadro ile yürütüyor.**

7-8 mühendisten oluşan bir proje ekibimiz var. Büyük projeleri de bizi ilgilendiren kısmını anahtar teslim alıyoruz ve proje ekibimiz gerçekleştiriyor. Akabinde teknik ekibimiz de geri kalan işleri yürütüyor. Bu bölge temsilciliklerinin hepsi teknik destek verecek elemanlarla donatılmıştır. Onun dışında şimdilik başka bir pazarlama yöntemi kullanmıyoruz.

**E&O** *Sizce sektörün sorunları nelerdir ve çözüm için önerilerinizi alabilir miyiz?*

**Davut Yurttaş:** Sektörle ilgili sorunlar Türkiye'nin, özellikle de sanayinin sorunlarından ayırd edilemez. Ben Gümrük Birliği'nin özellikle elektronik sanayi gibi daha yeni yeni filizlenen bir sanayinin gelişmesine büyük zarar verdiğini düşünüyorum. Kalite artırımı, rekabetçi bir ortamdan kaynaklanan bir takım AR-GE yatırımları gibi olumlu katkıları olmakla birlikte, duvarların bir anda sifıra indirilmesi bizleri çok zor durumda bıraktı. Bir anda korumasız kaldık. Daha boks eldivenleri bile giymeden ringin ortasına

atıldık. Çünkü elektronik sektörü henüz çok yeni bir sektör. Televizyoncular belki biraz daha hazırlıklıydı ama güç elektroniği konusunda kimsenin bir hazırlığı yoktu. Zaten o dönemden sonra da SİEMENS gibi bir firma güç elektroniği birimini kapattı. O dönemlerde piyasadada çok güçlü olan firmaların, bu kararlardan sonra çok zor durumlarda kaldığı oldu. Bir anda bütün dünyayla karşı karşıya kaldık. Bütün dünyayla rekabet etmek zorunda kaldık. Tabii rekabet etmek, işbirliği etmeyi de beraberinde getiriyor. Yoğun işbirlikleri içersine girdik. Bu handikapı bu şekilde atlatmaya çalışıyoruz. Güçlü firmalarla işbirliği yaparak ki, esas olarak tercihimiz bu olmamakla birlikte, gelişen şartlarda ayakta kalmaya, daha da güçlenmeye çalışıyoruz.

**E&O** *UPS konusunda sektörün potansiyeli sizce nedir? Ayrıca önümüzdeki yıllarda sektörde ne tür gelişmeler olabilir?*

**Davut Yurttaş:** Türkiye'de istatistik çalışmaları pek doğru çıkmaz. Dolayısıyla burada doğru rakama nasıl ulaşılabilir bilmiyoruz. Ama

piyasada firmaların yaptığı işlere baktığımız zaman kapasitenin 100 milyon dolarlar civarında olduğunu tahmin ediyoruz. Bu 100 milyon dolar nereye kadar yükselir veya ne kadar bu seviyede devam eder? Benim tahminim 5 sene kadar biraz daha yükselerek gidecek. Çünkü daha bilgisayar evlere yeni girdi. Bilgisayarlar sanayide daha yeni yeni kullanılmaya başlanıyor. Bilgisayar kontrollü cihazlar gittikçe artıyor.

Türkiye'de UPS kullanma kültürü de daha çok yeni. Elektrikler kesilmez deyip, idare ediyoruz. Sanayide de aynı durum var. Dolayısıyla pazarın yükselmesini belli bir süre daha bekliyoruz. Ama pazarın yükselmesi bir tek bizim gördüğümüz bir şey değil. Herkesin gördüğü bir şey. Dolayısıyla şu an Türkiye'de birbirini tanımayan birçok yabancı firma var. Bir İtalyan firması var, Fransız firmasının onun varlığından haberi yok. Demek ki yükselen bir pazar ki bu kadar yoğun ilgi var.

**E&O** *Sıkça yaşanan elektrik kesintilerinden dolayı piyasada önemli hareketlilik söz konusu. Dolayısıyla konut ve ofislerde bilgisayar, televizyon; aydınlatma gibi ihtiyaçlara cevap veren portatif ve uzun zaman kullanımlı UPS'ler pazara sunulmakta. İnformun geliştirdiği bu tip bir projesi var mı?*

**Davut Yurttaş:** Bu tip projeler herkesin her an aklında olan şeylerdir. Ama dediğim gibi insanlara bunun bir ihtiyaç olarak hissettirilmesi bizim elimizde olan bir şey değil. Yani biz gidip şalterleri indiremeyiz. Şalterleri ne zaman devlet indirmeye başladı, o zaman herkes hazır olan ürünlerini sunmaya başladı. Değişik firmaların, değişik adlar altında benzer cihazları aynı anda piyasaya sunulmaları da bundan kaynaklanıyor. Herkes hazır böyle bir duruma.

Bizim de böyle bir hazırlığımız var. Fakat biz bir üretici firma sorumluluğuyla hareket ediyoruz. Türkiye koşullarına biraz daha uysun mantığıyla piyasada mevcut olanlardan değişik bir ürün sunmak istiyoruz. Şu anda ürünümüz prototip olarak hazır. Türkiye'de elektriğin ne zaman kesileceği belli olmaz. Kesildikten sonra da ne zaman geleceği hiç belli olmaz. Genellikle piyasaya sürülen cihazlar ucuz olabilmesi için küçük akülü ve uzun şarj sürelili oluyor. Yani cihazı kullandınız, aküsünü bitirdiniz, kapattınız. Ondan sonra bu cihazın tekrar kullanılabilir hale gelmesi için geçmesi gereken bir şarj zamanı var. Bu değişik cihazlarda 10-12 saatten 24 saate varan süreler alıyor. Bu demektir ki bir o kadar süre cihazınız kullanım dışıdır. Cihazın kendini toparlaması lazım ki tekrar kullanabilesiniz. Bizim ürünümüzde bu süreyi kısaltmaya çalışıyoruz. Hem daha yüksek kapasiteli akülerle kullanım süresini arttırmaya çalışıyoruz, hem de güçlü şarjörlerle daha kısa sürede şarj etmeye hedefliyoruz. Biz televizyon, lamba gibi değişik karakterde yüklerle de cihazımızı deniyoruz. Birisiyle çalışıp birisiyle çalışmaması gibi bir durum olmasını istemiyoruz. 1-2 hafta içerisinde değişik bir sunumla sergilemeyi düşünüyoruz.

**E40** *Şirketinizin önümüzdeki yılki cirosunda % 100'lük bir artış bekliyorsunuz. Böyle bir beklentiye nelere bağlayarak öngörüyorsunuz?*

**Davut Yurttaş:** Bizim 1999 sonrası ikinci büyüme dönemimiz oldu. Bu Telekom sektörü için içine girdiği zaman oradan gelen cirolarla büyüdük. İlginçtir biz Alman Piller'le burada üretim yapılması amacıyla bir ortaklık görüşmesi



Inform'un ürünlerinden bazıları

yaptık. Biz hayallerimizi ortaya koyarken Piller'e büyümemiz bu sene 1 birim iken, bir daha ki sene 2, sonraki sene 4 daha sonra ise 6 gibi gidecek dedik. Adamlar "Türkiye'nin büyüme oranı nedir? Siz bu büyümeyi nasıl sağlayacaksınız?" gibi sorular sordu. Türkiye'nin ilginç piyasa şartlarında karşımıza ne çıkacağı belli olmaz. Tabii bizim ciro artırmada bu kadar kararlı ve yüksek rakamlar verebilmemiz de 20 yıllık bir firma olmamız ve bir çizgi tutturmuş olmamızdan kaynaklanıyor. Bir sürü aksilik olsa bile o çizgide bir sapma olması mümkün değil. Kadromuz müsait, AR-GE'miz müsait, şirketimiz piyasada iyi tanınan bir firma. Elimizde yeterli komponent de var. Piller bizimle çalışabiliyorsa bu her zaman büyük bir potansiyeldir. Assan Galvaniz'e 1,6 MVA'lık cihaz kurmak her firmanın altından kalkabileceği bir iş değil. Önümüzdeki dönemde bu tür projelerde sürekli karşımıza çıkacak. Bu arada bizim son 5 yıldır konuya yaptığımız yatırım yatırımları var. Bunların semeresini göreceğiz diye bekliyoruz. Bunun yanında Telekom sektöründeki gelişmede bu beklentiye birebir etkiliyor. Biz Türk Telekom'un GSM işini alırsak ciroları daha da yukarı çekeriz.

**“ Gümrük Birliği'nin özellikle elektronik sanayi gibi daha yeni yeni filizlenen bir sanayinin gelişmesine büyük zarar verdiğini düşünüyorum. Kalite artırımı, rekabetçi bir ortamdan kaynaklanan bir takım AR-GE yatırımları gibi olumlu katkıları olmakla birlikte, duvarların bir anda sıfıra indirilmesi bizleri çok zor durumda bıraktı. Bir anda korumasız kaldık. Daha boks eldivenleri bile giymeden ringin ortasına atıldık. Çünkü elektronik sektörü henüz çok yeni bir sektör. ”**

**E40** *Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?*

**Davut Yurttaş:** Sektör son zamanlarda herkesin ilgisini çeken bir sektör haline geldi. Özellikle de

yabancıların ilgisini çekiyor. Avrupa Birliği süreci, duvarların kalkması da bu gelişmeleri etkiliyor. Buna karşılık bizlerin yapması gereken bir takım şeyler var. Bunların başında da iç piyasada birbirimizle zarar verici rekabet etmek yerine biraz dışarıya açılıp, içerde rahatlamayı sağlamak gerekiyor. Biz Telekom sektörüne kayarak iç piyasadaki o agresif politikaların dışında kalmayı başardık. Yani zararına satış mantığıyla hareket etmediğimiz için bu tür satışlarda akılcı davranarak çekiliyoruz. Ama diğer firmalarında o rahatlığa kavuşabilmeleri için önlerinde tek bir yol var.

Mutlaka dışarıya açılabilmesi gerekiyor. Bu da büyük bir ihtimalle tek başına olamayacak bir şey. Sektörde irili-ufaklı 20'ye yakın firma var. Zaten birçoğunun böyle bir şansının olması mümkün değil. Olanlarında güçlerini birleştirmesi gerekiyor. İki tane cihazı Kıbrıs'a satmak pek dış satım sayılmaz. Dolayısıyla birinci şart dışarıya açılabilme, ikincisi de dışarıya yönelirken işbirliğine gidebilmek.

İçerdeki rekabeti de biraz rahatlatmak gerekiyor. Açıkçası şu anda iç piyasada düşen karlar yüzünden iş yapan firmaların bile para kazandığına inanmıyorum. Özellikle devlet firmaları çok sıkıştırıyor. Doğal bir hak olarak çok ciddi fiyatlardan alım yapıyor. Bu firmalar eğer ki ürettiklerini dışarıya satabilme imkanı bulsalar satışta da biraz daha rahat olurlar ve o fiyatlara da inmezler diye düşünüyorum. Boş durmaktansa satış yapıyor firmalar, doğal olarak da hiç zor duruma düşmez denilen firmalar zor durumlarda kalabiliyor. Bu firmalar rakiplerimiz olduğu için sevinmemiz gereken bir şey gibi gözüküyor ama ben sevinemiyorum. Çünkü orada bir sürü bilgi birikimi heba oluyor. Bu da ülkenin kaybetmesi demek oluyor.

Sektörde birlikte hiçbir şey yapılsa bile konuşmaya başlamak herşeyin başıdır. Ben onu yapmaya çalışıyorum. Sektörde rakibimiz olan firmalarla, geçmişten kalan hiçbir husumetimiz yok. Hiçkimseye karşı kırıcı ve ezici bir tavır içersinde olmadığımız içinde bunu rahatlıkla yapabiliyoruz. İnsanlarda bu davranışa karşı olumlu tepkiler veriyorlar ama, tabii bunu nereye kadar geliştirebileceğiz. İnsanlar hangi noktadan sonra kendilerini korumaya alacaklar onu bilemiyoruz.

**E40** Sektöre yaklaşımınız ve samimi sohbetinize teşekkür ederiz.

Ben teşekkür ederim. **100**