

İnform A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Yurttaş

“Korkunun ecele faydası yok; üretmeye devam edeceğiz”

İnform A.Ş., ülkemizin içinde bulunduğu çalkantılı duruma rağmen sürekli büyümeyi prensip edinmiş bir firma. Üretici olmasına rağmen hız kesmeyen ve ekonomik krizde kontrollü bir çizgide çalışmalarını sürdüren firmanın Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Yurttaş, dergimiz Endüstri & Otomasyon'a İnform'un iş yapma ilkelerini anlattı.



E&O Firma olarak, yaşanan büyük ekonomik krize rağmen yatırımlarınızı durdurmadınız. Bu dönemde hangi yatırımları ülkemize kazandırdınız? Bunları kısaca anlatabilir misiniz?

Mustafa Yurttaş- Son üç yıldır yaşanan ekonomik krize rağmen yatırımlarımızı sürdürmekteyiz. Sanki ülkemizde bir kriz yaşanmıyormuşçasına hedeflerimize koşmaya devam ediyoruz. Bu süreç içerisinde İnform olarak asla hedeflerimizden taviz vermedik; yorulmadık. Bunun sebebi, ülkemizin önemli bir iş gücü ve kaynak potansiyeline sahip olması, ülkemizde son

derece değerli mühendislerin, teknik personelin yetişmesidir. Avrupa Birliği'ne girmeye çalıştığımız bu süreçte, İform olarak, Türkiye'nin bizden beklediği hizmeti vermek zorundaydık. Bu nedenle yatırımlarımızı kesmek yerine sürdürmeyi, küçülmek yerine uluslararası bir firma olmayı seçtik. Yapacağımız açılımlarla hem kendimizin hem de insanımızın kazanması için çalıştık. Dolayısıyla bu çerçevede bazı çalışmalar yaptık. 2001 yılının sonunda bir SMT VE THD komple montaj hattı satın aldık ve teknik ekipmanlarımızı en son teknolojiye uygun hale getirmek için çalışmalara başladık.

E&O Yaşanan ekonomik dar boğazadan ne gibi dersler çıkardınız? Bu durum sizin iş yapmaya yaklaşımınızda ne gibi değişikliklere yol açtı?

Mustafa Yurttaş- Daralan Türkiye pazarı, tek pazarla bir yere varılamayacağını ve şirketlerin acilen yeni ticaret imkanları yaratması gerektiğini gösterdi. Aslında İform olarak 1993 yılından bu yana dünya pazarlarına açılmak gibi bir strateji ile hareket ediyorduk. Krizle birlikte, bu stratejiyi daha da kuvvetlendirdik. 1993 yılından bu yana sürdürdüğümüz çalışmalar sonucunda 35'in üzerinde ülkeye ihracat yapar konuma geldik.

Bu pazar sayısı her geçen gün, azimli çalışmalarımızla, artmaktadır. Yeni pazarlara yönelik arayışlarımız devam ederken, kalite standartlarımızı da gözden geçirmekte ve ek-sik olduğumuz noktaların üzerine gitmekteyiz.

E&O İform olarak, ihracata özel bir önem veryorsunuz. Özellikle Türkiye pazarındaki daraldıktan sonra bu konunun üzerine daha fazla gitmeye başladınız. İhracat konusunda ele almamız gereken il nokta hangisidir? İhracatçı bir Türk firması olarak, bu alandaki üretimlerinizde hangi konuya öncelik veriyorsunuz? **Mustafa Yurttaş-** Elbette ilk etapta

E&O Kalite bilinci Türkiye'de yeni oluşmaya başladı ve dolayısıyla bizim sanayicimizin yeni yeni alışmaya başladığı bir kavram. Eskiden ne üretirseniz giderdi. Fakat şimdi durum değişti. Özellikle de ihracat yapmaya çalışan firmalar için... Bu konudaki çalışmalarınız sırasında ne gibi zorlayıcı etmenlerle karşılaşıyorsunuz? **Mustafa Yurttaş-** Mesela bir CE, TÜV ya da VDE belgesi almak isityorsunuz; bu standartlara ulaşmak son derece pahalı; inanılmaz maktarlarda para harmak gerekiyor. Bunlar zaman içinde oluşan standartlar olduğu için, Türkiye'de iş yapan firmaların bir anda bu standartlara ulaşması mümkün olmuyor. Hem zamana hem de maddi desteğe ihtiyaç var.

E&O Yurt dışında devlet ar-ge çalışmalarının başlıca destekçisi.

Bu konuda Türkiye'nin durumu nedir?

Mustafa Yurttaş- Devletin kurumsal bazda verdiği destek yetersiz. Son zamanlarda bazı teşvikler çıkmış olsa da bunlar henüz sanayiciyi tatmin eder durumda değil. İform olarak, CE konusunda, ESİM/KEMA ile çalışmaktayız. Ürünlerimizi Avrupa'ya satmak için bu gerekli bir çalışma. Bununla birlikte bu çalışma büyük harcamalara mal oluyor. Örneğin bir cihazın test ettirmek için saatte 150 dolar ücret veriyoruz. Eğer cihaz testten geçmezse bize hiçbir açıklama yapmadan reddediliyor.. Bunun üzerine bir de



kaliteyi öne çıkarıyoruz.

Bunu hem iç pazar için hem de dış pazarlar için yapıyoruz.

Bildiğiniz gibi bu gün bir malı Batı'dan Türkiye'ye ithal etmek son derece kolay bir iş ama aynı malı Batı'ya satmaya kalktığınız zaman alıcı bulamıyorsunuz. Bunun nedeni Batı'nın son derece ağır kalite koşulları olması. Ülkemizde kalite kuruluşları ve programları, Batı'dakilere nazaran iyi durumda olmadığından bu sorunları yaşıyoruz. Firma olarak bu standartlara bize çok daha pahalıya mal olsa da ulaşıyoruz.



TESİD - Elektronikte Yenilikçilik ve Yaratıcılık Ödülü 2002



TUBİTAK, TTGV ve TÜSIAD 4. Teknoloji Başarı Ödülü 2002



“Daralan Türkiye pazarı, tek pazarla bir yere varılamayacağını ve şirketlerin acilen yeni ticaret imkanları yaratması gerektiğini gösterdi.”

kendi laboratuvarlarımızda test yapmak ve cihazda bulunan sorunları araştırmamız gerekiyor. Bu da ayrı bir maliyet. Oysa test düzeneği bize hangi konularda eksiklerimiz olduğunu bildirmelidir. Buna rağmen konusundA Türkiye’de ilk defa laboratuvar onaylı CE belgesi alan firma İform’dur. Bugün Avrupa standartlarına uygun başta kesintisiz güç kaynağı olmak üzere endüstriyel cihazlar üretmekteyiz.

E&O Türkiye’nin çalkantılı ekonomisi karşısında nasıl bir strateji takip ediyorsunuz?

Mustafa Yurttaş- Bulutlu bir havada evden çıkarken yanımıza mutlaka şemsiye alırız. Ama eve geri döndüğümüz zaman şemsiyeyi boşuna taşıyışım diye düşündüğümüz de olmuştur. İşte Türkiye pazarı da böyle bir pazar. Sürekli bulutlu, çok şimşek çalıyor ama aza yağmur yağıyor. Türkiye piyasalarından yaşanan bazı sorunlar var. Bir yatırıma girdiğinizde para satın almak zorunda kalıyorsunuz. Daha sonra bu satın aldığınız parayı kısa zamanda ödemeniz gerekiyor. Özellikle

son iki yıl içerisinde bazı bankaların fona devredilmesi ve bu manzaranın arkasında bazı hoş olmayan parasal ilişkilerin dönmesi, İform olarak, bu alana daha dikkatli yaklaşmamıza neden oluyor. Bildiğiniz gibi batan bankaların para piyasalarına yapmış olduğu baskıları sonucu bazı firmalarda iflas bayraklarını çektiler. İform olarak böyle bir tehlikeyle karşılaşmak istemediğimiz için son derece temkinli davranıyoruz. Bu nedenle ödenebilir krediler kullanmayı ve bundan da ötesi kendi kaynaklarımızı kullanmayı tercih ediyoruz.

E&O Bu durum nasıl sorunlar yaratıyor size?

Mustafa Yurttaş- Bu durumun yarattığı en büyük sorun, tek pazarla yetinen firmaların mutlak anlamda küçülmek zorununda kalmasıdır. Dediğim gibi Türkiye pazarı sürekli parçalı bulutlu bir havaya sahiptir. Yağmur aza yağar belki ama çok gök gürlemesi duyarsınız; bu da sizi tedirgin eder. Bu nedenle birçok pazara açılmak ve mal satmak gerekmektedir. Bu nedenle biz yabancı pazarlara açılmak ve gerektiğinde bu pazarlardad yatırım yapmak gibi hedeflere sahibiz. Girdiğimiz pazarlarda kalıcı olmak ve bu pazarlarda aranan bir marka olmak ulaşmayı kafaya koyduğumuz hedeflerden bir tanesi.

E&O Girdiğiniz pazarlarda kalıcı, aranan bir marka olmayı hedefliyorsunuz. Bu hedefinize nasıl ulaşmayı düşünüyorsunuz? Bu konudaki çalışmalarınızı neler?

Mustafa Yurttaş- Bu amaçla ar-ge çalışmaları yapıyoruz. Ar-ge konusunda, zaman zaman, TİDEB; TTGV’ den destek alıyoruz. Açıkçası bu açıdan kendimizi diğer firmalara nazaran daha şanslı görüyoruz. Her ne kadar aldığımız destek yapmayı planladığımız

kapsamlı çalışmalar için yeterli olmasa da, bütçemizi zorlayarak, gelecekte çok önemli yerlere gelmemize neden olan ar-ge çalışmalarını sürdürüyoruz. Bizim aldığımız yardım, dünyadaki benzer kuruluşların verdikleriyle karşılaştırıldığında sonm derece komik bir rakam. Yine de umudumuz yitirmeden çalışmalarımızı sürdürüyor ve bizden çok daha iyi imkanlara sahip olan firmalarla başa baş rekabet etmeye çalışıyoruz. Amacımız Türkiye’de değil; dünya pazarlarında, devletlerle rekabet etmektir. Bildiğiniz gibi her pazarın kendine has koşulları var ve bu koşullara uymanız gerekmektedir. Bu nedenle çok hızlı bir şekilde girmek istediğiniz pazarın bilgilerine ulaşarak, o bilgilere göre kısa zamanda know-how çalışmalarına başlamak şart oldu. Özellikle Avrupa, bizim üretimlerimiz açısından- mesela bir tekstil ile mukayese edildiğinde - son derece zor bir pazar. Avrupa tüketicisi son derece seçici bir tüketici. Bu nedenle bir ihracatımızı -şimdilik- Doğu Avrupa ülkeleri, Ortadoğu, Türki cumhuriyetler ve Afrika ülkeleriyle sınırlı tutuyoruz. Mart ayında katılacağımız Cebit fuarında da Avrupa pazarlarını zorlayacağız.

E&O Avrupa pazarlarına girmeyi düşünüyor musunuz? Son derece ileri teknolojiyle üretim yapılan bu pazarlara satış yapmak zor gibi görünüyor...

Mustafa Yurttaş- Avrupa’da ileri bir teknoloji kullanıldığı doğru ama bu bizi yıldırıyor. Biz Türk insanının daha iyisini, imkan bulduğunda üretmeye hazır olduğunu biliyoruz. Bu nedenle zamanla geliştirdiğimiz ilişkiler, İform’a daha büyük pazarların yolunu açıyor. Yakın zamanda yaptığımız bazı görüşmelerle, bazı markaların Türkiye’de üretimine gitmeyi planlıyor. Önce onların teknolojisini kullanarak belli bir yere gelmeyi ve daha sonra



kendi teknolojimizi geliştirerek onlara satmayı planlıyoruz. Böylece Türk mühendisinin emeğini Batılı pazarlara taşımayı hedefliyoruz.

E&O 2003 yılında firmanız hangi alanlarda atılımlar yapmayı planlıyor?

Mustafa Yurttaş- Şu anda ihracat payımızı, genel satışlarımızın yüzde yirmi beşini oluşturuyor. Fakat İform olarak bu bizim hedeflerimizin çok gerisinde. Bizim amaçlarımız arasında toplam satışımızın yüzde yetmiş beşini ihraç etmek var. Tabii bunu yapmak için Türkiye'de bazı zorluklar bulunmakta. Her ne kadar tekstilde firmalar satışlarının çok büyük oranlarını ihracata yönlendirseler de, bizim sektörümüz için böyle bir durumdan bahsetmek oldukça zor. Çünkü bir ar-ge mühendisi dünyanın her yerinde ar-ge mühendisidir. Dolayısıyla bu mühendisleri tatmin edici bir ücretle çalıştırmak gerekiyor.

Sizden aldığı maaşı yeterisiz bulursa gider başka bir firmada çalışır: Bunun yanı sıra devlet destekleri çok sınırlı. Ar-ge çalışmalarının maliyetleri çok yüksek.

Biz İform olarak, bünyemizde yürüttüğümüz ar-ge çalışmalarına bütçemizin yüzde dördünü ayırmaktayız. Bizim sektörümüzde çalışarak, bu kadar ar-ge yatırımı yapan bir firma yok.

E&O Sektörde farklı duruşu olan bir firmasınız. Bize bu farkın neden kaynaklandığını açıklayabilir misiniz?

Mustafa Yurttaş- İform yöneticileri olarak, bizim ticarete bakışımız farklı. Uzun yıllardan beri elde ettiğimiz birikimler neticesinde kendimize bazı prensipler oluşturduk. Öncelikle insanımız gerçekten bir sabır taşı. Kriz ortamlarında bile devlete isyan etmiyor. Bir şeyleri protesto etmek istediği zaman barışçıl yollar kullanıyor. Milletimiz yapıcı bir tutum sergiliyor. Arjantin'deki gibi bankaların camlarını kırıyorlar. Bu da Türk insanının, ne olursa olsun, beklentilerini yine Türkiye'ye endekslediğini gösteriyor. Biz de yatırımcı olara bu potansiyele karşı sorumluluklarımızı yerine getirmeye çalışıyoruz. Çünkü ne olursa olsun, ülkemiz yine bu insanlarla bir yere gidecek. Yeri gelecek bu ülkenin önü açılacak.

E&O İform'unda katıldığı bir otomasyon fuarı geçirdik. Burada sektörü yakından gözlemlene imkanı buldunuz. Sektör hakkındaki kanaatinizi kısaca açıklayabilir misiniz?

Mustafa Yurttaş- Türkiye'de otomasyon sektörünün durumu içler acısı. Sektörde üretim yapan firma kalmadı

Yurttaş, "Türkiye pazarı sürekli çok bulutlu hava durumu gibidir, şimşekler çakar, gök gürlür, ancak yağmur istenilen yere ya az yağar bazen de hiç yağmaz. Bu nedenle sanayici olarak tek pazarla yetinmemek ve dış pazarlara açılmak ve mal satmak gerekmektedir. Bu nedenle bizim hedeflerimiz yabancı pazarlara açılmak ve gerektiğinde bu pazarlarda da yatırım yapmaktır.

nerdeyse. Pek az firma üretim yapmakta. Sektör genel olarak ithalata yönelmiş durumda. Ülkemiz tümüyle yabancı ürünler hegenmonyası altına girmiş bulunmaktadır. Bu nedenle üreticilerin alkışlanması gerektiğine inanıyorum.

E&O Irak'ta savaş tamamları çalıyor. Savaş nerdeyse başladı başlayacak ama söyleşi boyunca siz hep yapacağınız yatırımlardan bahsettiniz. Nerdeyse Türkiye'deki tüm firmalar savaş nedeniyle küçülmeye giderken İform neden bu yolu seçmiyor?

Mustafa Yurttaş- Savaş sanki hiç başlamayacak gibi düşünüyoruz. Yatırımları kesmiyoruz. Ne de olsa korkunun ecele faydası yok. Üretim alanımız her türlü sanayinin bir yan sanayisi olacak şekilde yapılandırılmıştır. Bu nedenle de savaş sırasında silah sanayisinde de kullanmak zorunda kalabiliriz. Her ne kadar biz böyle bir durumun oluşmasını istemsek de, gerektiğinde devlete destek vermeye de hazırız. Zaten özel sektör firmaların savaş zamanında devletle işbirliği yapması yeni bir durum değil. Bildiğiniz gibi İkinci Dünya Savaşı sırasında da böyle bir durum olmuştu. Uzun sözün kısası; korkunun ecele faydası yok, üretmeyi sürdüreceğiz.