

TESİD Yenilikçilik-Yaratıcılık Büyük Ödülü sahibi Inform Yönetim Kurulu Başkanı Davut Yurttaş kuralsızlıktan yakınıyor

Eşeğe malı yükleyen istediği yerden istediğini getiriyor

-Inform, TESİD'in Yenilikçilik-Yaratıcılık yarışmasında birkaç defadır ödül kazanıyor. Bu sefer önemli bir aşama yaparak Büyük Ödül'ü kazandınız. Böyle önemli bir ödülü kazanan kuruluşun yöneticisi olarak, ödülü kazandığınız açıklandığında neler hissettiniz? Duygularınızı anlatır mısınız?

-Türkiye'de bu tür yarışmalar, organizasyonlar çok fazla değil. Basında ya da bazı kurumların gözünde çok fazla dikkate alınmıyor ama bizim için çok önemli. Gerek TESİD'in düzenlediği bu yarışmalar gerekse Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın (TTEV), TÜSİAD ve TÜBİTAK'la birlikte düzenlediği Teknoloji Ödülü yarışmaları bizler için bir teşvik, bir hedefe koşmayı hızlandıran etkenler oluyor. Bu yıl bizim için bir değişiklik ol-

du. Firmamız, büyümesine bağlı olarak çalışan sayısının çoğalmasından dolayı KOBİ'likten çıkıp Büyük Firma kategorisine geçti. Bize göre çok daha büyük, çok daha yerleşik eski firmalarla yarışmak durumunda olduk. KOBİ tarafındaki firmalara baktığımızda, 1 kişi bile çalıştıyorsa KOBİ'dir. KOBİ'lerde çalışan sayısının üst sınırı 250'dir. Biz 500 kişi çalıştırıyoruz. KOBİ'lerin yanında büyük olmamıza rağmen, Büyük Firma kategorisinde 5.000 kişi çalıştıran firmalar da var. Dolayısıyla zor bir yarışa girdik. Bir tarafta ASELSAN gibi, bir devle, diğer tarafta da TÜBİTAK gibi devlet kuruluşlarıyla yarıştık. Beş finalistten ikisi devletti. Bu işleri teşvik edenler bir taraftan da devlet imkanlarıyla rakibimiz oluyor. Öte yanda NETAŞ gibi, Teknoloji Holding gibi ciddi

firmalar vardı.

Teknoloji Ödülü'nde de aynı şekilde Vestel'den Arçelik'e kadar kalbur üstü firmalar var. Orada da biz, aynı ürünümüzle ilk beş firma arasına girdik.

Aralık ayında da onun sonucunu alacağız. Umarım orada bizim KOBİ'likten büyük firmaya geçişimizdeki eksiklik ve sancılarımız ödül almamızı engellemez. Dilerim, ödül, firmanın büyüklüğünden etkilenmeden, ürüne verilir. Kurumsallaşmasını çoktan tamamlamış, bu büyük firmaları da geçip ipi göğüsleyeceğimizi tahmin ediyorum.

-Yarışmaya hazırlanırken KOBİ statüsünü mü, büyük firma statüsünü mü hedef aldınız?

-Amacımız bu ürünümüzle iki yarışmaya da girmektir. Ürünümüzün daha iyi anlaşılabilmesi için büyük firma kategorisinde girmeyi düşünmekle birlikte, büyük firmaların puanlamasında kullanılacak birtakım kriterleri tutturamama ve bunun sonucunda düşük puan alma tehlikesinden dolayı, nerede girmemiz gerekiyorsa orada girmek istedik. Gönülümüz büyük firma tarafında, fakat mantığımız KOBİ tarafındaydı. İtirazlar sonucu diskalifiye edilebileceğimiz doğrultusunda aldığımız uyarıları dikkate alarak büyük firma kategorisinde girdik. Çalışan sayısı açısından KOBİ'leri aştığımız için bu zorunluluk doğdu.

-Sizin için gurur verici bir sonuç oldu. Ar-Ge biriminizde kaç kişi çalışıyor?

-Ar-Ge birimimizde 13'ü mühendis, 15 kişi çalışıyor. Üretim birimlerimizden 5-6 mühendis ile 8-10 teknisyen de bu gruba des-





tek veriyor.

-Ar-Ge bütçeniz ve cironuz içindeki payı ne kadar?

-Ar-Ge'ye cirodan her yıl yaklaşık yüzde 2-3 pay ayırıyoruz. Bu tabii aldığımız teşvikler dışında, firma bütçesinden ayrılan bölüm. Çünkü TİGV'den ve TİDEB'den alacağımız hibe şeklindeki destekleri geri dönüşümü geç de olsa, o paraları bizden çıkmış kabul etmiyoruz.

-Aldığınız bağış ve desteklerle toplam Ar-Ge harcamanız ne kadar oluyor?

-Ödül kazanan projenin bütçesi 1 milyon dolardı. Bunun için 400.000 dolar civarında bir bağış yardımı almışız. Bunlar tabii kağıt üzerinde hesaplanan rakamlar. Gerçekte daha fazlası gidiyor. Sadece bu ürünün bütçesi bu kadar. Bunun dışında geliştirdiğimiz başka projeler de var. Ayrıca firmanın portföyündeki ürünlerde iyileştirme çalışmaları yapıyoruz.

-Ar-Ge biriminizin çalışmalarını biraz açalım. Hangi dal-

larda ne tür çalışmalar yapıyor?

-Bizim esas faaliyet konularımız DC ve AC olarak ikiye ayrılıyor. Bir tarafta AC'de kesintisiz güç kaynakları ve onların türevi olan ürünler,DC tarafında da özellikle telekomda kullanılan -48V sistemler başta olmak üzere DC enerji talebi olan her türlü ürün.

Bir çalışmanın sonucu öbür çalışmanın başlangıcı olabiliyor. Şu anda üç faz çalışmamız bitti. Ayrıca Ar-Ge bölümümüzün bir başka firmayla ortaklaşa yürüttüğü modüler KGK projemiz var şu anda. O da belli bir aşamaya kadar geldi. DC tarafında 48V'luk sistemleri çok küçük modüllere indirmeye çalışıyoruz.

Akıllı şarj redresörü diye adlandırdığımız bir çalışmamız var. Bunlar için teşvik talebinde bulunmuyoruz.

Bunların dışında şirketin geleceğini şekillendirebilecek, çok ağır yürüten başka projelerimiz de var. Alternatif enerji kaynakları ile ilgili çalışmalar var.

Yabancı firmalarla direkt bağlantılarla değil de karşılıklı etkileşimle yapılan çalışmalar var.

Biz Ar-Ge'yi bugünü kurtarmak ve geleceği şekillendirmek olarak görüyoruz.

Mevcut ürünler üzerinde sürekli geliştirme çalışmaları yapıyoruz. Mesela bundan önce ödül kazandığımız bir faz-bir-faz, üç faz-bir-faz DSP güç kaynakları o güne göre tanınmaz haldedir. Üzerinde bir dizi geliştirmeler, olumlu yönde bir sürü ilaveler yapılmıştır. Sonuç olarak yaşayan bir ürün olduğu için, piyasanın ve gelişen ve değişen teknolojinin olanaklarını kullanıyoruz. Bu çalışmalar yapılmasaydı cihaz 5 yıl öncesindeki eskimiş haliyle kalırdı. Halbuki bugün modern, kabul gören, önde koşan bir cihaz özelliğini taşıyor. Cihazınızın güncelliğini koruyabilmesi, teknolojik olarak üstünlüklerini devam ettirebilmesi için üzerinde sürekli geliştirme yapmak zorundasınız.

İlk çıkan ürünlerde mutlaka bir takım zaafılar bulunabiliyor. ➤



Bunlar kullanım alanında ortaya çıkar. Bu zaafaların giderilmesini geliştirme olarak görmüyorum, bunlar düzeltme çalışmalarıdır. Bunun dışında cihazı daha ileri götürme çalışmalarını geliştirme olarak kabul ediyorum.

-Müşteri ve kullanıcı talep ve önerileri Ar-Ge çalışmalarında yönlendirici rol oynuyor mu?

-Müşteri önerileri ana fikrin çok kaba şeklini oluşturuyor. Müşteri sadece sıkıntılarını söylüyor. Sıkıntılarının nasıl aşılabileceğini siz buluyorsunuz. Onun dışında gelişen teknolojiyi ve rakiplerinizin ne yaptığını gözlememiz gerekiyor. Biz de rakiplerimizin ne yaptığını gözlüyoruz. Ayrıca bu geri beslemeleri sadece Türkiye'den değil, dünyanın her tarafından alıyoruz. 70'e yakın ülkeye ihracatımız var. Dolayısıyla oradaki insanlardan da bize fikirler geliyor. Rakibimizin ne yaptığı, müşterisinin talebinin ne olduğu, cihazın nasıl olması gerektiğine ilişkin sürekli talepler ve fikirler geliyor. Kullandığımız komponentlerdeki gelişmelerle teknolojideki gelişmeleri birleştirip bir sonuca varmaya çalışıyoruz. Çoğu zaman başkalarıyla aynı anda aynı sonuca da ulaştığımız oluyor. DSP'de biz bunu yaşadık. Bizimle beraber dünyanın birçok yerinde sonuçlanan benzer çalışmalar oldu. O yüzden ilk biz yaptık veya kop-

ya ettik diyemiyoruz. Birilerini kopya etmedik ve bu cihazı ilk yapanlar arasında olduk diyoruz. Aynı kulvarda koşuyoruz, yarışta biraz önde olmak veya biraz geride kalmak çok önemli olmuyor. Önemli olan koşuyu bitirmek.

-70 ülkeye ihracat yaptığınızı söylediniz. Bu uluslararası pazarlarda dünyanın dev firmaları ile yarıştığınız anlamına geliyor. Inform ürünlerini teknolojik bakımdan en ileri firmaların ürünleri ile karşılaştırdığınızda neler söyleyebilirsiniz?

-Bizim bir faz - bir faz ve üç faz - bir faz DSP'li KKG'larımız, teknoloji olarak kabul görmüş cihazlardır. Üretildikleri günün de bu günün de kategorik olarak en

Mevcut ürünler üzerinde sürekli geliştirme çalışmaları yapıyoruz. Mesela bundan önce ödül kazandığımız DSP güç kaynakları o güne göre tanınmaz haldedir. Üzerinde bir dizi gelişmeler ve ilaveler yapılmıştır.

gelişmiş cihazlardır. Biz bunları batıya veya doğuya satarken zorluk çekmiyoruz. Almanya'ya da, Japonya'ya da satıyoruz. Hatta geldiğimiz noktada en iyi müşterilerimiz batıdaki gelişmiş ülkeler. Bu ürünlerin benzerlerini yıllardır üreten ve halen üretmeye devam eden, dünya devi firmaların bulunduğu ülkelere satabiliyoruz.

-Fransa'da Merlin Gerin ile Almanya'da Siemens ile rekabet edebiliyor musunuz?

-Onlarla rekabet ediyor muyuz bilmiyorum ama sonuç olarak onların ürünlerinin satıldığı ülkede bizim ürünlerimiz de satılıyor. Bunları, tüketicilerin bilinçli olduğu yerler. Oralarda insanlar kötü bir ürünü daha ucuz diye almazlar. Verdikleri ilk paraya değil, kullanım süresince olan maliyetine bakarlardı. Bu bilince gelmiş insanların yaşadığı ülkeler. Bu ülkelerde rahatlıkla satış yapabiliyoruz.

Üç faz - üç fazlarda da benzer şekilde, hem ciromuzu artırıcı hem de uluslararası firmaları zorlayıcı bir şekilde pazarda var olacağız.

-Maliyetler ve fiyatlar bakımından batılı firmalara göre hangi durumdasınız?

-Ürünlerin içerisine bu ölçüde teknoloji girdikçe, cihazların içerisinde malzeme azalıyor. Küçük bir mikroişlemciye bir sürü iş yaptırıyoruz. Çevre elemanları buna göre azalıyor, transformatör kalkıyor. Dolayısıyla artık ürünün fiyatını içindeki malzeme belirlemiyor. Nispeten mühendislik, işçilik, kalite harcamaları giriyor. Batı bu işlere şu anda bizden biraz daha fazla para harcıyor. Malzeme tarafı çokken, malzeme tarafındaki avantajlarından dolayı fiyatlarımız çok iyi yerlere gelemebiliyordu. Halbuki şimdi malzemenin maliyetteki payı minimize edilmiş durumda. 60kVA'lık bir cihazı açtığımız zaman içerisinde binlerce malzeme yok. Buna karşılık müthiş bir teknoloji var. Aynı teknolojiyi biz daha ucuz üretebiliyoruz. İşçilik fiyatımız da onlara göre nispi olarak daha geri olduğu için daha rekabetçi olabileceğiz.

-Pazarlar, her ülke için uluslararası oldu artık. Ama bazı ülkelerin yerli firmalara, gizli ya da açık koruma uyguladığı söyleniyor. Böyle durumlarla karşılaşılıyor musunuz?

-Mesela Türkiye'de karşılaşırız. Fransa'dan alınan bir makine veya ekipmanla birlikte, Fransız malı bir KGK zorlaması veya Almanya'dan gelen bir makine ile Alman malı KGK zorlamasını görüyoruz. O ülkenin içinde olmadığınız, o ülkelerdeki firmalarla aynı boyutta, aynı pazar yüzdeleriyle var olmadığımız için bunu çok fazla yaşamıyoruz. Ama Türkiye'de pazar payımız yüksek olduğu için her noktada karşılaşırız.

Bir tıbbi cihaz geliyor, KGK'sı da beraber geliyor. Anlaşmalı olduğu bir firma var, o marka ile birlikte ithal ediliyor. Genellikle de bu marka kendi ülkesinin markası oluyor.

Veya Almanya'nın kullandığı bir devlet kredisi var, Fransa'nın kullandığı benzer bir başka kredi var. Kredinin ön koşulu, krediyi veren ülke mallarının oldukça yüksek oranda satın alınması oluyor. Korumayı bir yana bırakalım, destek bile var. Türkiye'deki bir firmaya krediyi vermek için kendi ülkesinin malını kullanma şartı koyuyor. Bunlar az buz destekler değil. Bu yüzden kaybettığımız satışlar var.

-Uluslararası firmalarla sizin üretim sayılarınız çok farklı. Bunun da maliyetlere yansımaları oluyordur...

-Bir seriden üretim ne kadar yüksek olursa, maliyetler o kadar düşük oluyor. Miktarları yukarı çekerek, modelleri sadeleştirmeye çalışarak bu engelleri aşmaya çalışıyoruz. Büyük cihazlarda pek fark yoktur.

-Hangi ürünlerde rekabet şansınız daha yüksek?

-Bir faz-bir faz ürünlerde çok fazla. Güç olarak 3 kVA'dan 20 kVA'ya kadar olan ürün bantında, istenilen yerde, istediğimize mal satılır, dünyanın her yerinde.

Biz fiyatımızla değil, teknoloji-miz ve kalitemizle satmak istiyoruz. Fiyat cazibesinden kaynakla-

395	- Samsung Gübre San. A.Ş. Genel Müdürlüğü
380	430 Afyon Çimento Sanayi T.A.Ş.
387	- Olgun Çelik San. ve Tic. A.Ş.
384	68 Artbirlik Artalya Pamuk ve Narenciye Tar.
385	420 Dupont Türkiye Kimyasal Ürünleri San. ve
386	363 Panger Giyim San. ve Tic. A.Ş.
381	- Atermit Enerji ve Tic. A.Ş.
382	- Boytek Reçine Boya ve Kimya San. Tic. A.Ş.
383	129 Koççaklık Brode San. ve Tic. A.Ş.
384	- Inform Elektronik Sanayi ve Tic. A.Ş.
385	441 Tufan Taban San. ve Tic. A.Ş.
386	429 Termal Elektronik ve Devre Elemanları San.
387	- Tekstüre Çorap San. ve Tic. A.Ş.
388	302 Abas Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.
389	416 ÇBS Boya-Kimya Sanayi ve Tic. A.Ş.

Istanbul Sanayi Odası'nın üretimden satışları baz alarak yaptığı en büyük bin firma araştırmasında Inform 895. sırada yer aldı.

nan satışlar pek fazla ilgimizi çekmiyor.

-Dış pazarlarda servis ve bakım konularını nasıl çözümlüyorsunuz?

-Bayilerimizde aradığımız koşulların başında teknik servis yapabilme kabiliyeti geliyor. Oradaki firmaların gönderdiği insanlara burada eğitim veriyoruz. Bu eğitimler devreye almadan, cihazda çıkabilecek basit veya karmaşık arızaları gidermeye kadar uzanıyor. Tabii birkaç eğitimle olabilecek bir şey değil, uzun süre içerisinde her şey yerine oturabiliyor. Ortaya çıkan aksaklıkları da gerek telefon

ve bilgisayar ortamında, olmazsa direkt servis vererek, yani buradan eleman göndererek çözüm buluyoruz.

-Biraz Uzak Doğu sorunu üzerinde duralım. Başlangıçta Çin ucuz ama kalitesiz ürünleri dünya pazarına sürüyor deniliyordu. Şimdilerde Çin'in kalite konusunda da yol aldığı ifade ediliyor.

-Kalite tarafını henüz tamamlanmış değiller. En azından büyük bir güvensizlik var. Şunu hepimiz biliyoruz ki Çin'de aynı fabrikada kaliteli de kalitesiz de üretim yapılıyor. Oradan size hangi ürünün geleceği, şansınıza ya da kurmuş olduğunuz mekanizmanın başarısına bağlı. Her türlü ürün gelebilir. Bugün iyi çıkar, yarın kötü çıkar. Kalite diye bir derterli yok, sadece satışı önemsiyorlar. Ama bir süre sonra mutlaka artık skora oynama-yıp, kalitesiz malı satamaz hale geldikleri vakit kaliteleri de artacaktır. Ama o zaman maliyetleri yukarı çıkacak, bu kadar kolay at oynatamayacaklar.

-Diyorlar ki, öyle bir fiyat veriyorlar ki, biz cihazdaki komponentleri yanyana koysak daha fazla ediyor...

-Bazı ürünlerde öyle. Sanki gizli bir devlet desteği var gibi. Alt ürünlerde böyle, bedelini neredeyse kiloyla değerlendirebileceğiniz ürünlerde böyle bir durumla

TESİD'in Kadir Has Üniversitesi'nde yapılan Yenilikçilik Yaratıcılık Yarışması ödül töreninde Inform Genel Müdürü Davut Yurttaş'a Büyük Ödül dalında birincilik ödülü TESİD Yönetim Kurulu Başkanı Sait Gözüm tarafından verildi.



karşı karşıya kalıyorsunuz. Mesela otomatik voltaj regülatörlerinde böyle bir şey var. Çünkü onu oluşturan komponentler belli. Bakıyorsunuz, piyasadan topladığımızın yarısını fiyatına burada satılıyor. Mutlaka bir devlet desteği var. Ayrıca cihazların bir sürü zayıf noktası var. Gözün kapalı kullanılabileceğin cihazlar değil. Yoksa ne burada ne dünyada hiçbir şey satılamaz hale gelirdi. Bizim ülkemizde koruma filan yok. Eşeğe malı yükleyen istediği yerden istediği malı getiriyor. Kural, kaide hiçbir şey yok.

-KGK alanında Türkiye'deki firmaların Çin'deki firmalarla yoğun bir işbirliği olduğu biliniyor.

-Türkiye'deki firmalardan ziyade Tayvan'daki firmaların Çin'le işbirliği var. Dolayısıyla bizim de işbirliğimiz olmuş oluyor. Tayvanlı firmalar, Çin'deki işgücünün ucuzluğundan yararlanıp, fabrikalarını, yüksek volümlü üretimdeki ürünlerini hep oraya kaydırıyorlar. Her birinin artık orada bir fabrikası var. Ürünleri orada üretiyorlar. Fakat kendi kontrollerinde olduğu için Çin kalitesinde değil de Tayvan kalitesinde mallar çıkıyor. O anlamda işbirliği yapılanlar, çok ucuza kaçmak istemiyorsanız, Tayvan veya Hong Kong kökenli firmalar. Doğrudan Çin kökenli firmalarda hala çok büyük kalite sorunu var. Onlardan güvenip de kimse mal almıyor.

-Türkiye pazarının yüzde 30'una hakim olduğunuzu söylüyorsunuz...

-Türkiye pazarının gerçek büyüklüğü tam bilinmiyor. Biz kendi yaptığımız işi biliyoruz. Bildiğimiz bir şey var, Bilişim'in ciroya göre yaptığı sıralamada KGK firmaları kategorisinde ikinci ile bizim aramızda neredeyse 4 misli fark vardı. Demek ki pazarda ağırlıklı bir yerimiz var.

-Bu arada İSO araştırmasında üretimden satışlarda Türkiye'nin en büyük bin firması arasına girdiniz.

-Evet, 1.000 büyük firma arasına girdik. Daha önce de girebilir-

dik ama sanayi kuruluşu olarak, yalnızca üretimden satışlar değerlendirildiği için 895. sırada yer aldık. İhracat sıralamasında da 948. olduk. Oralarda firmanın adı görülünce yerini kaybetmeme kaygısı hissediliyor ve insan gayrete geliyor. Sanırım bir-iki sene içinde ilk 500'ün içine gireriz.

-İnformu biz güç elektroniği firması olarak tanıyoruz. Ama az önce alternatif enerji kaynaklarından da söz ettiniz. İnform için nasıl bir perspektif öngörüyorsunuz?

-Kendimizi hem dünyadaki gelişmelere hem Türkiye'deki yansımalarına açık tutuyoruz. Sürekli birtakım firmalarla görüşüyoruz, fuarları geziyoruz, araştırmalar yapıyoruz. Bu alanda 50 sene daha bugünkü KGK'ların torunlarını satma şansınız olmayacak. Taleplerde birtakım değişiklikler olacak. Gelişmelere karşı çok hazırlıksız yakalanmamak gerek. Firma büyüyünce kabuk değiştirmesi de kolay olmuyor. Dolayısıyla o zamanlara hep hazır olarak girmek lazım.

Güneş enerjisi ile ilgileniyoruz. Almanya'da bir firmayla görüşmelerimiz oldu. Onlar işin ticari tarafını öne çıkardıkları için anlaşamadık. KGK'lerin yanındaki akü grubunun yerine kullanmak için geliştirilecek bir cihaz için ABD'de bir firma ile görüşüyoruz.

-Teknoloji hızla gelişiyor, bununla birlikte giderek, gelişme hızı da artıyor. Öyle ki, firmaların başındaki insanların

3 kVA'dan 20 kVA'ya kadar ürün bantında dünyanın her yerinde, istediğimize mal satarız. Biz fiyatımızla değil, teknolojimiz ve kalitemizle satmak istiyoruz. Fiyat cazibesinden kaynaklanan satışlar ilgimizi çekmiyor

Jül Vern filan gibi yaratıcı düşünceleri gerekiyor.

-Mecbur kalıyorsunuz. Aksi halde çok yetersiz kalıp, hayal kırıklıkları yaşayabilirsiniz. Hidrojenle ilgili çalışmalar izliyoruz. Ama bir yandan da bakıyoruz ekonomik olarak kullanılabilir hale gelmesi için çok uzun zaman gerektiriyor. Yapılması gerekenleri takip etmek, yakalamak ve uygulamak zorundasınız. Kendiniz yaratmasanız da bütün gelişmeleri bilmek izlemek, bazen de yaratmak zorundasınız.

Şu anda televizyon firmaları Türkiye için öğretici. Başkalarının terk ettiği yöntemlerle en ucuz televizyonu biz ürettiğimiz için çok satıyoruz. Bu paraya yap desen, Avrupa firmaları yapmıyor zaten. Biz de bu konuda belki Avrupa'nın Çin'iyiz. Karlar çok düşük. Biz başkalarının yapamadığı işleri değil, yapmayı tercih etmediği şeyleri yapıyoruz. İleriyi görmek lazım. Bu televizyon fabrikaları ne olacak? 1 milyon, 3 milyon televizyon ihraç ediyorsun. Yarın bunlar pazardan kalktığı zaman, ne yöne gidileceğine karar verildi mi bilmiyoruz.

-Ürünlerinizle Avrupa Birliği'ne girmiş durumdasınız. Bu konuda sıkıntınız yok. Fakat işletme olarak AB normlarına girmeye hazır mısınız?

-Biz kendimizi AB normlarında görüyoruz. Oralardan gelen ziyaretçiler bizi firma olarak beğeniyorlar. Çalışma tarzımızı, ürünlerimizi beğeniyorlar. Ürünlerimizin teknik olarak değilse de dokümantasyon eksiklikleri, bazı evrak eksiklikleri varsa, bunları tamamlamaya çalışıyoruz. Bunların başında CE damgası geliyor. Bütün ürünlerimizde var ama Türkiye'de çok fazla belirsizlik yaşanmakta. İnsanlar ne istediklerini, niçin istediklerini bilmiyor.

Bizim AB'ye girmekten tek kuşumuz var. O ki serbest dolaşıma izin verilerse Türkiye'deki teknik personel boşalır diye korkuyoruz. O günün koşulları geldiği vakit, koşullara ayak uydurup, ne gerekiyorsa onu yaparız.

-Şu anda İnform'un güç elektroniği dışında çalıştığı

alan var mı?

-Güç elektroniği dışında, aslında kendimize ürettiğimiz alt ürünlerde birtakım boş kapasitelerimiz olabiliyor. Mekanizinden, elektronik bordundan, transformatörüne kadar, biz hemen her şeyimizi kendimiz üretiyoruz. Buralarda Inform'un ihtiyacının dışında fazla kapasiteler çıkıyor. Dışarıya tedarikçilik yapıyoruz. Örneğin Arçelik'e kartlar diziyoruz. Dizgi tesisimizin bizden geriye kalan zamanlarını bu şekilde değerlendiriyoruz. Trafo departmanımız, mekanik departmanlarımız dışarıya iş yapabiliyor. Yarı mamul ve benzeri konularda bir tedarikçi yanımız geliştiren zamanlarda.

Bizim güç elektroniği müşterilerimizin bazı taleplerini karşılıyoruz. Mesela bilgisayar sistemleri için Rack kabinler üretiyoruz. Bunlar müşteri kitlemizin talebi olan ve bize uzak olmayan konular.

-Cironuzun ne kadari ihracat gelirlerinden oluşuyor?

-Yüzde otuz. Bunu yukarıya çekemiyoruz. Çünkü ciromuz da yukarıya çıkıyor. İhracat cirosuyla birlikte genel ciro da yükseldiği için yüzde 25-30 arasında kalıyor.

-Inform çatısı altında kaç firma var?

-Altı tane bölge firmamız var. Ama hepsi bağımsız firmalar. Biz Inform dediğimiz zaman Inform A.Ş.'yi anlarız. Üretimi ve üretimden satışları anlarız. Bizim ciromuz da buradaki cirodur.

-Inform'un yakın ve orta vadeli hedefleri olarak neler söylersiniz?

-Bir kere bu payasada bu iş konusunda var olmayı sürdürmek ana hedefimiz. Dolayısıyla bunun için gerekli bütün çalışmaları da yapıyoruz. İlave yatırımlar gerekirse yapacağız. Ülke içinde veya ülke dışında değişiklikler gerekirse bunları yapacağız.

Amaç var olmak ve büyüyerek var olmak. Kendi sektörümüzde tutulamayacak bir noktaya geldiğimizi hissediyoruz. Bunun devam etmesini istiyoruz. Birtakım işbirlikleri olacaksa bunlar eşit ağırlıkla ve eşit mesafede işbirlikleri olsun isteriz. Hedefimiz birileriyle evlenmek filan değil ama bizi ileriye gö-



türecek, geliştirecek dış bağlantılara, dış ortaklıklara açığız.

Şu anda kendi ürettiğimiz teknolojileri kullanıyoruz. Yakın gelecekte gelişmekte olan birkaç ülkede, Inform olarak oradaki yerleşik insanlarla ortak faaliyete girmemiz gerekecek diye düşünüyoruz.

Bu yakın komşularımızda da olabilir, Çin'de de olabilir. Bizim gücümüzü aşmayan, işbirliği yapabileceğimiz her yerde olabilir. Amacımız daha güzel işler yapmak memleketimize daha çok katkıda bulunmak, daha çok kazanıp daha çok vergi vermek bu arada da çalışanları mutlu etmek.

Benim kişisel şikayetim şu: TE-SİD bundan beş sene önce böyle bir yarışma düzenlediği zaman basının ilgisi neredeydi, şimdi nerede? Beş sene önce Inform 500 bin dolar ihracat yapıyordu, KOBİ da-

lında aldığı ödül gazetelerde çıkmıştı. Şimdi Büyük Firma dalında ödül aldı. Basında yankı bulması anlamında ters orantılı bir gelişme var. Kaynak Elektrik Dergisi'nden başka ilgi gösteren yok.

İnsanlar neye önem vermeleri gerektiğinin farkında değiller, çok fazla da olumlu anlamda yönlendirilmiyorlar. Basınımızın gündemine bakın, hangi konular manşetlere çıkıyor.

Türkiye'yi ileri götürecek olan üretimdir. Üretimin de bağda bahçede, tarlada yapılanının da belli bir önemi olmakla birlikte, önemli olan teknolojik üretimdir. Teknoloji dediğiniz zaman da elektronik, her şeyin belirleyicisi. Tıptan uzaya, akıllı evlerden, iletişime kadar her alanda elektronik. Elektroniğe kim ne kadar önem veriyor? Belki 3-5 milyon televizyon satıyoruz. Biz ilkokulda okurken de üzüm, incir, fındık ihraç ediyorduk. Bugünün üzüm, incir, fındığı da tekstil ürünleri, televizyon, buzdolabı, çamaşır makinesi. Buzdolabı, çamaşır makinesini biz on sene önce 5.000 dolara alıyorduk. Şimdi 150 dolara satıyoruz. Üzüm, incir, fındık seviyesine düştü. Kazancı yok, angaryası var. Türkiye'yi bu mu kurtaracak? Bunun da bir önemi var ama asıl önemli olan teknolojik ürünler. Adamın cebine koyup gönderdiğiniz cihazdan kaç para kalıyor Türkiye'ye? Odur önemli olan.

Değerler algılamasında biraz bozukluk var.

Kendimizi hem dünyadaki gelişmelere hem Türkiye'deki yansımalarına açık tutuyoruz. Bu alanda elli sene daha bugünkü KGK'ların torunlarını satma şansımız olmayacak. Dolayısıyla o günlere bugünden hazır olmak gerekiyor.