

Inform dünyanın cihazını üretiyor

Inform ürünleri Asya'dan Avrupa'ya toplam 65 ülkeye ulaşıyor.



Inform Elektronik Yönetim Kurulu Başkanı Davut Yurttaş, 2000'li yıllarda ihracat çalışmalarına ağırlık verdiklerini, bugün 65 ülkeye satış yaptıklarını ifade etti.
Davut Yurttaş, Chairman of the Board of Inform Electronics, said that they had been working on exports since 2000 and they were exporting to 65 countries.

HÜSEYİN AKARSU

Kuruluşundan bugüne ürün ve hizmet kalitesini artırmayı kendine temel prensip edinen ve bu kaliteyi TSEK, ISO 9001-2000 ve CE belgeleri ile kanıtlayan Inform Elektronik, güç kaynakları alanında dünya markası olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Inform'un vizyonu; teknolojiyi kopyalayan ya da uyumlaştıran değil, yüksek teknolojiyi üreten bir firma olmak. Geçtiğimiz ay ziyaret ettiğimiz Inform Elektronik Yönetim Kurulu Başkanı Davut Yurttaş, şirket çalışmalarındaki sorularımızı cevaplandırdı.

Inform'un kuruluşundan bahseder misiniz?

"Inform Elektronik 1980 senesinde kuruldu. Firmamız, güç elektroniği cihazlarının geliştirilmesi, üretilmesi, pazarlanması ve satış sonrası hizmetlerini sunmaktadır. Üretimimizi Dudullu ve Sarıgazi' de 13 bin metrekare kapalı alana sahip tesislerimizde gerçekleştirmekteyiz. 1980 ve 1995 yılları arasında geçen süreçte kesintisiz güç kaynağı konusunda özelleştik. Bu şekilde, özel bir üründen ziyade, seri üretime geçmiş olduk."

Inform produces electronic devices

Proved its quality with the ISO 9001-2000 and CE certificates, Inform Electronics is rapidly developing in the way of becoming a world brand in power suppliers. The vision of Inform is to become a technology producing company, not a copier. Last month, we visited Mr. Davut Yurttaş, Chairman of the Board of Inform Electronics and he answered our questions about company works.

Could you tell us about the foundation of Inform?
"Inform Electronics was founded in 1980. Our company offers services for developing, producing, marketing and sales of power electronic devices. We are making production in our 13 thousand sqm area in Dudullu and Sarıgazi. We were specialized in UPS between 1980 and 1995."

Do you have studies for Quality and R&D?
"We do what we can in the quality area. After doing what we were asked for, we search for the things that should be asked in future. Our company owns the ISO 9001 Quality Certificate for 7 years, and we were one of the first companies that had the ISO 2000 version. Most of our products has CE certificate. These quality works are our indispensable principles. The certificates gives us the comfort of easy competence in the international area. We have a specialist personnel of 15 people in R&D studies. They are variegating our existing products and developing new projects."

Why should the customer choose Inform?
"When I put myself in the customer's shoes, products that Inform and Inform kind of companies produce are maybe little parts in a big investment but they are the starting point. I mean the million dollar textile machines of a textile company has many electronic devices, so the power supply has a serious and critical importance. First, it should be a good product and not have a high cost. For example the electric

Kalite ve Ar-Ge konusunda çalışmalarınız var mı?
 "Kalite konusunda ne gerekiyorsa onu yapıyoruz. Bizden istenenleri gerçekleştirdikten sonra, yarın istenebilecekleri araştırıyoruz. Ve bu yönde çalışmalar yürütüyoruz. Firmamız 7 senedir ISO 9001



Kalite

Belgesi'ne sahip. ISO 2000 versiyonu çıktığı zaman bu

belgeye sahip olan ilk şirketlerden birisi olduk. Ürünleri-

mizin pek çoğu CE Belgesi'ne sahip. Zaten bunlar bizim olmazsa olmaz kalite prensiplerimiz. Bu belgeler bize dış pazarlarda daha rahat hareket etme imkanı sağlıyor. 15 kişilik konusunda uzman Ar-Ge ekibimiz bulunuyor. Ekibimiz, var olan ürünlerimizde çeşitlendirme yaparken diğer yandan da yeni projelere imza atıyor."

Müşteri neden Inform'u seçmeli?

"Kendimi müşteri yerine koyduğum zaman, Inform ve Inform gibi firmaların ürettiği ürünler, belki büyük bir yatırım içindeki küçük bir parçadır, ama parçanın başlangıç noktasıdır. Yani bir tekstil fabrikasında milyonlarca dolar verip aldığınız dokuma makinaları, hastanedeki bütün cihazlar elektronik aksamın en ince noktasına kadar girdiği yerler. Dolayısıyla güç kaynağı çok ciddi ve kritik öneme sahip. Öncelikle, iyi bir ürün olması, yatırım bedelinin çok yüksek olmaması lazım. Ürünü kullanmaya devam ettiğiniz sürece fazla yük getirmemesi lazım. Örneğin elektrik maliyeti yüksek olmamalı. Arıza yapmayan elektronik cihaz yoktur ama, mümkünse bu en asgari düzeyde olmalı. Arızalandığı takdirde ciddi bir teknik servis desteği sağlanmalı. İstenilen zamanlarda müşterinin yanında olunmalı. Ar-Ge çalışmaları yapıyorsunuz. 5 sene önce ürettiğiniz bir ürünü bugün üretmeniz mümkün değil. Dolayısıyla bu ürünlerin yedek parçalarını buldurmanız gerekir. Böyle baktığınız zaman çok kalıcı bir firma olmasını da isterim. 'Dün var mıydı, yarın var olacak mı?' diye düşünürüm. Firma güven vermeli. Inform Elektronik bütün bunları karşılıyor. 25 senedir var. Kurumsallaşma yolunda çalışmalarımız devam ediyor. 2000 yılında 150 kişi olan çalışan sayımız bugün 500'e ulaştı. Pazarda % 30 ila % 40 arasında bir payımız var. Bence bunlar müşteri için yeterli kriterler. Dolayısıyla müşterinin Inform'u seçmemesi için bir neden yok."

YURTDIŞI ORTAKLIK OLABİLİR

Yurt içinde ve yurt dışında ortaklık veya birleşme gibi düşünceleriniz var mı?

"Yurtiçi pazarda stratejik ortaklıklar düşünülebilir. Buna benzer çalışmalarımız da var. Bizi destekleyen yapılar olursa bu olabilir. Fakat, bizimle aynı işi yapan, aynı ürünleri üreten, aynı müşteriye hitap eden firmalarla olmaz. Biz onlarla ancak rakip oluruz. Ortaklık birbirinin eksikliklerini tamamlamak içindir. Biz pazarda lider olduğumuz için de, böyle bir birleşme, insanların kafasında soru işaretlerine neden olur. Bizim güç kaynağı üretiminde, satışında ve pazarlanmasında hiçbir eksikliğimiz yok. Ama yurtdışında çok ciddi olarak düşünüyoruz. Hindistan, Rusya ve

COST
 shouldn't be high. There is no electronic device that don't break down, but it should be minimum

and strong service support should be offered for maintenance. You should be near by the customer when needed. A company must be trustworthy. Inform Electronics offers

this trust for 25 years. We are rapidly going through a institutionalization process. We had 150 employees in the year 2000, and now 500. Our market share is 30-40%. I think these are enough criteria for the customer, so there is no reason not to choose Inform."

Do you have plans for partnership in Turkey or abroad?

"Strategic partnership could be considered in Turkish market. Actually we are working on it. But it can't be with the companies that works in the same area with us, produces the same products. These could only be competitors for us. Partnership is for completing each other's deficiency. We don't have a problem in power supply production, marketing and sales but we really need a partner abroad. We are working on closed markets like India, Russia and Iran. Our international competitors do the same and



Davut Yurttaş, Hindistan, Rusya ve İran gibi kapalı pazarlar için ortaklık çalışmalarını yürüttüklerini anlattı.

Mr. Yurttaş said that they wanted to work on partnership for the closed markets like India, Russia and Iran.



İran gibi kapalı pazarlarda bu çalışmalarını yürütüyoruz. Dünya çapındaki rakiplerimiz de buna benzer çalışmalar yapıyor. Bu da düşüncemizin doğru olduğunu kanıtlıyor. Hindistan ve İran gibi kapalı ekonomiler içinde olmanın çok büyük avantajları var. Güçsüzlüğünden veya teknolojik yetersizliğinden dolayı pazardan istediği verimi alamayan partner firmalarla çalışmak isteriz. Hindistan, Amerika'ya beyin gücü ihraç ediyor. Aynı Hindistan, Türkiye'den kesintisiz güç kaynağı alıyor. Ne kadar daha alır ki? 1, 2 veya 3 sene. Ama bu işe kendi ülkelerinde sizinle başarlarsa, bugün 500 ürün satıyorsak, o zaman 2.500 satabiliriz."

Borsaya açılmayı düşünüyor musunuz?

"Böyle bir düşüncemiz var. Fakat şirket olarak tam olarak hazır olup olmadığımızın farkında değiliz. Eder olarak en yüksek noktaya gelmemiz lazım. Çünkü sürekli yatırım yapıyoruz. Dolayısıyla kağıt üzerindeki göstergeler borsacıların görmek istediği yerlerde olmayabilir. Bankalar tarafından tercih edilebilir bir firma olmamıza rağmen, bu borsaya yatırım yapanlar için çok fazla bir değer ifade edemeyebilir. 15 bin metrekare alanda kira vermiyoruz, yatırımlarımızı büyük ölçüde tamamlamışız. Borcumuz yok, nereye gitsek borç bulabiliyoruz. Ciromuz Türkiye'deki rakiplerimize göre üst düzeyde. Bunlara rağmen ben kişisel olarak şirketimizi pazara çıkaracak konumda görmüyorum. Daha doğrusu, hedefimdeki değerleri bulacağını düşünmüyorum. Borsadan birtakım kazançlar bekleyen dürüst yatırımcıları da aldatmak istemem. Ancak, bu konuda şirket içinde inceleme başlattık. Zaaflarımız neler, nereleri güçlendirmemiz lazım? Gibi bazı konularda altyapı çalışmalarımız var. Bunların sonuçlarına göre hareket edeceğiz."



that shows us we're in the right way. There is a lot of advantages of taking part in closed economies like India and Iran."

Are you planning to take place in stock market?

"Yes, we have a plan like that but we are not sure that our company is ready for this. We should reach the maximum price first. We are continually investing, so the indicators on the paper could not be at a certain level. Despite that we are preferred by banks, this may won't be satisfying for stock market. We have mostly



completed our investments, we don't pay rent to 15 thousand sqm production area, we don't have debts and we can find a loan wherever we go. Despite all these, I don't think that our company could be presented to the market. I mean I don't think that it would reach the price in my mind and I don't want to trick the honest investors, who want to make some money from the market. But we are working on this issue and doing research."

