

Inform, dünya markası olmayı hedefliyor

Özdisan Elektronik AŞ olarak 1980 yılında kurulan ve daha sonra Inform Elektronik Sanayi ve Ticaret AŞ ismini alarak sektörde yerini alan Inform AŞ, muhtelif güç elektroniği cihazlarının geliştirilmesi, pazarlanması ve satış sonrası hizmetlerin verilmesi konularında faaliyet gösteriyor. Özdisan A.Ş. ise elektronik komponent ithalat ve distribütörlük alanında hizmet vermeye devam ediyor.



Inform Elektronik Sanayi ve Ticaret AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Davut Yurttaş, 1999 yılında Siemens'ten DC üretim tesislerini, 2002 yılında ise Tek-Art Holding'den Traco Elektronik kart dizgi tesislerini satın alarak üretilen ürünlerin temel hammaddeleri dışında tüm parçalarını kendi tesislerinde üretmeye başladıklarını söyledi. Türkiye'nin en yaygın markası olan Tess Terazi Elektronik Tartı ve Ölçü Aletleri'nin üretim, satış ve satış sonrası faaliyetlerinin Inform Grubu'na katılması, firmanın elektronik sektöründe büyümesi stratejisinde büyük bir aşama kaydetmiş olduğunun da göstergesi olduğuna işaret eden Yurttaş, "Inform, 'Güç Elektroniği' sektöründe geniş ürün gamı ile üretici, yaygın bölge ve bayi organizasyonu ile de dağıtıcı misyonu üstlenmiş durumda. Teknolojisi kendine ait olan ürünlerin (kesintisiz güç kaynakları, voltaj regülatörleri, DC güç kaynakları, invertörler vb.) üretimini yapan inform, bu ürünlerin yanı sıra mamul olarak kurumsal şirketlerde Elektronik Kart (SMD teknolojisi ile), kablo setleri trafolar, çeşitli mekanik ürünler ve alçak gerilim panolarının sürekli üretimini yapıyor" dedi.

Hedef kaliteli üretim

Gelişen teknolojiyle birlikte en kaliteliyi üretmeyi, mevcut müşteri potansiyelini artırmayı ve en önemlisi Inform Elektronik AŞ'yi bir 'dünya markası' haline getirmeyi hedeflediklerini belirten Yurttaş, kuruluşundan bu yana ürün ve hizmet kalitesini artırmayı kendine hedef seçen Inform A.Ş.'nin bu kaliteyi TSEK, ISO-9001, CE ve GOST-R belgeleri ile kanıtladığına dikkat çekti.

2000 yılından bu yana ihracat odaklı çalışmalarına devam ettiklerini ifade eden Yurttaş, 75 ülkede faaliyet gösteren bayi kanallarıyla, Türkiye'de verdikleri mükemmel hizmet ve ürün kalitesini

yurtdışında da uyguladıklarını belirtti. Yurttaş, "Inform'un işinde profesyonel olan AR-GE kadrosu, uluslararası norm ve standartlara uygun çalışan üretim birimleri, her türlü teknolojik altyapıya ve gelişmiş cihazlara sahip test birimleri, bölge ve bayi teşkilatları kanalı ile satış yapan pazarlama departmanı, büyük ve geniş kapsamlı ihalelere ürün ve hizmet tedarik eden proje departmanı, yurtdışına ürün pazarlayan ihracat departmanı ile yurt içi ve yurtdışına yaygın hizmet veren teknik servis birimleri ile ortak birleştiği nokta; müşteri memnuniyetini sağlamak, müşterilerle olan ilişkileri sürekli ve kalıcı hale getirmektir" diye konuştu.

Kapasite her yıl artıyor

Inform AŞ olarak üretim kapasitesinde her yıl yüzde 30-40 oranında artış kaydettikleri bilgisini veren Yurttaş, kapasite kullanım oranı olarak da yüzde 80-90 oranlarını tutturmaya çalıştıklarını kaydetti. 600'e yakın personel sayısına da ulaştıklarını dile getiren Yurttaş, bina ve fabrika yatırımları devam ettiğinden, bu kadronun tamamının üretime yansımadığını ifade etti. Dolayısıyla üretime dönük olmayan istihdamda artış yaşadıklarını belirten Yurttaş, doğal olarak hızlı büyümenin geçici de olsa verimsiz şekilde üretime yansıdığına değindi.

Hem ithalat hem de ihracat faaliyetlerini sürdürdüklerini söyleyen Yurttaş, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'de üretilmeyen ürünlere yönelik ithalatlarımız var. Bitmiş ürün ithalatımız var. Bazı firmaların

temsilciliğini yapıyoruz. Kendi ürün gamımızda olmayan cihazları da Almanya'dan, Fransa'dan alıyoruz. Girdilerimizin yaklaşık yüzde 20-25'i ithal girdilerdir. Yurtdışı pazarlarda çalışmalarımız devam ediyor. 20-25 senedir fuarlara katılıyoruz, bunun sonucu olarak da ihracatta 65'in üstünde ülkede bağlantılarımız var. Bunların 40'tan fazlasıyla düzenli çalışma yapıyoruz. Düzenli bayii çalışmasında her ay almalar, yüklemeler yapılır ve sürekli olarak böyle devam eder. Diğerlerinde senede bir, iki defa ihale olur, münferit almalar olur, talebe uygun olarak bunlara cevap veren bir çalışma tarzı uyguluyoruz. İhracat çalışmalarımız bu şekilde devam ediyor. Kapasitemizin yaklaşık olarak yüzde 25-30'unu ihracata ayırmış bulunuyoruz. Yani ciromuzun yüzde 30'u ihracattan geliyor. İhracatta yüzde 50'nin üstüne çıkmayı hedefliyoruz. Inform olarak yurtdışında pazar payımız oldukça iyi ve bu oran yüzde 30 ve üzerindedir. Yurtdışında üretimimizin yüzde 50'sini satabilirsek iç piyasadaki çalkantılardan ve ypratıcı rekabetten fazla etkilenmeyeceğimizi düşünüyoruz. Bu şekilde daralan iç pazarda karşız ürünlerden kaçmamızı sağlayabilecek ve pazarda, kendi şartlarımızla var olmayı sürdürebileceğiz."

Katma değeri yüksek ürünler

Inform'un mekanik aksamdan içerisindeki transfor motoruna varıncaya kadar



neredeyse tüm yarı mamul üretimini kendi bünyesinde gerçekleştirdiğini söyleyen Yurttaş, firma olarak AR-GE çalışmalarına oldukça önem verdiklerine değinerek, "Bir taraftan mevcut ürünlerimizde sürekli iyileştirme çalışmaları yapıyoruz. Diğer taraftan pazarda biraz daha önümüzü açacak, bizi rahatlatacak katma değeri yüksek ürünler yaratmaya çalışıyoruz. Yurtiçinde ve özellikle yurt dışında fazla yok. Çünkü önemseyemediğimiz rakip yok. Yurtdışındaki rakiplerimizin ne yaptığını kontrol ediyoruz. AR-GE üzerinde ona paralel çalışmalar kopya mantığında olmadan sistemin mantığını yakalayarak ona benzer çalışmalar yapmaya çalışıyoruz ki bu hemen hemen bütün sektörlerde böyledir. Herkes rakiplerini kontrol etmeye çalışır ve onlardan geri kalmamaya çaba gösterir. Bu anlamda bizim bütçemizin öncelikli bir bölümü AR-GE harcamalarına gidiyor. Bunların sonucunda İnmform çeşitli kalite ödülleri de alıyor. Fakat bunun için sadece AR-GE yeterli olmaz. Bir şeyi tasarlayacaksınız, ondan sonra satın almasını yapacaksınız, sonra ara aşamalarını tasarlayacaksınız, bunlar da yetmiyor, bunlara ek olarak bir de pazar başarınızın olması gerekiyor. Yani bir şeyi tasarlamaktan pazara sunmaya kadar olan uzun bir süreç sonunda başarı yakalanabilirse ödüller de arkasından gelebiliyor" değerlendirmesini yaptı.

Geçen yıl yüzde 50'ye yakın ciro artışı sağladıklarını ancak karlılık açısından bu başarıyı yakalayamadıklarını belirten Yurttaş, bunun nedeni olarak rekabetin yoğunlaşmasını gösterdi.

Mevcut tesisi büyüttüler

Büyük bir atak yaptıklarını ve mevcut tesislerini büyütmeye yoluna gittiklerini belirten Yurttaş, "Mevcut alanımız 12 bin metrekare iken kendi içimizde hiçbir zorunluluğumuz olmadığı halde, artık bir seferde yapacağımızı yapıp ondan sonra uzunca bir süre nefes alalım diyerek tesisimizi büyüttük. Böylece toplam 27 bin metrekarelik kapalı alana sahip olduk. Alansal olarak her şeyi çözmüş görünüyoruz. Bu alan bütün alacaklarımıza cevap veriyor gibi görünüyor, fakat iş sadece binaya yatırım yapmakla olmuyor. İnsana ve ekipmana yatırım yapmak gerekiyor. Bu yatırımları süreklilik arz eder şekilde yapıyoruz. Üretimimizde bu konuyla bağlantılı olarak teşviklerimiz ve kredimizi kullanarak hızlı davranıyoruz. Sanırım yapılanmamız bu yılın ortasını geçer, sonbahara doğru da son şeklini almış olur. Bu, her şeyin sonucu, hence bir nefes alma, hazmetme dönemi yaşarız. 3-5 ay önümüze bakarız, ilerleyen zamanda duruma göre belki yine Türkiye'ye ve dünyaya bakarak farklı şeyler yaparız" diye konuştu.

Sektördeki sorunlar

Türkiye pazarının sektöre göre küçük bir pazar olduğunu ve cirosal anlamda bu

kadar firmayı kaldıramadığını ifade eden Yurttaş, sözlerini şöyle sürdürdü: "Pazardaki irili ufaklı elle tutulur firmaları, bunun 3-4 misli kadar kıyıda köşede iş yapan bir sürü insanlar, bu kadar insanı kaldıracak pazar yok. Herkes birbirinin ayağına basmak durumunda. Gümrük Birliği'nden kaynaklanan kolaylıklarda her türlü ürünün Türkiye'ye girme şansı var. Bunun içinde teknolojik ürünler olduğu

Alınan Ödüller

İnmform A.Ş.; 13 Aralık 2000'de, TESİD' in (Türk Elektronik Sanayicileri Derneği) düzenlemiş olduğu Elektronikte Yenilikçilik ve Yaratıcılık Yarışması' nda Kobi Kategorisi' nde "Büyük Ödülü" ne layık görüldü.

21 Mayıs 2002' de TÜBİTAK, TTGV ve TÜSİAD' ın düzenlediği 4. Teknoloji Ödülleri Yarışması' nda "Başarı Ödülü" ne layık görüldü.

5 Mayıs 2004' de Türk Standartları Enstitüsü' nün gerçekleştirdiği törende, 'TSE Kalite Ödülü' ne layık görüldü.

27 Haziran 2005 yılı Interpro' nun düzenlemiş olduğu Bilişim500 araştırmasında "Diğer Donanım Kategorisi' nde" 125 şirket arasında 1. olmuştur.

23 Eylül 2005 yılında TESİD' in düzenlemiş olduğu Büyük Firmalar Kategorisi' nde "Büyük Ödülü" ne layık görüldü.

Ayrıca 6 Aralık 2005' de TÜBİTAK, TTGV ve TÜSİAD tarafından düzenlenen 6. Teknoloji Ödülleri Yarışması' nda, Büyük Ödül Kategorisi' nde, 13 firma arasından ilk 5' e girerek finale kalmıştır.

gibi, iyilerin yanı sıra çok kötü ürünler de giriyor. Bunların hepsi pazarı olumsuz yönde etkiliyor. Bu sıkıntıları aşmak için ihracat yapmak gerekiyor. Bir bağlamda sıkıntıları aşmak için devletin alıcı olarak gittikçe küçülmesi iç pazarda sıkıntılar oluşturuyor. İhaleler daha az çıkıyor. UPS firmaları dar pazarda birbirlerinin aleyhine işler almak zorunda kalıyorlar. Devlet de bu arada firmaları olumsuz yönde etkiliyor. Bunlardan etkilenmemek için doğal olarak yurtdışına yönelmek gerekiyor. Biz üç yıldır CeBIT Fuarı'na katılıyoruz. Üç tane UPS'ci firma (içerde rekabet eden firmalar) üç yıldır piyasanın darlığını dış fuarlarla vs. aşmaya çalışıyorlar."

Karlılık endişesi

2005 yılında cirosal anlamda hedefleri yakalamayı amaçladıklarını kaydeden



Yurttaş, ancak karlılık konusunda yine endişe duyduklarına işaret etti. Rakip firmaların o anki durumunun piyasayı belirlediğine dikkat çeken Yurttaş, "Yani rakibin işe ihtiyacı varsa bile bu dönemde kendi aleyhinde işler yapabiliyor. Bizleri de karsız işlere doğru itebiliyor. Bizde karlı olabilmek için AR-GE' nin tarafını kullanmaya çalışıyoruz. Yani teknolojik rekabetin az olduğu ürünlerde bunu aşmaya çalışıyoruz. Bizim için hedefleri yakalamanın çok zor olmayacağına inanıyorum. Ama kararlılık açısından mutlu olmayacağımız kesin" açıklamasını yaptı.

Sektörün, Gümrük Birliği'ne çok önceden teslim olduğunu savunan Yurttaş, AB'den müzakere tarihi alınmış olmasının işin siyasi istikrarsızlık tarafını çözeceğini belirterek, tarihin alınması ile birtakım tartışmalar bittiğini, insanların kendi işini yapmaya başladığını ve böylece piyasanın açıldığını ifade etti. Yurttaş, "AB'deki bizimle aynı sektörde olan firmaları da biliyoruz. Ne onların gelip Türkiye'de İnmform'un aleyhine faaliyet gösterecek gücü var ne de bizim AB'ye gidip onları rahatsız edecek gücümüz var. Herkes gücü oranında yapabileceğinin en fazlasını yapmaya çalışıyor" şeklinde konuştu.

"Sektör üzerindeki baskı azaltılmalı"

Dudullu Organize Sanayi Bölgesi'nde yollar açısından biraz rahatladıklarını dile getiren Yurttaş, OSB'deki teşvik avantajının da kendilerini ilgilendirmediğini ifade etti. Devletin küçük boy, büyük boy ayırmadan sektör üzerindeki baskısını azaltması gerektiğini savunan Yurttaş, "Buna ek olarak, asgari ücretin işverene olan ağırlığını kaldırması, vergilerin hafiflemesi, bürokrasinin hafiflemesi gerekiyor. Bir sürü işlerle uğraşıyoruz. Devlet hiçbir şey yapmıyor. En azından bizim önümüzü açmalı. Özellikle son zamanlardaki illere verilen teşviklerin iyi kullanılmasını, teşvikin bölgesel özelliklere, yöreye göre uygulamasına göre taslak verilmesini sağlamalı ve özellikle teknolojik firmaların desteklenmesi lazım. Devlet, her şeyi bizim üstümüze salmış, ondan sonra çalışıp para kazanılmasını bekliyor, kazanmasan da niye kazanmadığını soruyor. Verginin geçen yılın üzerine çıkması için denetim yaptım deyip buraya yapın' diyor. Bizim karalayacak veya sakladığımız bir şey olamaz. Biz ülkemiz için çalışıyoruz" dedi.