

Davut Yurttaş: Krize Rağmen Yatırım Yapma Heyecanımız Devam Ediyor!

Anlattıklarınızdan aklımda şöyle bir düşünce uyandı. Siz satış ilişkilerinde para kazanmaktan çok dostluklara önem veriyorsunuz. Dostlukları korumaya özen gösteriyorsunuz.

Davut Yurttaş: Türkiye'de var olmanın başka bir yolu da yok ki. Özellikle bizim boyutumuzda firmaların mutlaka kötü dedikodulardan uzak olması gerekiyor. İsmimizin her yerde iyi duyulması gerekiyor. Size bir cihaz satmışsam, iyi şeyler söylemeniz lazım. Bir yerde bile kötü söz söyleyen insanın bulunmaması lazım.

▼ Bu da size müşteri olmak için çok önemli bir gerekçedir.

Davut Yurttaş: Merkezde, teknik servis kadromuz 20 kişiye yakındır. Diğer yerlerinde herbirinde en azından teknisyen veya mühendis seviyesinde iki insan var. Amaç para kazanmak değil, müşteri memnuniyetidir. Bu bize para olarakta geri dönüyor.

▼ Diğer satışların önünü açıyor.

Davut Yurttaş: Buralarda memnuniyetsiz müşterileri yakalayabiliyoruz. Kendi cihazınızda iyi servis verirsiniz, o insanın daha sonraki tavsiyelerinden istifade ediyorsunuz. Onun daha sonraki ihtiyaçlarını karşılıyorsunuz. Müşteri çok dirençli olmuyor. Memnuniyet karşısında müşteriden hizmet bedelini alma imkanınız da oluyor. Dolayısıyla taşlar yerine oturmuş olabiliyor. Yalnız her yerde ön plana çıkmıyor. Genel eğilimde "tamam ama sen yine de o fiyattan ver" deniliyor.

▼ İnsanımızda aldatılma korkusu var herhalde.

Davut Yurttaş: Aldatılmayan insan yoktur. Ticaretle aldatma halen geçerli bir yöntemdir. İnsanların gözümü boyamak, olmayan şeyleri var gibi

sunmak gibi şeyler geçerli.

▼ Voltaj regülatörlerinden bahsetmişsiniz. Hala ürün yelpazenizde bunu görüyorum. Bu ürün Türkiye'de kullanılıyor mu?

Davut Yurttaş: Türkiye'de çok kullanılıyor.

▼ Nereelerde kullanılıyor.

Davut Yurttaş: Evlerde kullanılıyor. Anadolu'da çok kullanılıyor.





Bugün İstanbul'da 30-40 tane 24 saat servo regülatör üreten firma vardır. Bunların fiyatı bizimkinin yarı fiyatıdır. Bunun nasıl olduğunu bilmiyorum. Bizim en az kar ettiğimiz ürün odur. 10 liraya mal varken 25 liraya satamıyorsunuz ama 20 liraya ben size satabiliyorum. Voltaj regülatöründe çok karmaşık bir teknoloji yok ki bu kadar fiyat farkı olsun. Bu arada statik regülatör ürettik. O daha değişik, servo gibi değil. Bu üründe rekabet fazla değil. Daha karmaşık teknolojisi var. Geniş anlamda satışa sunmuş değiliz. Sadece proje bazında üretiyoruz. Telsim'e veriyoruz. Enerji voltaj sorunundan kaynaklanan sıkıntıları gidermek için kullanıyorlar. Özel bir cihaz, 90V. ile 285V. arasında çalışıyor. İşTİM'in cihazlarından kullanıyoruz. Şimdilik piyasaya yoğun olarak sunmuş değiliz. Sadece özel projelerde kullanıyoruz. Gelişmesi, araştırması bitmiş bir ürün. Her an daha üst bantlara çıkabiliriz.

▼1970'li yıllarda Türkiye'de çok voltaj regülatörü kullanıldığını hatırlıyorum. Ama bunların öz tüketimleri var. Dolayısıyla global bazda bakıldığında, bunların kullanılması daha fazla gerilim düşümü yaratıyor. Şebeke çok kötüyse, hatlar çok zayıfsa ne kadar çekersen hattaki gerilim o kadar düşüyor. Hattın sağlam olduğu fakat genel kullanımdan dolayı ortalama voltajın düştüğü yerlerde, 10'luk kablo yerine 70'lik kablo veriyorsanız farketmiyor. Oradan size 220V. yerine 110V. geliyor. Orada kaçınılmaz olarak regülatör



kullanıyorsunuz. Türkiye'nin çok değişik yerlerinde bu sorun var. Telsim'in ihtiyacı kendiliğinden ortaya çıkmış değildir. İnsanlar 90V ile 285V arasında performans değişikliği göstermeden çalışacak cihaz istiyorlar. Avrupa ülkelerinde fiilen 230V girdi. Burayla kıyaslandığında çok olumsuz bir durum sergiliyor.

Davut Yurttaş: Yurtdışından da regülatöre talepler geliyor.

▼ Birkaç sene önce bir ürün görmüştüm. Çok umut bağlanan bir üründü. Hem ısı enerjisi hem de elektrik enerjisi üretiyordu. Apartman daireleri için düşünülmüş. Doğalgaz girişi var. O ürün tutar gibi gözüküyordu ama tutulmadı.

Davut Yurttaş: Uygulayamadılar sadece düşüncede kaldı. Enerjiyi doğalgazdan elektrige çevirmek çok basit birşey değil. İnsanlar yatırım yapıyorlar ve çok pahalıya mal oluyor. Çok da düzenli olduğu söylenemez. Enerjide kararlılık ol-

mayabiliyor. Şebeke enerjisinin de bir uyumsuzluk olabiliyor. Oralardan da bize birtakım talepler geliyor. Doğalgaz dönüşüm santrallerinden üretilen enerjiyi kararlı hale getirebilmek için ve şebeke ile arasındaki uyumsuzluğu giderebilmek için dinamik sistem teklif ettiğimiz yerler oldu. Onların ilk yatırımları ucuz değil. İnsanlar, ihtiyaçları neyse onun üstünde yoğunlaşıyor. Herkes elektrik enerjisi üretmeye çalışıyor. En ucuza mal edecek en kolay yoldan birşey de bulunmuş değil. Kuru tip akülerde son yıllarda artan bir talep var. Birinci olarak UPS sektörü var. Doğal olarak 1-5 yıl arasında değişim söz konusu. Satılırken akü ile birlikte satılıyor. İkinci olarak telekom sektörü var. Bu sektör kuvvetli bir tüketici sektörü. GSM'lerde olsun, DC enerjinin söz konusu olduğu her yerde yoğun akü kullanımı, özellikle kuru tip akü kullanımı söz konusudur. Güneş enerjisi sistemleri gibi sistemlerde de kullanılıyor. Gittikçe gelişen ve ilginç olmaya başlayan bir pa-

zar. Bizim bu konuda Fransızlarla çalışmamız var. Steco ile bir çalışmamız var. Bu firma bir akü firmasıdır. Onların Türkiye temsilcisiyiz. Bakımsız kuru akü yatırımı yapmak onlarla gündeme geldi. Taleplerimiz çok olunca, onlarda karşılayamama endişesi oldu. Şu andaki çalışmalar Türkiye açısından bunun çok karlı bir yatırım olmadığını gösteriyor. Onları daha mantıklı modlara çekebilirsek birlikte bir tesis kurmayı düşünüyoruz. Onların teknolojisi ile burada üretim yapmayı düşünüyoruz. Bir fabrikayı besleyecek kadar değil ama bizim de bir kapasitemiz var. Buna biraz da dış satım eklenebilirse bir tesis kurulabilecektir. Tek başına Türkiye pazarı için çok mantıklı değil. Dış pazar kaçınılmaz oluyor.

▼ *Türkiye'de ne kadar çok yatırım yapılırsa o kadar mutlu oluyoruz.*

Davut Yurttaş: Biz de mutlu oluyoruz. Yatırım deyince büyük heyecan duyuyoruz. Her gittiğimiz yerde her olaya "birlikte birşey yapabilir miyiz?" mantığıyla yaklaşıyoruz. Siz talep olursanız şartlar kötü gelişebiliyor. İnsanları o tarafa doğru yönlendirmeye çalışıyoruz. Değişik kesimlerden değişik tepkiler alabiliyor. İlgisi olmayan insanlar, "Türkiye'de şu konuda yatırım yapalım" diyebiliyorlar. Konuların da bize uygun olmasını istiyoruz. İsrail firması bizimle aircondition ko-



nusunda yatırım yapmak istedi. Konsantrasyonumuzu bozacak birşey olduğu için razı olmadık. İşini iyi yapmadan başka işe atılmanın anlamı yok.

▼ *Faaliyet alanlarında güçlü olmayı istiyorsunuz ve diğer faaliyetlerin de bunlarla ilişkili olmasını istiyorsunuz.*

Davut Yurttaş: Türkiye'de halen profesyonellik çok yerleşmiş değil. İnsanların daha uzun süre işinin sahibi olması gerektiğini düşünüyorum. Onun için her sabah 7.00'de kalkıp 8.00'de işimin başına geliyorum. Bunun nedeni buradaki insanlara güvenmemden değil, böyle olması gerektiğindedir. Burada iki binamız var. Kayseri'deki yerimize, açılalı iki seneden fazla olmasına rağmen hiç gitmedim. Hiç gitmediğimiz ofislerimiz var. Bu da insanlara güvendiğimizi gösteriyor. Ne olursa olsun bunlar hep elimizin uzanabileceği uzaklıktadır. Belli bir süre daha böyle gidebileceğini düşünüyorum. Onun için de konsantrasyonumuzu bozmaya-
cak, kendi konumuzdan uzaklaşmayacak şekilde yatırımları-

mızı genişletmeyi düşünüyoruz.

▼ *Geçmişe bakıldığında, firmalar bu yolu izlemişlerdir, değil mi?*

Davut Yurttaş: O konularda çok fazla inceleme yapmıyorum ama gözlemde bulunuyorum. Hızlı yükselen firmaların çabuk battığını gözlemliyorum.

Bu firmalar, yolsuzluğa bulaşmış olabiliyorlar. Aşırı hırslı olmak, paranın cazibesine kapılmak gibi şeyler insanları yanlış yollara sürükleyebiliyor. Bu arada size sunulan imkanların da cazibesi var. Bankalar "istediğin kadar kredi veririm, yatırımını yap" diyor ama işler ters gittiği zaman ne oldum diyemeden batıp gidiyorsunuz. Her işin başı moraldir. Morali kaybettığınız zaman düzeltmek çok kolay değil.

◆ *İnform'da kaç kişi çalışıyor?*

Davut Yurttaş: İki binamızda 180 kişi çalışıyor. Anadolu'daki noktalarımızda 40-50 kişi çalışıyor. 250 kişilik bir İnform ailesiyiz. Özdisan tarafında 100 kişi var. 350 kişilik bir İnform-Özdisan ailesiyiz. Özellikle İnform tarafından sayı artabilir. Üretim kapasitesini artırmak zorunda kalıyoruz. Bazı departmanlarımızda vardiyaya geçmek zorunda oluyoruz. İnform'un bir özelliği A'dan Z'ye herşeyi kendisinin yapmasıdır. Hammadde dışında başka parçaları dışarıdan almıyoruz. Boyasından, kart dizimine, sac ak-



samının işlenmesine kadar her şeyi kendimiz yapıyoruz.

▼ *Geçen sene bu fabrikayı gezerken çok pahalı makineler satın aldığınızı gördüm.*

Davut Yurttaş: Evet, almaya da devam ediyoruz. Ne gerekiyorsa onu yapıyoruz.

▼ *Türkiye'de şöyle bir şey var: Özellikle KOBİ denilen işletmelerde, (ki artık onlara KOBİ yerine YABİ deniliyor; yarının büyük işletmeleri) sene sonunda, patronların birbirlerine "bu sene ne yaptın?" diye sorma alışkanlıkları var. Kimi çiftlik aldığını, kimi yat, arsa, apartman aldığını söylüyor. Halbuki kazanılan paranın işe yatırılması önemlidir. Türkiye'de operasyondan iş yaparak para kazanmak zor ama doğrusu budur. İki senedir sizi takip ediyorum, siz böyle yapıyorsunuz.*

Davut Yurttaş: Geçmişten beri biz böyle yapıyoruz. Standartlarımızı bir basamak yükseltiyorsak, işi üç basamak yükseltiyoruz. İşteki gereksinimler bizim için her zaman ön planda geliyor. Geleceğe yatırım yapmayı seviyoruz. Burada 8000 m²'lik yer yapacak kadar bir yerimiz daha var. Onu da, bütün sıkışıklığımıza rağmen geçen sene aldık. Bir üçüncü parçaya bölünmeye tahammülümüz olmadığı için, sırası gelmese bile almak zorunda kaldık. Öbür binamıza gittiğimizde orayı çok farklı göreceksiniz. Her yeri yeniden şekillendirmeye çalışıyoruz. Bursa'da sanayi sitesinde kendi yerlerimizi aldık, içlerini yap-

tık. Şimdi sanayi sitesinin elektriğinin ve suyunun bağlanması bekliyoruz. Ankara'da kendi yerimizi aldık. İzmir'de kendi yerimizi almaya hazırlanıyoruz. Yer aldığınız zaman artık bu işten vazgeçme şansınız olmuyor. Örneğin Bursa'da 200 m² lik iki tane yerimiz varsa, istesek de istemesek de bu işi yapacağız demektir. Oradaki insanları da o boyutta bağlamış oluyoruz. Burada çalışmak, kazanmak, kazandırmak önemli. Globalleşmenin etkisi ile teknolojimizi geliştirmeye, kendi içimizde büyümeye çalışıyor. Bunun yanında eskiden beri gördüğümüz, gerçekleştiremediğimiz bir eksik ayağımız vardı. Bu ihracat ayağı idi. Şimdi güçlü bir ihracat departmanımız var, yaklaşık bir senedir faaliyette. Bunlar sürekli yeni pazar arayışındadır. Hem kendi ürünlerimizi, hem de ithal ettiğimiz veya iç piyasadan tedarik ettiğimiz ürünlerimizi satıyoruz. Geçen sene kendi koydukları hedefleri tutturdular. Bu sene koydukları hedefi geçeceğe benziyorlar. Gerçekten dünyanın her tarafında insanlar bir şeyler bekliyor. Bugün Uzakdoğu'dan cihaz alıyoruz, Uzakdoğu'ya cihaz satıyoruz. En son aklıma gelecek şeydir ama Tayvan'dan alıp Hong-Kong'a UPS satabiliyorsunuz. Güney Amerika'ya da satmaya çalışıyoruz. Türk Cumhuriyetleri doğal olarak ilgi alanımızda.

▼ *Yabancı fuarlara katılıyor musunuz?*

Davut Yurttaş: Fuarlara 1995 senelerinde bir iki defa katıldık. O zamanlar çok hazır değildik. Şu sıralarda fuarlara

katılma şeklinde değil, ülke ülke firmaları tarayarak, sonucunda 8-10 firmaya kadar indirgeyip birebir görüşmelerle dış pazar yaratmaya çalışıyoruz. Ukrayna, Macaristan, Polonya pazarlarını açtık. Yunanistan, Türkmenistan ve Azerbeycan ile zaten bağlantımız vardı.

▼ *Sizin şirketinizin adı özellikle yurtdışı insanına hitap edecek bir isim değil mi?*

Davut Yurttaş: Evet. Onlarda marka olmanın çok daha önemli olduğu ortaya çıkıyor. Neticede insanlar bir Türk firması ile çalışmanın handikabını atlattıktan sonra markaya bakıyorlar. Kulağa hoş gelen bir isim, tercih nedeni bile olabiliyor. Doğrultucu sistemleri konusunda da dış pazarda iddialıyız. Bu yıl herhalde bu konuda da iyi işler yapacağız.

▼ *Komünikasyon, son zamanların parlayan sektörü. En fazla yatırım yapılan alan. Bir şekilde oraya bulaşan insanlar rahat edecekler gibi gözüküyor. Meslek açısından da böyle. Bir sürü mesleğin zamanı geçerken, komünikasyoncuların yıldızı parlıyor.*

Davut Yurttaş: Türkiye'de insanlar kendi yönünü çok bilinçli olarak çizemiyor. Şans faktörü her zaman ön planda. Bu konuyu, bu mesleği seçmemiz, bu konuda doğru insanlara rastlamamız, hepsi birbirini tamamlayan faktörlerdir. Bir veya birkaç şey eksik olsa daha farklı pozisyonlarda olunurdu. Çok çalışmadan bir şey olmuyor. İnsan bildiği konuda



çok çalışırsa mutlaka başarılı oluyor.

▼ *Bildiğini geliştirmek için de çalışma zorunluluğu var. Kimsenin çok çalışmaktan şikayet edeceğini zannetmiyorum.*

Davut Yurttaş: İhracat müdüümüz Kazakistan'tan bir işle beraber geldi. Mart'ın sonunda bir kısmının teslim edilmesi gerekiyor. Satın almacı malzemeyi nasıl alacağını, üretim müdürü nasıl üreteceğini düşünüyor. Ama neticede yapacağız. Bu işi öbür gün gidip alma şansın olmadığını göre bugün alman gerekiyor. Bugün almanın şartı 6 hafta sonra teslim etmekse çok çalışmamız gerekiyor.

▼ *İnform Ar-Ge departmanında yaptığınız faaliyetleri bize anlatır mısınız?*

Cem Arslan: Ar-Ge yaklaşık bir senedir en son halini almış durumdadır. Ar-Ge grubumuza yaklaşık olarak üç arkadaşımız Simko'dan katılmış durumdadır. Ben de iki sene önce Siemens'den katıldım.

Yaklaşık olarak elimizde mevcut 7 proje var. Bu projelerin bir kısmı UPS ile ilgili, bir kısmı



doğrultucu ve dağıtım çatıları ile ilgilidir. Şu anda Türk Telekom üstünden Simko'ya satılan cihazlarımız var. Türk Telekom'un yanında Ericson da bu cihazların alıcısıdır. Bunlar küçük ofis dağıtım çatıları ve DC enerji kaynaklarıdır ve 48V., 15A. ve 28A. diye adlandırılan projelerdir. Simko'dan transfer edildi, know-how'ı ile beraber buraya geldi. Bir ekip de, bir seneyi aşkın bir süre önce bu ekibe katıldı. Doğrultucu çatıları ile ilgili 400A. tristörlü sistemler, 500A. veya 480A. dediğimiz anahtarlamalı güç kaynağı sistemleri ve bunlarla ilgili yazılımlar var. Bu konularda Siemens'e tedarikçiyiz. Geçen sene Mart ayında sonuçlanan Türk Telekom ihalesinin %60'ını Siemens almış durumdadır. Onlar da şu anda üretime geçme aşamasındadır. Bunun dışında yaptığımız geliştirmeler var. İş-Tim'e yaptığımız doğrultucu ve çatıları var. 30A. doğrultucular ve 120A.'lik çatılar var, bunlar da üretiliyor. Bunun yanında Telsim ihalesine katılmak için bir çalışmamız var. Bununla ilgili 90-280V. AC girişli 30A.'lik doğrultucular ve çatıları konusunda bir çalışmamız var. Telsim'e statik voltaj regülatörleri yapıyoruz. Bunlar GSM operatörlerinin kullandığı klima ve iç aydınlatmayı destekleyen ünitelerdir.

Otomatik voltaj regülatörlerinden farklı olarak elektronik bir kontrolü var. Tristörlü bir kontrol sistemi de yükleri besliyor. Onlar da geniş voltaj aralığında 90-280V. arasında çalışabilen sistemlerdir. UPS çalışmalarımız var. UPS

çalışmalarında TESID'in ödülünü aldık. Bunlar yeni nesil UPS'lerdir. Özellikleri, eski nesile göre DSP kontrollü olmasıdır. DSP (dijital signal processor), yaklaşık 20 milyon işlemi saniye içinde yapabilen bir ünitedir. Bir saniye içinde yaptıkları işlemler, 16 bit işlemlerdir. Bu işlemleri destekleyebilen bir ünitenin yardımıyla UPS'i gerçekleştirdik. Bununla ilgili olarak TESID'den ödül aldığımızı söylemişim. Ödül almamızın sebepleri olarak gerilim aralığının geniş olması, güç faktörü düzeltilmesi, akıllı bataryaya yönetimi, yapay sinir ağları ile cihazın parametrelerinin kontrol edilmesi gibi teknik üstünlükler sıralanabilir. Bu cihazdaki geniş giriş gerilim aralığında bataryayı şarj etme özelliği, şebekeden sinüs güç çekmesi gibi özellikler Avrupa standartlarında uygulanan, kullanılabileceğimiz önemli özelliklerdir. Bunlar kullanıcıya ne gibi özellikler getirebilir? Doğuda bir kullanıcı olduğunuzu düşünürsek, giriş gerilim değişimlerinden etkilenmesi standart aldığı ürünlerde çok önemlidir. Bataryayı sürekli geçmesi ve bataryanın erken zamanlarda tükenmesine neden olmaktadır. Sistem 80V.'da bataryaları şarj edebilmektedir. Kullanıcıya 80-150V. arasında, akımına bağlı olarak destek verebilmektedir. 150V. dan itibaren de tam yükte kullanıcıyı desteklemektedir. Batarya akım ve gerilim grafiklerinin, batarya üreticilerinin tavsiye ettiği özellikler olması gerekiyor. Batarya kalan zamanının artificial nervous network'de de hesaplanması önemli özelliklerinden bir tanesidir.



▼ Bunun için bir yazılım mı aldınız?

Cem Arslan: Hayır. Biz daha önce Siemens'de bir proje başlatmıştık. Bu proje kapsamında Almanya'ya gitmemiz söz konusuydu. Oluşturduğumuz bilgi birikiminin sonuç olarak kaybolması ülke açısından önemli bir kayıptır. Fatih Bey bu konuda Siemens'den bize gelmiştir. Bu cihazın birtakım özellikleri var. Fonksiyon sıcaklıklarını on-line hesaplayabiliyor. Hesaplaması cihazın korunması açısından önemli. Bir özelliği de grimod özelliğidir. Cihazı grimod'a attığınız zaman şebeke limitler içindeyse, frekansı sınırlar içindeyse cihaz direk şebekeden besleniyor. Herhangi bir şekilde şebekede bir bozukluk varsa, direk on-line sisteme atıyor ve eriyebilir voltajı kullanabiliyorsunuz. Bu da verimi yükseltmesi ve ülke ekonomisine katkı açısından önemlidir. Şebeke kesintilerine karşı da geliştirdiğimiz bir cihaz var. Ülkemiz bir enerji krizi içindedir. Kuraklığın bu derecede olmasından ve ülkenin hidroelektrik santrallere bağlı kalmasından dolayı, müşterilerimizi bu şekilde yönlendirebiliyoruz. Yeni yaptığımız UPS'ler var. Bir ev tipi UPS'i, bir kombi UPS'i oluşturduk. Bunların özellikleri şunlardır: Kullanıcıya, daha kısa şarj süreleri ve daha yüksek back-up süreleri sağlayarak, on saatte bir gelebilecek iki saatlik kesintilerinde minimum ihtiyaçlarını karşılayabilmek üzere bir konfigürasyona yönelik cihazlar kazanmasını sağlıyor. Şebekedeki otomatik voltaj regülatörünü desteklemekte fakat şebeke dışında ba-



taryadan çalışma durumundaysa kare dalga üretmektedir. Bu kullanıcı için bazı cihazları çalıştırabilmek, bazı cihazları çalıştıramamak anlamına gelmektedir. Bunu da desteklemek için kombi UPS'i çıkardık. Line hiperaktif UPS extra batarya kabinetleriyle arttırabilmektedir. Kombi gibi sinüse dayalı giriş gerilimleri, sıfır geçişi algılamaya dayalı giriş gerilimlerini, beslenmek isteyen tüketici cihazları da besleyebilmektedir. Bu cihaz yaklaşık olarak bir ay sonra piyasaya çıkacaktır. Statik voltaj regülatörü yaptığımızı söylemiştik. Bir ay önce 3kVA. dan 7,5 kVA. ya kadar olan ve GSM operatörleri için üretilmiş cihazlardır. Telsim için yaptığımız cihazı çatılarında kullanmak istiyorlar. Bunun dışında bu cihazların radyo frekanslarına karışım testleri ile ilgili çalışmalarımız var. Bu çalışmalarda hem doğrultucularda hem de yeni nesil UPS'lerde birtakım testler için çalışmalar yapıyoruz. Bu çalışmalar önümüzdeki ay içinde sonuçlanıp hem iç

hem de dış piyasa için bu tipteki cihazı kullanıma açacağız. Bu, yurtdışı piyasalar için de büyük bir avantaj getirecek.

▼ Çok güzel, sizi kutluyorum. Bunlar, hem ülke açısından hem de şirketinizin geleceğini garanti etmek açısından yararlı çalışmalar. Siemens mi yoksa burası mı iyi?

Cem Arslan: Siemens bazı yönlerden iyi, bazı yönlerden kötü. Türk şirketleri ile yabancı şirketleri karşılaştırdığınız zaman Türk şirketlerinin sizi daha özgür bıraktığını görüyorsunuz. Yabancı şirketlerde de bir sistem getirilmiş oluyor. İkinin arasını bulup, daha dinamik bir şirket haline getirmiş oluyoruz. Daha önce çalıştığımız ortak bir ekibimiz var. Yeni ekip ile eski ekibi karıştırıp yeni bir sistem oluşturmaya çalışıyoruz. Bu sistemin bize başarı getireceğini düşünüyoruz.

▼ Teşekkür ediyoruz. ■