

İNFORM ELEKTRONİK : “Davut YURTTAŞ”

“Ciromuzun Yüzde 35’ini İhracattan Elde Ediyoruz”

1980 yılında kurulan güç elektroniği cihazlarının geliştirilmesi, üretilmesi, pazarlanması ve satış sonrası hizmetlerin verilmesi konularında, Dudullu ve Sarıgazi’ de yer alan toplam 13000m2’lik kapalı alana sahip tesislerinde faaliyet gösteren İnform’un Yönetim Kurulu Başkanı Davut Yurttaş İle İnform’u, İnform’un ürettiği ürünleri ve sektörde yaşanan sorunları konuştuk

İnform sektöre ne zaman ve nasıl girdi. Firmanızı Tanıyabilir miyiz ?

İnform’u 1980 senesinde kurduk. Kendi mesleğimiz doğrultusunda elektroniği, daha doğrusu güç elektroniğini tercih ettik. Başlangıcımız bu şekilde oldu. Daha sonra gelişen koşullar firmamızın geleceğini belirledi. Firmamızın hem büyümesinde, hem yönünü çizmesinde Türkiye’nin gidişatı, teknolojik gelişmeler ve bizim bu gelişmelere ayak uydurabilme

yeteneğimiz belirleyici etkenler oldu. Doğal olarak da bir kaç yıl sonra kesintisiz güç kaynağı konusunda yoğunlaşmak durumu ortaya çıktı. Piyasamızın en acil talebi olarak ortaya çıktığı için özel imalatlardan kesintisiz güç kaynaklarına bir geçiş yaptık. Yaklaşık 1985-1986 yıllarından itibaren ağırlıklı olarak kesintisiz güç kaynağı olmak üzere

güç elektroniğinin hemen hemen bütün dallarında faaliyet gösteriyoruz. Son yıllarda buna Telekom sektörünü de kattık. Kısaca özetlemem gerekirse, 1980 yılında kurulan firmamız, güç elektroniği cihazlarının geliştirilmesi, üretilmesi, pazarlanması ve satış sonrası hizmetlerin verilmesi konularında, Dudullu ve Sarıgazi’ de yer alan toplam 13000m2’lik kapalı alana sahip tesislerimizde faaliyet göstermektedir. Merkezde 800’ e yakın personelimiz bulunmakta olup, Dünyanın ve Türkiye’ nin çeşitli yerlerinde satış ve servis noktalarımız bulunmaktadır. 1999 yılında Siemens’ den DC üretim tesislerini, 2002 yılında ise Tek-Art Holding’ ten Traco Elektronik kart dizgi tesislerini İnform bünyesine dahil ettik. Böylelikle ürettiğimiz ürünlerin temel hammaddeleri dışında tüm parçaları kendi tesislerimizde üretilir duruma getirdik. Son



olarak, elektronik teraziye Türkiye’ nin en yaygın markası olan TESS Terazi Elektronik Tartı ve Ölçü Aletleri’ nin üretim, satış, ve satış sonrası faaliyetlerinin İnform Grubuna katılması, İnform’ un elektronik sektörde büyüme stratejisinde büyük bir aşama kaydettiğinin en büyük göstergesi oldu.

İnform’un ürettiği ürünlerden ve özelliklerinden bahsedebilir miyiz?

İnform, Güç Elektroniği boyutundaki her türlü ihtiyaca cevap verebilecek bir kapasiteye sahip. Bu düşünceden yola çıkarak tesislerimizde Kesintisiz Güç Kaynakları, DC Enerji Sistemleri, Servo ve Statik Regülatörler, Elektronik Teraziler, 19” Rack Kabinler ve Dikili Tip Panolarının üretimini, satışını ve satış sonrası desteğini veriyoruz. Bunun yanında, yarı mamül olarak her türlü elektronik kart dizgisi, transformatörler, mekanik aksam ürünlerimiz bulunmakta olup, müşterilerimizin ihtiyaç ve talepleri doğrultusundaki farklı projelere de çözüm önerileri getirmeye çalışıyoruz.

Firmanız ihracat yapıyor mu? Yapıyorsa nerelere yapıyor ? Birde İnform’un ihracattan elde ettiği gelir cirosununun ne kadarına tekabül ediyor?

Biz İnform olarak 65 ülkeye ihracat yapıyoruz. İngiltere ve ABD’ de dahil olmak üzere beş kıtaya ihracat yapar durumdayız. İhracatımız toplam ciromuzun %35’ ini kapsamaktadır. İnform’un kısa ve uzun vade de ki hedeflerinden bahsedebilir miyiz?

İnform’un kısa ve uzun vade de ki hedeflerinden bahsedebilir miyiz?

Biz İnform olarak 65 ülkeye ihracat yapıyoruz. İngiltere ve ABD’ de dahil olmak üzere beş kıtaya ihracat yapar durumdayız. İhracatımız toplam ciromuzun %35’ ini kapsamaktadır. İnform’un kısa ve uzun vade de ki hedeflerinden bahsedebilir miyiz?





Sürekli kendimizi yenilemeye yönelik geniş bir zamana yayılı olarak yapmaya çalıştığımız pek çok faaliyetimiz var. Ticari olarak dış pazarda büyüme hedefimizde sağlıklı adımlarla ilerliyoruz ki 4 senelik süre zarfında 65 ülkeye ulaşmak, azımsanacak bir sayı ol-

masa gerek. Hedeflediğimiz yeni yatırımlarımızı bir bir hayata geçiriyoruz. Üçüncü fabrika inşaatına başlayacağız, personel sayımız ve kapasitemiz bu doğrultuda artış gösterecek. Yeni ürünler konusunda çok yoğun çalışmalar yapıyoruz. Bu durumda müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılayabileceğiz. Şirketimizin görüntüsünü bir KGG firmasından Enerji ve Güç Elektronikleri'nde nihai çözüm üreten ve uygulayan bir hale çevirmeye çalışıyoruz. Yurt dışı ile ortak yürüttüğümüz Arge çalışmalarıyla ufukumuzu genişletiyor ve hedeflerimizi büyütüyoruz. Bundan sonraki hedefimizde ancak tüm bu çalışmaları kalıcı ve sürekli hale getirmek olacaktır.

Inform yurtiçindeki müşterilerine nasıl ulaşıyor? Bayilik sisteminiz var mı? Bayilerinizi belirlerken hangi kriterleri göz önünde bulunduruyor sunuz?

Şu anda Türkiye genelinde 18 bölgede satış ve servis noktalarımız bulunmaktadır. Bölge bayilerimiz alt bayilerini kendileri oluşturuyorlar. Bu satış ve servis noktalarımızın hepsi teknik destek verecek eğitimli elemanlarla donatılmıştır. Geniş şube ve bayi ağıımız sayesinde, her türlü ihtiyaca anında cevap verebiliyoruz.



Ürünlerinizi sattıktan sonra ürünle ilgili herhangi bir sorun yaşandığında müşteriye teknik destek veriyor musunuz?

Müşteri memnuniyetinde, satış sonrası verilen teknik destek oldukça büyük bir önem arz etmektedir. Teknik Servis Ekibimiz, Periyodik bakım anlaşmalarımız ile müşterilerin istekleri doğrultusunda, belirtilen zamanlarda, satışı gerçekleştirilen cihazların bakımını yapmaktadır. Ayrıca, yedek parça bulundurma garantisi ile, müşterilere parça temin garantisi de vermektedir. Merkez bünyede yer alan teknik servis ekibimiz haricinde, Türkiye ve Dünya'nın çeşitli yerlerinde bulunan şube/bayilerimizde de teknik servis hizmeti veriyoruz.



Inform'un kalite politikası hakkında neler söylemek istersiniz?

Kalite politikamız tamamıyla müşteri memnuniyetine odaklıdır. Bu çerçevede tüm ürünlerimiz öngörülen standartlara uyumlu, CE işaretine sahip ve ISO 9000-2000 belgeli tesislerimizde üretilmekte ve satış sonrası hizmetlerde bu anlayış çerçevesinde yürütülmektedir. Kaliteyi etiket olarak, bir pazarlama argümanı olarak değil şirketimizin geleceğini şekillendiren bir yaşam tarzı olarak algılıyoruz. Bunun olumlu etkilerini yurt içi ve yurt dışı pazarlarda firmamıza olan yönelimde görüyor ve yaşıyoruz.

Çalışanlarınız ve üretim tesisleriniz hakkında okuyucularımıza neler söylemek istersiniz?



Üretim tesislerimiz kendi konusunda Türkiye'nin ve yakın coğrafyanın en kompleks tesisleridir. Hammaddenin girdiği, teknoloji ile yoğrulup ürün olarak son kullanıcıya ulaştığı bir üretim tesisine sahibiz. Çalışanlarımızın tamamına yakını mühendis ve teknisyenlerden oluşan nitelikli elemanlardır. İnform artık mühendislik okuyan öğrencilerin okul bitiminde çalışmayı arzu ettikleri bir teknoloji şirketi durumundadır. Bizlerde yeni yatırımlarla sürdürdüğümüz büyüme çalışmalarıyla yeni istihdamlar yaratma düşüncesiyle bu yönelimi hak etmeye çalışıyoruz.

Müşteriler Kesintisiz Güç Kaynağı satın alırlarken nelere dikkat etmelidir?

KGK alımında cihazın güvenilirliği, verimliliği, artıza durumunda teknik hizmetin alınma hızı, arkasındaki firmanın kalıcılığı gibi pek çok faktör fiyattan daha önemli olmalıdır.

Genelde ilk bir sene içinde bazı problemler yaşıyor, ama bu problemlerin tamamı üretim ya da tasarım hatalarından mı kaynaklanıyor, yoksa çevre koşulları veya yanlış kullanımdan mı, bu konuyu da doğru irdelemek lazım. Bizim şu ana kadar yaşadığımız problemlerin başlıca, müşterinin bilinçsiz olmasından dolayı yanlış ürün seçiminden, yanlış devreye alma ve yanlış kullanımdan kaynaklandığı görülmektedir. Bildiğiniz gibi şebeke koşulları maalesef çok kötü. Sonuç olarak satış birimlerinin bu konuda bilinçli olması ve müşteriyi doğru yönlendirmesi her zaman çok önemlidir. Bunun dışında müşteri kullanım hataları ile bina içi kablolama ve sigorta değerlerin yanlış seçimi çok sık rastlanan sorunlardır. Dolayısıyla, bu durumda tüketiciyi doğru bilinçlendirme ve doğru ürüne yönlendirmek de firmaların görevi haline geliyor.

Kendi ürün gruplarınızla ilgili sektörde ne tür sorunlarla karşılaşıyor sunuz? Bu sorunların çözümü için çaba gösteriyor musunuz?

Sektörümüzdeki sorunları ülke sorunlarından soyutlamamak gerekir. Geçmiş dönemlerde yaşanan çeşitli korumacılık yöntem ve uygulamaları, gümrüklerdeki duvarlar, vs. içeride üretim yapan firmalar lehine bir durum ortaya çıkarabiliyordu. Bugün gelinen noktada ise teknolojinin sınır tanımazlığı, firmaların ve ticaretin globalleşmesi ve nihayet gümrük birliği gibi olguların yarattığı yeni koşullar söz konusu firmalar bugün varolabilmek için bu şartların getirdiği zorlukları aşmak zorundalar. Ülkemizde yeterli sermaye birikiminin olmaması, firmaların nispeten yeni ve geliştirmekte olan firmalar olmamaları bu yeni koşullar karşısında zayıf kalmalarını beraberinde getiriyor. Teşviklerin yetersizliği, kredilerin zaten iyi durumda olan firmaların ulaşabileceği yerlerde durması, üstüne üstlük devamlılık arz eden ekonomik krizler sektördeki büyüme ve gelişmeyi engelleyen başlıca etkenler olarak sıralanabilir. Güm-



rük birliğinin yarattığı rekabet koşulları da firmalarımızı altıttıklarının dışında bir kalite anlayışına itiyor bu da zorlayıcı bir etken oluşturuyor. Gümrük birliğinin yarattığı koşullarla pazara doğrudan girme imkanı bulan rakip firma ve ürünler doğal olarak müşteriyi kaliteli ürüne yönlendiriyor. Kaliteye harcanan paralarda yerli ürünü maliyetlerde diğerlerine yaklaştırıp satış şansını düşürüyor. Bu sarmal içerisinde dışa açılma şansı yakalayamayan firmalar daha fazla zorlanıyorlar.

Çözüm ise sorunun kendi içerisinde yatıyor. Gümrük duvarları yeniden konulamayacağına göre, dışardan ürün gelmesine gerek bırakmayacak kalite ve fiyatta ürünler sunabilmek, bizim pazarımıza girmeye çalışan firmaların ülkelerine satış yapabilmek ve teknolojiyi takip eden değil ilk uygulayan olabilmek kesin çözüm olacaktır. Bu arada devletin Arge, dış tanıtım ve yatırıma verdiği destekleri yatırımcıyı dolandırıcı olarak değil, ülke için bir şeyler yapmaya çabalayan insanlar olarak görüp zamanında yeterince vermesiyle teşvikini beklemekte çözümü hızlandıracaktır.