



Inform Elektronik Yönetim Kurulu Başkanı Davut Yurttaş: "Inform'un dününü, bugünü ve geleceğe bakışını anlattı."

Inform dünyanın cihazını üretiyor

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

HÜSEYİN AKARSU

Kuruluşundan bugüne ürün ve hizmet kalitesini artırma- yı 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."

Kalite ve Ar-Ge konusunda çalışmalarınız var mı?

"Kalite konusunda ne gerekiyorsa onu yapıyoruz. Bizden istenilenleri gerçekleştirdikten sonra, yarı 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. Ürünlerimizin 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 İnform'u seçmeli?

"Kendimi müşteri yerine koyduğum zaman, İnform ve İnform 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 makineleri, 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. Anza yapmayan elektronik cihaz yoktur ama, mümkünse bu en asgari düzeyde olmalı. Anzalandığı 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. İnform 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 İnform'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, insanları kafasında soru işaretlerine neden olur. Bizim güç kaynağı üretiminde, satışında ve pazarlanmasında hiçbir eksikliğimiz yok. Ama yurtdışında çok ciddi olarak düşünüyö-



Devut Yurttaş, Hindistan, Rusya ve İran gibi kapalı pazarlar için ortaklık çalışmalarını yurtdışında anlatıyor.



İnform Elektronik Yönetim Kurulu Başkanı Davut Yurtas, 2000'li yıllarda ihracat çalışmalarına ağırlık verdiğini, bugün 65 ülkeye satış yaptıklarını ifade etti.

ruz. Hindistan, Rusya ve İran gibi kapalı pazarlarda bu çalışmalarını yürütüyoruz. Dünya çapındaki rakiplerimiz de buna benzer çalışmalar yapıyor. Bu da düşüncemizin doğru olduğunu kanıtıyor. 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 başlarsa, bugün 500 ürün satıyorsak, o zaman 2.500 satabiliriz."

Borsaya açılmayı düşünüyor musunuz?

"Böyle bir düşüncemiz var. Fakat şirket olarak tam olarak hazır olup olmadığımızı 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 etmeyebilir. 15 bin metrekare alanda kira vermiyoruz, yatırımlarımızı büyük ölçüde tamamlamışız. Borcumuz yok, nereye gitsek borç bulabiliyoruz. Ciroumuz 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. Zaafanımız neler, nelerin güçlendirmemiz lazım? Gibi bazı konularda altyapı çalışmalarımız var. Bunların sonuçlarına göre hareket edeceğiz."

