

Firmalar Yaşayan Organizmalardır



“Firmamızın tek yetkili distribütör olduğu bölge Türkiye, tüm Afrika kıtası, Orta Doğu, Körfez Ülkeleri, ve tüm Türk Cumhuriyetleri’ni kapsamaktadır”

SB PVC Satış Müdürü Murat KÜÇÜKAYDIN, kendisiyle gerçekleştirdiğimiz söyleşide “Dış Ticaret” ile ilgili sorularımızı şu şekilde yanıtladı;

SB PVC Sistemleri’ni kısaca tanıtabilir misiniz?

SB PVC Sistemleri San. ve Tic. Ltd. Şti. firma kurucu ortaklarından Sn. Cem İnan’ın 5 yıllık verimli bir Salamander Türkiye Ofisi Genel Müdürlüğü deneyiminin ardından, ana firma olan Salamander Industrie Produkte’nin talebi ve teşviğiyle Sn. Cem İnan ve Sn. Seda Mangut Karamustafaoğlu’nun ortaklığı olarak kurulmuş olup, 7 yıldır da ana firmanın bölgemizdeki tek yetkili distribütörü olarak ticari faaliyetlerine devam etmektedir. Firma ismi, Almanya’daki üretici firmanın iki sisteminin baş harflerinden oluşmaktadır: Salamander ve Brüggmann. Dolayısıyla firmamız daha kurulduğu an itibariyle 5 yıllık bir yurt dışı bağlantısını kökeninde taşımaktadır.

Firmamızın tek yetkili distribütör olduğu bölge Türkiye, tüm Afrika kıtası, Orta Doğu, Körfez Ülkeleri ve tüm Türk Cumhuriyetleri’ni kapsamaktadır. Kazakistan’da ana firmanın da direkt satışı vardır. Ayrıca Salamander Industrie Produkt’ın (üretici firma) serbest satış bölgesi olarak tanımladığı Amerika, Asya’nın tek yetkili satıcı olduğumuz yerlerinden kalan bölgelerine de diğer distribütörler ve

ana firma gibi satış yapma yetkimiz de mevcuttur.

Pvc profillerin dışında yine bir Salamander Industrie Produkte ve Resysta ortak yatırımı olan Salamander Decking, Fence & Facade ürünümüz Resysta’nın ürün gamının da yukarıda bahsedilen coğrafyada satış ve pazarlamasından sorumluyuz.

Yeni ürününüz Resysta hakkında biraz bilgi verebilir misiniz?

Bu yeni ürünümüz özel bir compound olup bir tür güçlendirilmiş Hybrid Materyal’dir. Resysta ürünümüz yaklaşık olarak % 60 pirinç kabuğu, % 22 genel tuz ve % 18 mineral yağdan müteşekkildir. Piyasada mevcut olan yerli ve yabancı tüm benzer decking ürünlerinden farklı evsaf ve kalitede patentli bir inovasyon ürünüdür.

Yeni ürünümüz Resysta, % 100’e yakın sıvı ve nem izolasyonu ile havuz kenarı zemin kaplamalarında; çok uzun süreli renk kalıcılığıyla dış yüzey bina kaplamalarında; doğal ahşabın kullanıldığı tüm mobilya uygulamalarında; tuzlu su, gün ışığı ve rüzgara dayanıklılığıyla, deniz yatlarının güverte kaplamalarında; iç mimaride tüm ıslak yüzeylerde (banyo, sauna, vs.); palet, profil gibi endüstriyel ürünlerde kullanım alanı bulmaktadır.

Kuruluşunuzdan bu yana hangi ülkelerle ticari iliş-

“ Bizim satışını ve pazarlamasını yaptığımız ürün sistemlerini kullanan ve kaliteli ürün talebi olan her ülke hedefimizdedir ”

kiler içerisindeyiz? Bu ticari ilişkileri nasıl geliştir- diniz?

Pazarlamasından sorumlu olduğumuz ürün gamımızla çok geniş bir coğrafyaya hitap etmekteyiz. Bu geniş coğrafya içinde faaliyet gösterirken ticari ilişkilerimizi birkaç farklı yöntemle geliştirdik.

İlk olarak Salamander Industrie Produkte'nin Salamander, Brüggmann, BluEvolution PVC Profil Sistemleri'nin yetkili satıcısı olarak Alman PVC Profil Sistemleri'nin tüm dünyadaki bilinirliği ve kalite standartlarının en üst düzeyde kabul görmesinin avantajlarından faydalandık. Ayrıca firmamız ortaklarından Genel Müdürümüz Sn. Cem İnan'ın 22 yıl önceki profesyonel hayatında Urban Makine (Alman Makine Üreticisi) Türkiye Genel Müdürü olarak Türkiye ve çevre ülkelere makine satışı sırasında kurduğu ilişkileri de firmamızın satış faaliyetlerinde kaldıraç olarak kullandık.

Bunların dışında iki yılda bir düzenlenen Nürnberg'deki sektörün en büyük fuarı olan Fensterbau / Frontale Fuarı'nda Salamander Industrie Produkte'nin ana firma standında katılımcı olarak satışından sorumlu olduğumuz coğrafyadan gelen tüm ziyaretçilerle tanışıp gerek ticari, gerekse de dostluk ilişkileri kurma şansı yakalıyoruz. Bu bağlamda her yıl tekrarlanan Tüyap'taki İstanbul Pencere Fuarı da büyüklüğü ve ziyaretçi çeşitliliğiyle yurt içi ve yurt dışı potansiyel müşterilerimizle ilişkiler kurmamıza katkıda bulunuyor.

Zaman içerisinde bünyemize katılan ve satış ve pazarlama konusunda yetkilendirdiğimiz profesyonel yönetici arkadaşlarımızın da geçmiş ticari ilişkilerinin firmamızın yeni bağlantıları kurmasında katkısı oluyor.

Örneğin benim geçmişte pvc aksesuar sektörünün en belli başlı firmalarından biri olan Inter-Plast Dış Ticaret A.Ş.'nin 6 yıl boyunca dış ticaret müdürlüğünü yapmış olduğum dönemde kurduğum dostluklar da, firmamıza yeni bağlantılar olarak katkıda bulunuyor.

Netice itibarıyla firmalar yaşayan organizmalardır ve firmaların ana bileşenleri olan ortakların ve elemanlarının geç-

miş ve mevcut dostluk ilişkileri de firmaların ticari işbirlikleri ve yeni bağlantılar kurmasında; yurt dışı ziyaretler, reklam, fuarlar gibi klasik pazarlama faaliyetlerinin yanında ve öncesinde temel belirleyici faktör oluyor.

Nürnberg Fensterbau Fuarı'ndan bahsettiniz, bunun yanında katılım gösterdiğiniz başka fuarlar var mıdır?

Tüyap / İstanbul Pencere Fuarı'nda katılımcı değiliz ama sektörde işbirliği içinde olduğumuz çeşitli aksesuar firmalarının standlarında birbirimizi tamamlayıcı olacak şekilde yurt dışından gelen kaliteli taleplere cevap veriyoruz. Ayrıca yurt dışı distribütörlerimizin katıldıkları fuarlarda standlarında bulunarak kendilerine ana firma temsilcisi olarak katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Mesela İran Fuarı buna bir örnektir.

Uluslararası fuarlar yeni bağlantılar kurmada elbette ki önemlidir ama asıl önemli olan sizin firma olarak kurduğunuz bu ilk bağlantıyı sunduğunuz ürünün kalitesi, verdiğiniz nitelikli hizmet ve kişisel dostluklarla nasıl yıllarca sürecek bir işbirliğine dönüştürebildiğinizdir.

Firmanızın yakın ve uzun dönem hedeflerinde hangi ülkelerle ticaret bulunuyor?

Bizim satışını ve pazarlamasını yaptığımız ürün sistemlerini kullanan ve kaliteli ürün talebi olan her ülke hedefimizdedir. Dış ticarete sınırı biz koyamayız. Bizim hedeflerimizi, sorumlu olduğumuz bölgelerdeki hangi ülkelerde Alman kalite standartlarında ürüne ihtiyaç olup olmadığı belirler.

İhracat pazarlarınızda markalaşma çalışmalarınız var mı, varsa çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Biz kalitesi tüm dünyada bilinen bir firmanın distribütörü olarak markalaşma çalışmalarını on yıllar önce halletmiş olmanın avantajını yaşıyoruz. Ana firmanın ayakkabı sektöründe faaliyet gösteren kolu yaklaşık 180 yıl önce kurulmuş tur ve Salamander marka ayakkabılar tüm dünyada bilinir.

Ayrıca ana firma Salamander Industrie Produkte olarak PVC sektörüne ilk yatırım yapan Alman firmalarından da

“Stratejik konumumuz geçmişte büyük avantajdı”

birisidir ve dolayısıyla markalaşma konusunda çok büyük bir mesafe kaydetmiŐ durumdadır.

Firmamız olarak da sorumlu olduğumuz bölgelerde Salamander markasının bilinirliğine kurduğumuz yeni bağlantılar, pazarlama faaliyetlerimiz ve fuar ve müŐteri ziyaretlerimizle katkıda bulunmaya devam ediyoruz.

İhracat yaptığınız ülkelerde Türk malına bakıŐ açısı hakkında bilgi verir misiniz?

Biz yerli bir üretici firma olmadığımızdan ve ürün gamımız Alman malı ürünlerden oluŐtuĐundan ötürü bu konuda birebir deneyimler yaŐamıyoruz; ancak artık Türk malları ve kalite kavramının yavaŐ yavaŐ birbirine yaklaŐmakta olduğunu da dolaylı sohbetlerimizde gözlemliyoruz.

Türkiye'nin stratejik konumunun dış ticaret açısından ne gibi avantaj ve dezavantajlarından bahsedebilirsiniz?

Stratejik konumumuz geçmişte büyük avantajdı; çünkü Türkiye olarak çok merkezi bir yerdeyiz. Ancak maalesef günümüzde komŐularımızdaki yoğun çatıŐma ortamı nedeniyle ülkemizin konumu bir avantaj sağlamamanın tersine; Suriye, Irak, Libya, Ukrayna gibi ülkelerdeki mevcut çatıŐma ortamından ötürü geçmişte kurulan ticari faaliyetlerin de olağanüstü koŐullar nedeniyle sekteye de uğrama-

sına sebep olmuŐtur.

2013 ve 2014 tüm dünyada gerçekleŐen sosyal olaylar açısından yoğun bir dönem oldu, bunun sektörümüze yansımalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ben bu konuda PVC sektörünün de deĐiŐen koŐullardan tıpkı diğer sektörler gibi kendine düŐen payı aldığını düŐünüyorum. Sektöre zel beklenmedik bir geliŐme yaŐanmamaktadır. Örneğin 2 milyondan fazla Suriyeli mültecinin ülkelerinden kaçıp güvenlik kaygısıyla ülkemize sığındığı bir ortamda Türkiye pvc sektörünün Suriye'de neden geçmiŐe göre daha az satış yaptığını sorgulamak abesle iŐtigal olur.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Dış Ticaret açısından Türkiye'nin, geliŐen üretim kapasitesi ile nitelikli ve katma değer yaratan ürünlere yönelen, araŐtırma – geliŐtirmeye kaynak aktaran ve üniversitelerle koordineli bir Şekilde dünya ölçeğinde pazarlanabilecek inovasyon ürünlerini pazara sunabilen ve bu sayede ara mallarda ve nihai ürünlerde ithalata ve dış kaynağa bağımlılıktan kurtulduğu bir geleğeğin hayaliyle 20 yıldan fazladır çeşitli firmalarda dış ticaret müdürlüğü yapıyorum. Umarım kalan ömrüm bunu görmeme yetecektir.

