

"Dünyanın en güçlü soğuk çekme ünitelerinden birine sahibiz"

"2014 yılı sonunda 15.000 metre karelik yeni fabrikamıza taşınıyoruz"

Birleşik Metal Genel Müdürü İsmail Demirkaya ile gerçekleştirdiğimiz röportajımızı sizlerle paylaşıyoruz.



İsmail Demirkaya / Birleşik Metal Genel Müdürü



Birleşik Metal genç bir şirket olmasına rağmen vasıflı çelik sektöründe hızla gelişti ve sektörün lider firmalarından biri oldu. Bu başarıyı nasıl yakaladınız?

Artık genç bir şirket sayılmayız. Bu yıl 13. yılımıza giriyoruz. Başarıımızın tek bir nedeni vardır. Oda mühendislik bilgisidir. Özel çelikler ve metallerdeki teknik bilgimizi sanayinin ihtiyaçlarına yönelik pratikte yer bulabilmesi için mühendisçe bir yaklaşımımız var. Yani kitabı veya sanayide yer bulmayan akademik bilgi yerine problemlerden gelişen ve problemlerin çözümüne yönelik mühendislik formasyonuna dayanan bir bilgi birikimimiz var.

Mühendislik en pahalı ve en uç teknolojiyi önermek değil; en doğru, en verimli, en ekonomik ve en ihtiyaca yönelik teknolojiyi veya çözümü önermek demektir. Mesela abrasif aşınma mukavemetinin yüksek olması gerek. Bir yere kilosu 50 Euro değerinde toz metali önermek hem çözüm vermez hem de ekonomik değildir. Onun yerine kaba karbür yapısına sahip 2-3 Euro değerinde bir çeliği önermek hem doğru çözümü verir hem de mühendislik demektir. Bizim başarımızın sırrı mühendisliktir. Yoksa çelik firmalarının satıcılarının dayattığı marka isimleri tek taraflı eksik bilgileri sihirli bir bilgi gibi sunmak değildir. Adamlar

laboratuvar koşullarında %40 - %50 performans artışı sağlıyorlar. Sonra bu artışın tüm sanayi uygulamalarında da olacağını iddia ediyorlar. Biz çelik pazarlamayı bilmeyiz. Biz hangi çeliğin nerede, nasıl kullanılması gerektiği biliyoruz. Onun için tüm ürünlerimiz pazarlama isimlerinden uzak Alman din normları ile satılır. Başarıımızın bir diğer yönü de; bu ülkeyi ve ülke insanını iyi tanımamızdan kaynaklanıyor. Yabancı firmaların satış stratejileri, müşteriye yaklaşımları, probleme yaklaşımları çift taraflıdır. Ben yaklaşık 20 yıldır sektördeyim bir yabancı firmanın kendi malının hatasının kabul eden bir rapor görmedim. Ama o rezil raporları buradaki sanayiciye yutturmaya çalışan çok Türk mühendisi gördüm.

Avrupa kültüründe işin içine çıkar girdi mi bambaşka insan oluyorlar. Köşeye sıkıştırlar mı; biz Almanız, biz Fransız derler. Ee sen Almansen ben de Türk'üm sen mühendis ben de mühendisim. Sen üstün insan mısın? ... Ben paramla mal alıyorum. Sen Almanya'daki en üst firmaya hangi malı veriyorsan bana da aynı malı vermek zorundasın. Biz sektöre girdiğimizde çok şeyle mücadele ettik. Birçok tabuyu devirdik. Birçok firmaya da bu anlamda yol açtık. Şu ana kadar 100'ün üzerinde yeni çeliği sektöre kazandırdık. Kalite sorgulamasının

buradaki üreticiye değil; bize bu malı temin eden tedarikçiye karşı yapma algısını oluşturduk. Sanayiden olmamız, sokağı bilmemiz, bu ülkenin insanı gibi davranmamız da başarımızın temel noktalarından biridir. Biz tüm sorumluluğumuzu üretici ve onların isteklerine göre kurduk. Üreticiden gelen her eleştiriyi de kendimizi dert edip kendimizi geliştirdik. Hala da bu süreç devam ediyor.

Sektörde yakaladığınız başarının yanı sıra yapmış olduğunuz yatırımlarla da adınızdan söz ettiriyorsunuz. Son 5 yılda yapmış olduğunuz yatırımları ve yatırımlarla ilgili detayları bizimle paylaşır mısınız?

Şu an dünyada sadece 4-5 firmada olan, çektiği çapa göre en güçlü soğuk çekme ünitesini grup firmamızda kurduk. Yaklaşık 4 milyon dolarlık bir yatırım oldu bu. Bu makine sayesinde 1200-1300 N/mm² malzemeyi çekebiliyoruz. En önemlisi bazı özel çelikleri hiç ıslah işlemine tutmadan çekerek mekanik dayanım kazandırabiliyoruz. Yine bu yılın sonunda 15.000 metre karelik yeni fabrikamıza taşınıyoruz. 2-3 yıl içinde ülke sanayisi çok önemli bir yatırımının imzasını attık. Biz bu ülkeden aldığımızı bu ülkeye vermek için var olan bir firmayız. Kişisel zenginlik için kurulmuş bir firma değildir Birleşik Metal. Üretici olmak için kurulmuş bir firmadır ve soğuk çekme



hattı ile üretici vasfına yönelik büyük bir adım attık. Son olarak Bursa şubemizi kurduk.

Birleşik Metal olarak satış hacminiz, cironuz, makine parkınız ve distribütörlerinizin hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

40'a yakın testere ile 4 şubede 100 kişilik bir ekiple çalışıyoruz. 15 mühendisimiz var. Hiç bir firmanın temsilcisi değiliz. Birilerin temsilcisi olma mantığını 5 yıl önce bıraktık. Birçok öneri gelmesine rağmen bu durumu hep reddediyoruz. İyi ergitilmiş, iyi dövülmüş, iyi haddelemiş, yapısı temiz, kalite kontrollerden geçmiş çeliği alırsınız. Şu an da tüm bu özellikleri sadece Batı Avrupalı çelik üreticiler sağladığından malzemeleri sadece oradan tedarik ederiz. Ve sertifikalı olarak üreticiye veririz. Çok özel kalemle de Amerika ile çalışıyoruz.

Çelik satmanın yanı sıra günümüzde çelik servis hizmeti vermek büyük önem taşıyor. Bu hizmetin önemi ve Birleşik Metal'in bu alanda yapmış olduğu çalışmaları bizlerle paylaşır mısınız?

Çelik hizmetinde doğru ve kaliteli çeliği vermek bu işin en büyük kısmını oluşturur. Çeliği zamanında vermekte önemli bir etkidir. Özel çelikler bir tüccarlık konusu değildir. Tüccar çelikçilerin bu çelikleri getirip yarı fiyatına satamadığını biliyoruz. Özel çelikler tüm dünyada bir mühendislik konusudur. Bu mühendislik pratikle gelişen bir mühendislik olmalıdır. Mesela biz ısıl işlem kökenli bir firmayız. Bu anlamda çeliği kitaplardan değil; ısıl işlem esnasındaki davranış şekillerinden biliriz. Ayrıca çok ziyaret yapmak gerekir. Ziyaret derken; çay, kahve, boş dedikodu, başkasına çamur atma ziyareti değil! Üretime girip çeli-

ğin uygulamasını görmek gerekir diye düşünüyorum. Yurtdışı üretici firmaları da bir fırsatını bulup ziyaret etmek gerekir. Ben mesela yurtdışındaki çelik tedarikçilerimizden; o çelikleri kullanan ülkeler beni muhakkak götürmelerini talep ederim. Şu ana kadar Türkiye'de ve yurtdışında binlerce firma ziyaret etmişimdir. Özel çelikler konusunda dünyada yetişmiş çok az kimse var. Toplam çeliğin tonaj olarak on binde birinden az bir paya sahip. Ayrıca hala tokluk ve sertlik konusunda istenilen optimum değeri yakalamış bir konu değil. Tüm bunlardan dolayı çelikte hizmet demek; içerik, bilgi ve pratik demek aynı zamanda bunu üretici ile paylaşım süreci takip etmek demek. Özel çelikçi bir mühendis, sırça köşkte oturan masabaşı mühendisi olamaz. Her zaman atölyede olması, üretimin başında çeliği görmesi gerekir. Hizmetin temeli mühendisliktir. Onun



dışında zamanında teslim, düzgün kesim ve sevkiyat gibi konular çok önemli. Bu anlamda da Varzene Metal'de barkod sistemine geçtik. Birleşik Metal'de ise 2015 yılında geçmeyi planlıyoruz.

Vasıflı çelik ürünlerinin tüketimi ülkemizde her geçen gün artıyor. Vasıflı çeliğin kullanım alanlarını ve tüketimini arttıran faktörleri bizler için değerlendirir misiniz?

Tek bir nedeni var. Yeni tip ekonomik model. Birim zamanda çıkan birim ürünün fazla olmasının istenmesi. Enerji ve işçilik fiyatları arttıkça vasıflı çelik ürünlerinin tüketimi artmak zorunda... Aynı zamanda iş sağlığı ve iş güvenliğindeki yeni uygulamalar seri üretim sağlayan güvenilir makinalara ve proseslere ihtiyaç duymamızı sağlıyor. Bakım, onarım masraflarını düşürmek içinde uzun ömürlü makinalara kalıba, çeliğe ihtiyacımız var. Vasıflı çelik tüketimi önümüzdeki yıllarda çok daha fazla artacak.

Günümüze bakıldığında çelik ticaretinin nitelikleri ve yapısı geçmiş yıllara nazaran büyük ölçüde değişti. Türkiye'de 10 yıl önce çelik ticareti yapmakla günümüzde çelik ticareti yapmanın farklılıkları, avantajları ve dezavantajları hakkında neler düşünüyorsunuz?

En büyük farklılık bundan 10-15 yıl önce ülkede parası olana kraldı. Modern te-

fecilik yapan tüccarlar krizi gözler, kriz geldiğinde gün doğardı. Artık finans sağlamak kolay... Eğer iyi bir projeniz varsa, firmanızı iyi yönetiyorsanız, iyi bir bilançonuz varsa finansı bulabiliyorsunuz. Şimdi artık bilgi ve yaratıcılık önemli... Artık Google arama motoruna istediğiniz çelik tipini yazıp dünyadaki bütün o çeliği üreten firmaları bulup bir maille yazışabiliyorsunuz. Alınan ürünün nerden alınacağı belli, kaçta alınacağı belli, kaçta buraya getireceği belli, her şey belli iken nasıl rekabet yapacaksınız? İşte burada bilgi ve oluşturduğunuz dil çok önemli. Artık sanatta, sinemada, kültürde, sanayide ve ekonomide herksin ulaşabileceği dataları farklı yorumlama yetisi önem kazanıyor. Görüş açısı, yaratıcılık ve yorum getirme çok önemli...

Ben sektöre girdiğimde 1.2738 normlu çelik ülkede en ucuz 2,8-3,5 Euro arası satılıyordu. O zaman Avrupa'da en pahalı 1.2738 1 Euro idi. Düşünebiliyor musunuz kar oranımı? O çeliği aylarca işleyen emekçi, üretici kiloda 30 - 40 cent kazanıyor ama cebinde parası olan tüccar 2 Euro'ya yakın para kazanıyordu. Biz sektördeki tüm fiyatları aşağıya çeken, olması gereken yere çeken firmayız. Fiyatları olması gereken düzeye indirdiğimizde; ürünlerimizin Çin malı olduğunu ileri sürerek karalamaya çalıştılar. Küçük bir firma olduğumuzu iddia ederek, güvenilirliğimizi sorguladılar.

Müşterilere; bizimle ticaret yapmaları durumunda kendileriyle ticaret yapamayacaklarını dikte ettiler. Fakat günümüzde öyle bir noktaya geldik ki; şimdi fiyatları kendileri olmayacak seviyelere indirdiler. Bazen biz bile bu fiyatlarla rekabet edemiyoruz. Türk sanayisinin gelişmemesinde dünyadan kopuk yüksek kar mantığı ve tüccarlık sisteminin çok büyük etkisi vardır. Şimdi yeni bir kuşakla yeni bir sanayi modeli geliyor. Çin'le rekabet edebilmenin yolunu arıyor yeni sanayicilerimiz... Artık 1 Euro'luk malı 3 Euro'ya satma dönemi geçmişte kaldı. Dünya ne kadar kar ediyorsa sizde o kadar kar edeceksiniz. Dünya nasıl üretiyorsa siz de öyle üreteceksiniz. Başka yolu yok.

Türkiye'de vasıflı çelik sektörünün Pazar büyüklüğü ve sektörün geleceği hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

Benim tahminime göre Türkiye vasıflı çelik tüketiminde gelecek 10 yıl içinde İtalya'yı geçip Almanya'dan sonra ikinci olacak. Sektörde büyük oyunculara büyük çelik servis merkezleri etkinleşecek. Almanya'da sistem nasılsa burada da aynı olacak. Aynı ekonomik modelde sermaye akışı ve kar her firmayı aynı şekilde büyütür ve dönüştürür. Sürprize gerek yok. Almanya'ya bakın; ülkenin özel çelikler de gideceği noktayı görürsünüz.