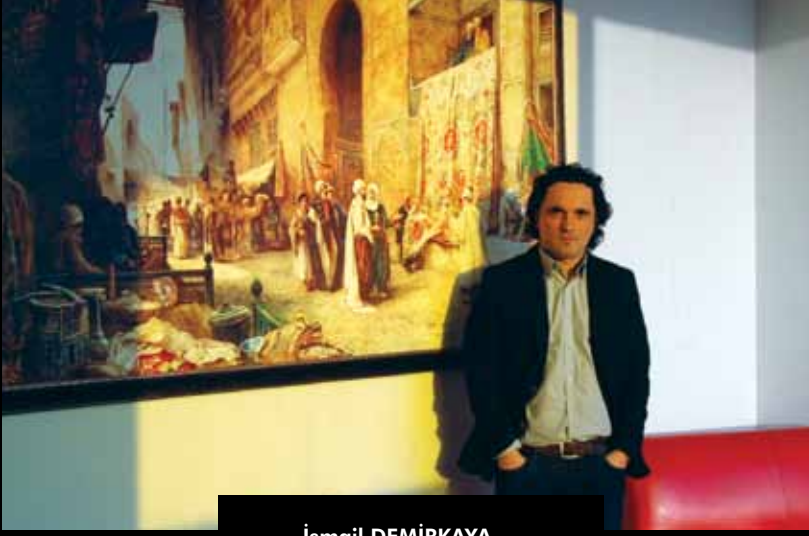


Birleşik Metal Genel Müdürü İsmail DEMİRKAYA:

“Isıl İşlemci Doktor gibi Çalışır, Önce Teşhisi Koyar Sonra Tedaviyi Uygular”



İsmail DEMİRKAYA
Birleşik Metal Genel Müdürü

Sektördeki birçok ilki başlatan, sadece çelikte değil, titanyum, alüminyum, bakır ve süper alaşımlarda da tam bir teknik hizmet veren Birleşik Metal hakkında bilgi alabilmek için Birleşik Metal Genel Müdürü İsmail DEMİRKAYA ile görüştük.

Öncelikle okuyucularımıza kendinizden ve sektördeki geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

Birleşik Metal 2002 yılından itibaren sektörde takım çelikleri alanında faaliyet gösteren bir firmadır. Ben de İstanbul Teknik Üniversitesi'nde lisans ve yüksek lisansını tamamlamış ve ısıtım sektöründe deneyim kazanmış bir mühendisim.

Birleşik Metal'in günümüzdeki faaliyetleri ve ürün hizmetleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

Takım çelikleri konusunda 36 adet testere ile 24 saat hizmet veren 4000'in üzerinde portföyü olan 14 mühendisle sektörde var olan bir firmayız. Faaliyet alanımız özel çelikler ve takım çelikleri üzerinedir.

Firmanızın sektördeki yerini nasıl

değerlendiriyorsunuz?

Sektördeki piyasa algısı bakımından yerimizi müşterilerimiz belirler. Ama teknik verileri ele alırsak takım çeliği sektöründe lider firmayız. Yani Türk metal sektörüne en çok takım çeliğini Birleşik Metal sağlıyor. Bunu da çok rahatça söyleyebilirim.

Birleşik Metal'in geçmiş yatırımlarından, yeni yaptığı yatırımlardan ve gelecek planlarından bahsedebilir misiniz?

Gelecek planın hiç lafı dolandırmadan direkt olarak her platformda söylüyorum o da şudur. Türkiye'de üretilmeyen bu çelikleri burada biz üreteceğiz. Bu hedefe de çok çok yakınız. Bizim gibi firmaların çelik üretimine yönelik yapılmayan her yatırımı esnaf yatırımdır bana göre sanayici yatırımı değildir. Yani Türkiye'nin en

büyük kesim parkuruna sahip olmamız yatırımdan sayılıyorsa bu tip yatırımlar yapıldı. Veya Tuzla'da 6000 metre kapalı alana sahip kendi binamızı yaptık. Şu anda da 20 bin metre karelik kapalı alana sahip yine Tuzla'da çok daha büyük bir bina yatırımına başlayacağız. Ancak stratejik yatırım anlamında Türkiye'nin ilk ısıtım işlem fabrikasının kurulumu ilkesinde kardeş firma Dönüşüm Isıl İşlem bizim desteğimizle devreye girdi. Dönüşüm Isıl İşlem'in çok başarılı olacağını ve sektördeki büyük bir boşluğu dolduracağını düşünüyorum. Ama benim firma olarak da, şahsi olarak da rüyam Türkiye'ye özel çelik üretimidir. Bunu 3-5 yıl içinde gerçekleştireceğiz. Asıl yatırım da budur bence.

Firmanızın müşterileri ve hedef sektörleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

Seri üretim yapan her sektör ve her

“Avrupa'nın En Yeni Çelik Üretim Tesisi”



“Çeliğin Birleşik Gücü”



- 55 kişilik ekip
- 10 metalurji mühendisi ile teknik satış
- 3 yerde depo
- Serbest bölgede depo ve firma
- %100 yerli sermaye

- En çok seçeneği olan stok
- Şu ana kadar 20 değişik ülkeye özel çelik ihracatı
- Havacılık sektörü'ne özel çelik tedarikçi
- 3000'in üzerinde müşteri portföyü

- Hiçbir yabancı ismin gölgesinde kalmadan özgün kimlik
- Yurtdışına kalite sorgulaması yapan tek firma
- 28 adet testere ile en büyük kesim parkı
- Tam teşekküllü metal laboratuvarı..



BİRLEŞİK
metal & ısıl işlem

Birleşik Metal ve Isıl İşlem Sanayi ve Ticaret Ltd.Şti.

İstanbul Merkez : İkitelli Org. San. Böl., Eskoop San.Sit.
C5 Blok No : 211 - 213 - 215 - 217 - 219 İkitelli - İstanbul
Tel : (0212) 671 32 00 pbx - (0212) 671 45 25
Fax : (0212) 671 32 01

İstanbul Anadolu Tuzla :
İTOSB 5.Cad. No:20 Tepeören -Tuzla - İstanbul
Tel : (0216) 593 30 60 - 593 38 72 Fax : (0216) 593 20 07
İzmir Şube : Tel : (0232) 375 60 75 - 375 78 58 Fax :375 78 58

www.birlesikmetal.com.tr • info@birlesikmetal.com.tr

firma özel çeliklere ihtiyaç duyar dolayısıyla seri üretim yapan metalden plastiğe, medikalden gemiciliğe her sektördeki firma bizim potansiyel müşterimizdir.

Takım çeliği yanı sıra genel çelik satışlarınız mevcut mudur? En çok hangi ürünlerin satışını yapıyorsunuz?

Özel çelik dışında sadece kalıp hamili anlamında C45 plaka satışı var. Onun dışında asıl etkin olduğumuz alan çok özel çeliklerdir. Türkiye'deki en geniş yelpazeye ve stoğa sahibiz.

Hangi takım çeliği ürünlerinin Türkiye pazarında gelişeceğini düşünüyorsunuz?

Eskiden Türkiye'de iki üç çeşit çelik vardı. Yağ çeliği, hava çeliği ısıtılmanın adı da sulamaydı. 2002 yılında Birleşik Metal'in sektöre %100 bağımsız hiçbir firmanın gölgesinde kalmadan kendi ismi ile girmesiyle birlikte sektöre kazandırdığımız yeni çelik adedi 100'e yakın. Takım çeliği sektörü bu anlamda çok hızlı gelişti ama maalesef ısıtılma sektörü takım çeliğindeki bu hıza ayak uyduramadı. Örneğin pirinç seri otomatik dövmelelerde, kobaltlı sıcak iş çeliği kullanılıyor. Bu makineler Türkiye'ye gelmeye başladıktan sonra çelikleri eş zamanlı olarak getirdik ama ısıtılma işlemini Türkiye'de tam anlamıyla yapamadılar. Çünkü ülkemizde sertliğe endeksli bir ısıtılma anlayışı var. Problem çıktığında, "abi o rus çeliği getiriyor" diye çamur atıyorlardı. Çelik Madagaskar'dan, Peru'dan veya başka bir gezegenden gelebilir. Çeliğin google map'ten coğrafi yolculuğuna bakacağına o çeliği nasıl ostentledin, nasıl soğuttun, nasıl çatlattın ona bak veya kalk çeliğin mikro yapısına bak. Ama her ısıtılma işlemci saf tutar gibi çelik firması seçmiş durumda kendisine böylece eşit uzaklıkta teknik bir ısıtılma tesisi eksikliği var ülkemizde. Tüm dünyada en say-

gın mesleklerden biri olan ısıtılma maalesef ülkemizde Türk sanayisini taşıyor nitelikte değil. Bu işi vakum fırınları gece 3'te müşteriden alınan servis anlayışı filan çözüyor. Isıtılma işlemci bilim adamı gibi çalışır, doktor gibi çalışır önce teşhisi koyar sonra tedaviyi uygular. Nasıl hattatlıktan matbaaya geçildiyse sulamadan da ısıtılma işleme geçiş dönemindeyiz. Ben tekrar bunu iddia ediyorum Türkiye sanayisinin ve vizyonunu taşıyacak bir ısıtılma birikimi ve anlayışı, herkesin saygısını kazanmış bir ısıtılma tesisi, çeliğini gönül rahatlığıyla ısıtılma işlemciye verip gece rahat uyuyan sanayi yok ülkemizde. Ben kobaltlı dünyanın en gelişmiş sıcak iş çeliğini getirsem ne olacak ona ısıtılma işlemci kazma kürek daldıktan sonra dünyanın gelişmiş çeliği olur dünyanın en geri kalmış çeliği. Tamamen sertliğe endeksli bir ısıtılma anlayışı var. Sulamadan teknik ısıtılma geçiş sürecinde ergenlik dönemi denilen bir dönemde sektör. Bundan dolayı da ısıtılma sektöründe ergen öfkesi var ve çok konuşuyorlar. Dünyada en az konuşan sektör Türkiye'de en çok konuşan sektör olmuş durumda. İçlerinde çok sevdiğim, değer verdiğim kişiler de var ancak genel bir çerçevede bakınca şu an ısıtılma yerini bulamamış ve tamamlanmamış bir sektördür. Son 15 yılda plastik sektörünün, makine sektörünün, medikal sektörünün, reklamcılığın, tekstilin, İstanbul'un, Konya'nın geldiği noktaya bakın bir de ısıtılma işleminin geldiği noktaya bakın dediğimi anlarsınız.

Yurt dışında partnerliğini yaptığınız firmalar ve ürünler hakkında bilgi alabilir miyiz?

Ben 2010 yılından itibaren yabancı firmaları konuşmayı bıraktım. Bu noktadan sonrada kimsede konuşuramaz beni. Kendi mühendisliğe kendi insanıma kendi ismime ve kendi kestiğim faturaya güveniyorum. Firmamızın ismi Birleşik Metal. Bu ismin dışında hiçbir ismi konuşmuyorum.

rum. Ayrıca bu ismin yanında, üstünde, kenarında hiçbir ismin gelmesine de izin vermiyorum.

Sektörde karşılaştığınız sorunlar nelerdir? Bunları nasıl aşabileceğinizi düşünüyorsunuz?

Sektörde karşılaştığımız hiçbir sektörel sorun yok. Isıtılma işlemden bahsettim zaten. Teknik hizmetle dalkavukluk, teknik bilgi ile dedikodu birbirine karışmış durumda. Birleşik Metal firma ilkeleri olan ne pahasına olursa olsun satış demeyen bir firmadır.

Sektörümüzde köylülükten kenteleşmeye doğru bir gidiş var diyerek bir benzetme yapabiliriz. Nasıl kenteleşme ile birlikte bir kent kültürü oluşursa köylülükte olan çamur atma dedikodu gibi kavramlar geride kalırsa sektörümüzde de bir metal kültürü oluşur. Bu anlamda biz çok şanslı bir firmayız. Çünkü kentte çöpünüzü her yere atmazsınız, bir toplu yaşama kültürü vardır. Türkiye'de geliştikçe kanunlar değişiyor ve ilkeli ve şeffaf rekabet ortamı oluşuyor. Yeni TTK'ya çok destekliyorum bu anlamda. Artık ilkeli, işe odaklı rekabet olacak. Bu durumda vizyonu iyi olan konusuna hakim iyi firmalar daha öne çıkacak. Bu noktada sektörünün gelişmesi bizim gibi firmaların lehine. Yeni yetişen nesil olaya çok farklı bir pencereden bakıyor. Bu da çok iyi bir durum. Onun için sektör tam rayında. Sektör de köylülükten kalma aktörlerden sıyrılarak kenteleştikçe sektörel problemleri daha net görüp daha net konuşabileceğiz.

Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Başarılarınızın devamını diliyorum. Teşekkür ediyorum.



BİRLEŞİK METAL

Detaylı bilgi için okuyucu kartındaki "19" nolu kutuyu işaretleyip gönderin.