

Birleşik Metal Dünyaya açılıyor

Birleşik Metal Opens to the world

röportaj / interview



*Birleşik Metal
Genel Müdürü
İsmail Demirkaya*

Demirkaya, "Türkiye'deki pazarda gelmek istediğimiz noktaya geldik. Şu an özel çeliklerdeki stokçuluğumuzun daha da gelişerek ihracat potansiyeli artırmamız en önemli hedefimiz."

Röportaj - Fotoğraf: Tacettin Ekinci

Avrupa'da stok için yer araştırdıklarını belirten Birleşik Metal Genel Müdürü İsmail Demirkaya, hedeflerinin 30 ülkeye ihracat yapmak olduğunu söyledi.

Çelik sektöründe uzun bir geçmişe sahip olan birleşik metal Firmasını biraz tanıyabilir miyiz?

Türkiye'deki takım çeliği sektörüne baktığımızda yeni kuşak takım çelikçilerin en eskisiyiz diyebiliriz.

Sektördeki etkinliğimizden dolayı firmamız tanınan bir firmadır. Özellikle özel takım çeliklerinde sektörde çok iyi bir ünümüz var. Ayrıca kritik kalıplara yönelik malzeme tedarikinde

Demirkaya, "We have come to a point that we have wanted in Turkey's market. Now expanding of our exports potential is the most important target of ours."

Interview - Photo: Tacettin Ekinci

Indicating that they were investigating a place for stock in Europe, İsmail Demirkaya, Director General of Birleşik Metal, said that their objectives were to export to 30 countries.

Could we know some about Birleşik Metal firm that has a long history in the steel sector?

I can say that we are the oldest of the new generation tool steel producer when we look at the sector of tool steel in Turkey.

Our firm is a well-known firm due to our efficiency in the sector. There is a very well product of ours in the sector

de ciddi olarak tercih edilen bir firmayız. 6 Stok yeri 4 şube , 30 çalışanı ile 3000 e yakın müşteri portföyü olan bir firmayız. Son olarak şunu eklemek doğru olur bence, hiçbir yabancı firmayla ortaklığı olmayan takım çeliği sektöründeki %100 yerli sermayeye sahip bir firmayız.

“SICAK İŞ TAKIM ÇELİĞİ VEYA SOĞUK İŞ TAKIM ÇELİĞİ ÖNERİYORUZ”

Ürün yelpazesinde neler var?

Yarı mamul özel takım çelikleri, bakır berilyum wolfram bakır gibi özel alaşımlar sert alüminyum özel titanyum alaşımları ve özel nikel bazlı alaşımlar ürün yelpazemizdedir. Kısaca sac, çubuk, lama ve blok formunda bulunan mühendislik bilgisi gerektiren tüm yarı mamul metal alaşımları bizim konumuzu teşkil eder. Örneğin saf elektrolit bakır imalat çelikleri 6000 serisi alüminyum gibi konulara ürün yelpazemizde yer almaz. Çünkü bunlar mühendislik bilgisi gerektirmeyen ticari kalemlerdir. Bizim portföyümüzde mühendislik bilgisi gerektiren yarı mamul malzemeler yer alır. Kritik kalıplardaki etkinliğimiz ve teknolojik çeliklerdeki liderliğimiz bu konuya odaklanmamız sayesinde. Şu an en çok alternatifli sıcak iş takım çeliği veya soğuk iş takım çeliği öneren firma Birleşik Metaldir.

Hangi firmanın ürünlerini satıyorsunuz?

Şimdi bakın bu soruya cevap vermeden önce kapasite tanımını üzerinde konuşmak gerekir. Her üretici firmanın yapabileceği ve yapamayacağı şeyler vardır. Örneğin Türkiye'deki demir çelik fabrikalarını ele alalım bunlara üretecekleri malzemeleri sınıflarıyla üretim programlarıyla boyut aralıklarıyla tanımlarlar. Pazarda kendi kapasite tanımlarını yaparlar. Bu kapasite çerçevesinde siparişlerini alırlar. Tüm dünyada bu böyledir.

Takım çeliğinde bir üretim prosesi olduğundan bu kural tamamen geçerlidir. Her takım çeliği üreticisi olan firmanın boyutsal olarak teknoloji olarak malzeme cinsi olarak üretim sınırları vardır. Şimdi Türkiye'de takım çeliğinde bu ana gerçeklik unutulmuş, olayın pazarlama boyutu öne plana çıkmış durumda, Yani X firması her malzemeyi üretebiliyor gibi sunuluyor. Oysa Avrupa'da dövmeçi firmalar var sac üretenler haddeciler var blokçular var bright steel üreten firmalar var, yani Dünyada bir firma yok ki her ölçüde takım çeliğini üretsin. Dolayısıyla biz bu konuda ürün bazına göre partnerler seçmiş durumdayız. Özel çeliklerde esnekliğinden dolayı Edelstahlwerk Ossenbergy iyi bir partnerimizdir. Yine Amerikan Crucible firması toz metalürjik çeliklerde dünyadaki lider firmadır ve bizim Türkiye'deki partnerimizdir. Bakır berilyumda Amerikan NGK partnerimizdir. İki ülke sayabiliriz Almanya ve Amerika kaynaklarımızdır.

“TAKIM ÇELİĞİNDE DÜNYADA CİDDİ BİR REKABET VAR”

Dünya çelik sektöründe sıcak gelişmeler yaşanıyor. Mittal Arcelor'la birleşme kararı aldı ve yeni bir güç oluşturdu. Birleşik Metal bu birleşmeyi nasıl değerlendiriyor? Bundan sonra dünya çelik sektöründe neler olabilir ve Türkiye de böyle bir güç birliği, ortaklık projesi var mı?

Bizim sattığımız çelikler takım çelikleri alanına giriyor. Yani toplam çelik pazarının binde birinde bile az bir pazardan bahsediyoruz. Her ne kadar 1 ton toz metalürjik çeliği parasal değer olarak 50 - 60 ton imalat çeliğine eşdeğer rakamlara dahi gelebilse de miktar olarak çelik gibi makro bir sektörde çok az bir tonajı tutuyor. Dolayısıyla çelik sektörü ile ilgili gelişmelere bildiğimiz bu pazardan bakabiliriz ancak. Takım çeliğinde dünyada ciddi bir rekabet var. Özellikle Almanya Fransa ve Avusturya bu rekabette

particularly in special tool steels. In addition, we are seriously a preferred firm in the material supplying directed towards critical molds. We have some 3000 customers' portfolios with 6 stock places, 4 branches and 30 employees. Lastly, adding this will be true in my opinion, we possess 100% native capital in the tool steel sector having no partnership with any foreign firm.

“WE SUGGEST HOT WORK STEEL OR COLD WORK STEEL”

What are there in your product range?

Semi-manufactured special tool steels, special alloys as copper beryllium, wolfram copper, hard aluminum special titanium alloys and special nickel based alloys are our product range. Shortly, all of semi-product metal alloys, which necessitate engineering information in the form sheet metal, bar, lama and block constitute our work area. For example, the subjects pure electrolyte copper manufacturing steels 6000 series such as aluminum do not take in our product range. Because of they are the commercial items that do not require engineering knowledge. Semi-production materials that necessitate engineering knowledge take place in our portfolio. Our effectiveness in critical molds and leadership in technological steels happen thanks to focusing on this subject. Now Birleşik Metal is the firm that offers most alternative hot work tool steel or cold work tool steel.

Do you sell products of which firm?

Now before responding this question it is necessary to speak on the capacity definition. There are things that every producer firm can be able to make or not. For example, let's take up iron-steel plants in Turkey, these define the materials which they produce with their classes, production programs and sizes. They make their capacity definition in the market. They take orders within the framework of this capacity. This is so in the entire world.

This rule is completely valid regarding production process exists in tool steel. Every tool steel producer has production limits as dimensional, technology, material type. Now in Turkey, this main reality had been forgotten; marketing dimension of the event had put forward to the forefront. Namely X firm is shown as if producing every kind of material. However, in Europe, there are firms producing forging, steel metal, rollers, bright steel, namely in the world there is not a firm to produce tool steel in every size. Therefore, we have chosen partners in this matter according to the product base. In the special steels, regarding their flexibility Edelstahlwerk Ossenbergy is a good partner of ours. In addition, the American Crucible firm is a leading firm of the world in powder metallurgical steels and is our partner in Turkey. In copper beryllium, the American NGK is our partner. We can say the two countries, Germany and America are our resources.

“THERE ARE A SERIOUS COMPETITION IN TOOL STEEL IN THE WORLD”

Hot developments are being experienced in the world steel sector. Mittal made merging decision with Arcelor and a new power was made up. How does Birleşik Metal evaluate this merging? After this, what can be happened in the world steel sector and in Turkey is there such power unification, partnership project?

Steels that we sell are in the area of tool steels. Namely, we mention a market even less than one thousandth of the total steel market. Although 1-ton metallurgical steel can equal to 50-60 tons manufacturing steel as monetary value, as amount it accounts for very few tonnage in a macro sector such as steel. So, I can look at developments related with steel only via this market



oluşturdukları yapılarla büyük pay sahibi olmak istiyor. Bu açıdan bakılınca devamlı kritik ve stratejik üretici firmaları satın alıyorlar gelişmekte olan ülkelere büyük yatırımlar aktarıyorlar. Bu firmalar şu an altın dönmelerini yaşıyor, Çünkü takım çeliğinde özellikle dövme ürünlerde kapasiteler dolmuş durumda 18 aya uzanan terminler var. Yani bu kadar talebin olduğu ve arzın yetersiz kaldığı bir durumda nasıl rekabet oluşabiliyor diye sorabilirsiniz. Bu şu demek ilerde yeni takım çeliği üretici firmalar çıkacak ve herkes ilerideki bu büyük rekabet için şimdiden gardını alıyor. Ayrıca bir çok imalat çeliği veya özel alaşımlar üreten çelik firmaları kıyasından da olsa sektörün etrafında geziyorlar. Örneğin aşınma dayanımlı levha üreten firmalar plastik kalıp çeliklerinde üretimlere yeni malzemeler tasarlamaya ve pazara sunmaya çoktan başladılar. Bütün bunları alt alta koyup Türkiye pazarına baktığımızda söyle bir manzara ortaya çıkıyor. Talebin bu kadar yüksek olduğu bir alanda bile Avrupalı çelik firmaları bu derece kırana kırana bir rekabete giriyorsa Türkiye takım çeliği sektörü bu rekabeti önümüzdeki günlerde sonuna kadar yaşayacak. Biz sektöre ilk girdiğimizde bu rekabetsizlik karşısında şaşırıp kalmıştık. Biraz şaka gibi olacak ama keşke Birleşik Metal bir 5 yıl daha önce kursam dediğim çok olmuştur. Bomboş bir alandı ; herkesin başarılı olabileceği bir dönemdi. Oysa günümüzde her şey çok daha zor. Birleşik Metalin yakaladığı bu şansı şu an kurulacak yeni bir firmanın yakalaması çok daha zor. Hele 5 yıl sonra bu imkansız olacak. Neden.? Bu konu çok kafa yordüğüm bir konu olduğundan şu şekilde izah edebiliyorum Türkiye'deki takım çeliği sektörü Avrupa'daki stokçuların yaşadığı süreci aynen birebir yaşayacak. Yani serbest piyasa koşulları beyaz eşya sektöründe ne yapmışsa takım çeliği sektöründe de aynısını yapacak. Bu şu demek nasıl bugün Finlandiya'daki sıcak iş çeliğinin kg fiyatıyla İtalya'daki

There is a serious competition in the world in tool steel. Especially, Germany, France and Austria with their structures made up of want to have a big share in this competition. When looked at through this respect, they purchase continuously critical and strategic firms, invest greatly in the developing countries. Now these firms experience their gold term. Because in the tool steel especially in forging products capacities have been full, there are deadlines extending up to 18 months. Namely, you can ask a question how the competition is made up in a situation in which demand happens in such amount and supply is not sufficient. This means, new tool steel producer firms emerge in the future and everybody is making their guard from now on for the great competition. In addition, many steel firms, which produce manufacturing or alloy steel, stroll surrounding of the sector even being at the brink. For example, the firms that produce panels are durable against corrosion began for productions in plastic mold steels designing new materials and offering to the market very long time ago. When we look at the Turkey's market putting all of these one after the other such a view is appearing. Even though in an area where demand is very high, if the European firms compete toughly as much as this, Turkey will experience this competition up to the end in the upcoming days. In the time when we entered the sector, we were surprised in the face of this non-competition. It is some joke, but it happened much saying, I wish I had established Birleşik Metal 5 years ago. It was a quite empty area; it was a period everybody could be successful. However, today everything is more difficult. This chance that Birleşik Metal has caught is very difficult to be caught by a newly established firm. Particularly after 5 years, this will be impossible. Why? This issue is a matter on which I pondered much, I can state like this. Tool steel sector in Turkey will ex-

sıcak iş takım çeliğinin fiyatı arasında 10 -15 centlik bir fark varsa ve bu farkta lojistik gibi nedenlerden ortaya çıkan gayet açıklanabilir şeyse, Bu Türkiye'de de olacak. O çok eskilerde olan güzel karlarla kimse malzeme satmayı beklemesin artık. Bu rekabetten çekinen ve tatlı karlara alışan firmalar ellerinden firmaları çıkarmaya başlarsa hiç şaşırılmam. Büyük Avrupalı stokçular pazara hakim olmaya çalışacak. Piyasa ve büyük takım çeliği firmalarının Türkiye'deki satış ve kar fiyatlarını belirleyeceği ayrıca kalite olarak aradaki farkların kapandığı bir pazara doğru gidiş olacak. Bu kaçınılmaz bir gerçek. Bunu şimdiden hisseden firmaları anlıyorum Çünkü gerçek rekabet kolay bir şey değil. Üretimi ve ekonominin tüm dinamiklerini belirleyen çelik gibi makro bir sektörde piyasa koşullarının hala tam anlamıyla yerleşmemiş olması şu an için söz konusu ancak yarın böyle olmayacağı çok belli.

Gerçek piyasa rekabetinin bir getirisi takım çeliğinin kendi içinde ayrışmalar ve uzmanlaşmalar olmasını sağlamasıdır. Yani şu firma büyük blokçudur şu firma plastik kalıp çeliklerinde uzmandır gibi yorumları ileride çok duyacağız. Her kes kendi yerini şimdiden belli etmek zorunda. Biz bunu daha kuruluşumuzda ilan ettik, kuşaktan kuşağa sermaye aktarımının rekabet edemediği tek alan bilgi gerektiren özel çeliklerde yoğunlaşarak kısa sürede liderliğimizi gösterdik.

Beyaz eşya sektörüne benzer bir rekabetten bahsediyorsunuz. Peki siz bu rekabetten nasıl etkileneceksiniz? Finans bu rekabeti belirleyen ana etken olmayacak mı? Bilgi tek başına yeterli olacak mı?

Öncelikle şunu belirtmek isterim, bizim rekabetten etkilenmemiz için bir Birleşik Metal gibi bir firma daha olması gerekiyor. Bu sorunun gizli cevabı aslında ürün yelpazemizi sorduğunuz sorunuzla cevaplamıştık. Mühendislik bilgi gerektiren yarı mamül malzemeleri satış portföyü olarak belirlemiş bir firmayız.

Şimdi gerçek piyasa koşullarına bağlı olarak rekabetin oluştuğu bir noktada takım çeliği gibi spesifik bir alanda bilgi ne derece önemli. Bunu iyi tespit etmek gerekiyor. Bunu bugün teknoloji firmalarına biçilen akıl dışı satın alma rakamlarıyla görebiliriz. Milyar dolarların döndüğü bir sektör. Amerikanın genç bilgisayar patronları bugün isterlerse takım çeliğinde kaç firma satın alabilirler. Demek ki bilginin değere dönüştüğü bir pazar var. Firmaların değerini artık özvarlıkları, stokları, arsaları, arabaları, banka hesapları belirlemiyor. Bilgi Pazar payı firma yapısı çok daha fazla öneme kazanıyor. Biz Takım çeliğinde teknolojik malzemelerde bilgi gerektiren bir alanda rekabet ediyoruz.

Çelik sektörün kendi içinde bilgi merkezli ufucak bir atölyede kuruş şu an sektörde lider ve dev firmalardan biri olmamız başka nasıl açıklanabilir ki? Üstelik en çok mağdur bırakılmaya çalışılan hakkında toplantılara yapılan sürekli engellenmeye çalışılan bir firma olmamıza rağmen teknolojik çeliklerde açık ara liderliğimizi ilan edebiliyoruz. Bunun nedeni işte takım çeliğini bilmemiz ve ülkemize karşı devamlı kendimizi borçlu hissederek daha çok çalışmamızdır. Dolayısıyla biz biraz daha rahat bir alandayız. Ama ileride birleşik metal gibi bir firma daha çıkarsa işte o zaman işimiz zor olacak.

perience the process one to one, which the European stock makers are experiencing. Namely what free market conditions did in the white goods sector, the tool steel sector will make the same. This means that, how today there is a difference of 10-15 cent between kg price of hot work steel in Finland and Italian's and this difference which is the thing can be quite explained, reveals the reasons such as logistic, this will also happen in Turkey. From now on nobody expects to sell with good profits happened in old times. If the firms that hesitate from this competition and accustomed to the sweet profits, begin to dismiss the firms, I am not surprised at all. The big European stock makers will try to dominate to the market. It will be a trend that the firms of the market and big tool steel to determine sales and prices, besides as quality it will be also a market differences to close. This is an indispensable reality. I realize the firms that feel this from now. Because real

competition is not a easy thing. In a macro sector that determines production and all dynamics of economy, now market conditions are in question that had not settled fully, but tomorrow will not be so is very clear.

A gain of the real market competition is tool steel to provide disintegration and expertise inside of itself. Namely, we will hear commends much such as 'that firm is a big blocker, that firm is an expert' in plastic steel molds in the future. Everybody is obliged to determine their own place from

now. We promulgated this in our establishment date. We showed our leadership by intensifying on special steels that is the single area on which capital transfer cannot compete from one generation to other.

You mention a competition likens in white goods. Well how will you affect from this competition? Will finance not to be the main factor to determine this competition? Will information be sufficient alone by itself?

First, I want to stress this. In order to get affection from competition it is necessary to be a firm as Birleşik Metal. This secret answer of the question, actually we responded with the question related with our product range. We are a firm that we have determined semi-product materials require engineering information as sales portfolio.

Now at a point where competition happened being faithful to the real market conditions, how much is information important in a specific area such as tool steel. It is necessary to determine this well. Today we can see this that is tailored for the technology firms via out of mind purchasing figures. A sector in which billions dollars are circulated. The young computer bosses of America if want they can buy how many firms in tool steel. Therefore, there is a market information transforms to asset. From now on, equities, stocks, estates, cars, bank accounts are not determined value of the firms. Information-market share firm structure gets importance much more. We compete in an area that requires information in technologic materials in tool steel.

The steel sector inside of it being established in a small atelier,



Yine son günlerde dünya çelik devleri Türkiye de yatırım kararı aldılar ve yatırım yapmaya başladılar. Türkiye açısından bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemiz açısından bunu şu an için değerlendirmek çok güç. Bahsettiğimiz firmalar Ulusal sermayemizin birikimleri sonucu oluşan hepimize ait olan değerler. Yabancı sermayenin gelmesi ekonomi açısından her zaman iyi bir şey. Bankaların el değiştirmesi sonucu Basel kriterleri daha baskın bir şekilde gündeme gelmeye başladı. Ortak ve herkesin anlayabileceği bir muhasebe sistemi sonrasında yabancı sermaye bu ortak havuzdan firmalar seçmeye başlayacak. Her şey sistematik geliyor.

Ancak burada çok ama çok kritik bir nokta var. Yabancı yatırım nasıl geliyor. Yani bugün bizim insanımıza ait olan bir firmanın el değiştirmesi yabancıya gitmesini nasıl destekleyebilir ki. Öyle yabancı firmalar var ki tek bir kuruluş yatırım bile yapmıyor yani akan çatıyı bile tamir etmeyen yabancı firmalar var. Bastırıyor parayı alıyor firmayı tek yatırım yok. Bu şekilde bir yabancı yatırımı kimse desteklememeli. Buraya gelip devlet Ar-Ge destekleriyle hibe paralarla kendisine tesis kuran yabancı yatırımcı bile var bu ülkede.. Bu yatırımlar açıklanmalı. Satın alarak gelen yabancı firma birde yatırım yapmıyorsa bunun adı sömürgeci. Ancak buraya gelen yatırım yapan istihdam oluşturan yabancı yatırımın el üstünde tutulması gerekir bu çok önemli bir şeydir. İşte bu noktada yabancı yatırım desteklenmelidir. Firma sahibini zengin eden yabancı yatırım bir yatırım değildir. Bizde kurulduğumuz günden itibaren bu konuda inanılmaz baskı var. Dedikleri kısaca şu "İsmail Demirkaya seni biz çok ama çok zengin edelim, senden sonraki 3 kuşak dahi sıkıntı çekmesin sen bize çalış, bize kazan. Senin firman bizim firmamız olsun". Buna hayır diyebilecek çok az kişi vardır. Biz buna tam 3 kez hayır dedik. Ancak ileride çok büyük yatırım garantileri veren bu ülke için bir artı değer oluşturan firma ile birlikte olabiliriz.

"İLKELİ REKABETİN OLUŞMASI ŞART"

Türkiye çelik pazarını değerlendirecek olursanız neler söyleyebilirsiniz? Türkiye'de Birleşik Metal'in konumu nedir? Sizi diğerlerinden Ayıran özellik nedir?

Şimdi bu soru taraf olan bir kişi açısından değerlendirmemesi zor bir soru. Ben tarafım. Birleşik metal firmasından tarafım. Benim tüm konuşmaların web sitesinde yazdığım tüm yazılar tek bir şeye odaklıdır. Oda ilkeli rekabetin oluşması ve sektörde yanlış bilinen pazarlama kirliliklerinin ve başıbozukluğun ortadan kalkmasıdır. Yani ben tüm derdim ve tüm karşı Benim karşı çıktığım ilkeli rekabetin önündeki başıbozukluk bunu da her fırsatta dile getiriyorum zaten. Şu firmayla veya bu firmayla hiçbir işim yok. Çeliği satan veya çeliği ısıl işlem yapan rapor hazırlıyor. Böyle bir sektördeyiz. Biraz ironik olacak ama çeliği satan kişinin rapor hazırlaması cinayeti işleyen kişinin zabıt tutmasıyla aynı.. Masa başında alınan kararların hiç sorgulanmadan hayata geçirilmesi hiçbir kontrol mekanizması olmadan tüm rekabeti hiçe sayarak herkesin düşüncesi hayta geçirmeye çalıştığı dan duna bir rekabet var. Şimdi ben tüm stoku bedavaya dağıtacak olursak ve bunu sürekli yaparsam ve ya bedava ısıl işlem yaparsam bu rekabete aykırı bir durum yaratır ve yasal olarak suçtur.

Bizim çabamız şudur ilkeli başkasına çamur atmayan sektörü ve rekabeti ilgilendiren ana konulara bir kurum çerçevesinde hareket geliştiren bir anlayış oluşsun. Bizi ayrı tutan bu ayrıcalıktır. Biz iyi olan kazansın diyerek güne başlıyoruz. Yani sektörde fair play ruhu biraz eksik. Ancak buda zamanla oturacak.

Takım çeliği konusunda bir merkez kurulsun ilk parayı biz vereceğiz diye çağrı yaptık ama onaylayan övgü gönderen beraber yalım diyenler ve bravalardan başka bir şey duymadık. Elini cebini

which is the information centralized, now how is it explain being one of a leader and giant firms? Moreover in spite of being a firm tried to make poor, being held meetings about it, it is tried to be hindered continuously, we can declare our leadership with a big difference in technological steels. The reason of this is to know tool steel and work much more feeling ourselves indebted against our country. So, we are in an easier area. However, in the future, if a firm emerge like Bireliş Metal at that time our work will be difficult.

In recent days, again world's steel giants decided to invest in Turkey and began to invest. How do you evaluate this in the aspect of Turkey?

Now evaluating this is very difficult in the aspect of our country. The firms that we mentioned are the assets have happened at the end of national capital accumulation. Coming of foreign capital is a good thing for every time in terms of economy. At the end of changing hand of the banks, Basel criterions began to come on the agenda in a heavy way. Foreign capital will begin to choose firms from this common pool following common and an account system of which everybody can realize. Every think is developing systematically. However, here there is a more and more critical point. Investment comes how. Namely, today changing hand of a firm that belongs to our people how it can support it. There are such foreign firms that do not invest even a single piastre, namely there are foreign firms that do not repair even the leaking roof. Who gives money buys firm but there is no any investment. Nobody should support a foreign investment. In this country, even there is foreign investor coming here to establish facility via donation moneys and state R-D supports. These investments should be explained. The firm that comes by purchasing firm even does not make investment its name is imperialist power. But foreign investment that comes here and invest and make employment it is necessary to be held on the hand, this is very important thing. Here in this point foreign investment should be supported. The investment that make owner of the firm enrich is not a foreign investment. There is an incredible pressure on us since the establishing day. Shortly their saying this, "İsmail Demirkaya we allow you make rich much but more and more rich, even three generations following you do not suffer, you work for us, win for us, your firm become our firm." There is very few people to say no to this. We have said no to this truly three times. But in the future, we can together with a firm that makes up a positive asset for this country which gives very big investment guarantees.

"IT IS A NECESSITATE TO BE A PRINCIPLED COMPETITION"

If you evaluate Turkey's steel market, what can you tell? What is position of Birleşik Metal in Turkey? What is the characteristic that separate you from others?

Now this question is a difficult question not to be evaluated by a sided person. I am sided, I am sided from Birleşik Metal. All of speeches of mine, our articles on the web page are focused on a single thing. It is to form of the principled competition and to remove marketing pollutions that know wrong in the sector and irregularity. Namely me, all of troubles of mine and being objection is the irregularity in front of the principled competition, I state this in every opportunity. There is nothing to do with that firm or this firm. Who sells steel or make heat treatment prepares report. We are in such a sector. It is some irony, but preparing a report of a person that sells steel is the same with a murder that record proceedings. Letting the decision taken at the table put into action without being any control mechanism, there is a competition more than thought of everybody to put into practice being in defiance of all competition. Now if we distribute all of stock free and make this continuously or make heat treatment free, this make up a contrary condition to competition and become a crime legally. Our effort is this, is to be an understanding being principled, not to splash to other one, and developing an action interested in competition in the

ne atan yok. Bazen Karadeniz inadıyla bu işi tek başıma yapayım diye araştırma enstitüleriyle üniversitelerin döner sermaye çerçevesinde pay alacağı bir laboratuvar kuralım çöp raporları tarihe gömelim diye düşünüyorum ama gerekli zamanı bulamıyorum.

Yeni yatırımlar yapmayı düşünüyor musunuz? Anadolu'da nereelerde varsınız?

Tuzla'daki ana binamızın projesi tamam. Anadolu'nun her yerinde varız. Trabzon, Giresun, Kırklareli, Diyarbakır adana İskenderun Fethiye Balıkesir Malatya Sinop her yere bizim çeliğimiz gitmiştir. İhracatta ise Portekiz Almanya İsrail Bulgaristan Arap emirlikleri Ürdün Mısır Çek Cumhuriyeti Avusturya kısaca 20'nin üzerinde bir ülkeye ulaştık. Özel çeliklerdeki stokumuzu bir çok ülkeye malzeme satmamıza neden oluyor. Çünkü bizde stokta olan malzemelere sadece üretimden sipariş verilen çok özel malzemeler. Çok acil olarak bu malzemeleri tedarik etmek isteyen firmalar hangi ülkeden olursa olsun bizi bir şekilde buluyor.

Müşterilerinize neler tavsiye etmek istersiniz?

Müşterilerimize bir şey tavsiye etmek çok yanlış bir yaklaşım olur.. Özellikle düzeltici faaliyetler konusunda müşterilerimizin tavsiyelerini dinleyen bir firmayız. Müşterimizden tavsiye alırız. Hiçbir yabancı firmadan da tavsiye almamız.

Türkiye'de kalıp sektörünü değerlendirecek olursanız neler söylemek istersiniz?

Türkiye'de kalıp sektörü Türk insanın tarihinden gelen el ve yaratıcılık becerisine yakın bir sektör oldu-

ğundan çok iyi gelişme gösteriyor. Bazen firmanın makine parkına ve ortaya çıkardığı işe bakıyorum inanın şaşırıyorum. İnanılmaz bir beceri görüyorum bunu bizim insanımızdan başkası hiçbir ülkenin insanı yapamaz diye düşünüyorum. Kalıp fuarları kalıp dergileri kalıp çeliklerinde pazarda etkin olmak isteyen yabancı firmalar hep bunun bir göstergesi. Ben Türkiye'de kalıp ihracatı açısından çok ama çok ciddi bir potansiyelin olduğunu görüyorum. Otomotiv sektöründeki canlılık ve iç piyasadan gelen işlerin yoğunluğu kalıpcı firmaların ihracat konusundaki girişimleri ne derece etkiliyor bilemem Ancak Çin'in bu konuda bizle rekabet etmesi çok güç. Buradan Milano 2,5 saat Düsseldorf 3 saat. Bu çok ciddi bir avantaj. Kalıp sektörünün geleceğini çok iyi görüyorum.



framework of an organization. Thing that keep apart us is this distinctiveness. We begin day by saying, which one is good, let it wins. Namely, there is some soul of fair play in the sector. But, this will fit well in the course of time. We called for to be set up a center in the matter of tool steel, firstly, we would give money, but we did not hear anything other than approval, prizing, making together and well done. There is not anybody to put their hand into pocket. Sometimes I consider making this work by alone with a Black Sea stubborn, setting up a laboratory within the framework of the universities, research institutes to get share, burying the junk reports into history, but I cannot find the necessary time.

Do you plan to make new investments? Where do you exist in Anatolia?

Our headquarters building project in the district of Tuzla is ready. We are available every side of Anatolia. Our steel have gone to everywhere; Trabzon, Giresun, Kırklareli, Diyarbakır, Adana, İskenderun, Fethiye, Balıkesir, Malatya, Sinop. As for exports, we reached over 20 countries; Portugal, Germany, Israel, Bulgaria, Arabian Emirates, Jordan, Egypt, Czech Republic, Austria. Because, in us the materials in stock, only very special materials from production to order. Firms become from wherever if want to supply these materials urgently find us in a way.

What would you like to advice to your customers?

Advising something to our customers is very wrong. We are a firm to listen to our customers' advices especially in their corrective activities. We take advice from our customer. We do not take advice from any foreign firm as well.

What would you like to tell, if you want to evaluate the mold sector?

In Turkey, due to being a sector coming from its history being close to hand and innovative talent, the mold sector show very well development. I see this, an incredible ability; I think that the people of any country cannot make this other than our people. Mold fairs, mold magazines, foreign firms that want to be effective in the market of mold steel are truly display of this. I see there is a very very much serious potential in terms of mold exports in Turkey. Activity in the automotive sector and insensitivity of works in the domestic market, enterprises of the diesinking firms in export matter how much affect I do not know. But competing of China with us is very difficult. From here Milan takes 2,5 hours, Düsseldorf takes 3 hours. This is very serious advantage. I see future of the mold sector very well.

"TÜRKİYE'DEKİ PAZARDA GELMEK İSTEDİĞİMİZ NOKTAYA GELDİK"

Birleşik Metal'in bundan sonraki hedefleri neler?

Türkiye'deki pazarda gelmek istediğimiz noktaya geldik. Şu an özel çeliklerdeki stokçuluğumuzun daha da gelişerek ihracat potansiyeli artırmamız en önemli hedefimiz. Meksika 'ya dahi özel kalemlerde ihracat görüşmeleri yapıyoruz. Çin'e ve Hindistan mal satıyoruz. Hedefimizde ihracatta 30 ülkeye çıkmak var. Avrupa'da bir ülke (Almanya veya İsviçre) araştırıyoruz özel çeliklere yönelik bir stok kuracağız. Şu an fizibilitesini yaptığımız en önemli çalışmamız bu. Tabi başka yatırımlarımızda var ancak onları şu an için açıklamak doğru olmaz.

Son olarak neler eklemek istersiniz?

Çok teşekkür ediyorum Derginizin başarılarını diliyorum.

"WE HAVE COME TO THE POINT THAT WE WANT IN TURKEY'S MARKET"

What are the targets of Birleşik Metal after this?

We have come to the point that we want in the Turkey's market. Now the most important target of ours is to expand our exports potential increasing our stocking furthermore in special steels. We negotiate about exports in the special items even with Mexico. We sell goods to China and India. There is to go up by 30 countries in our target. We research a country in Europe (Germany or Switzerland) to set up a stock directed towards special steels. Now one of the most important issues is this that we have done its feasibility. Of course, there are other investments, but it is not right to explain them now.

Lastly, what would you like to add?

I thank very much. I wish successes to your magazine.