

FIRATPEN

Fırat Profil Pazarlama Müdürü
Dr. Mehtap Uluceviz

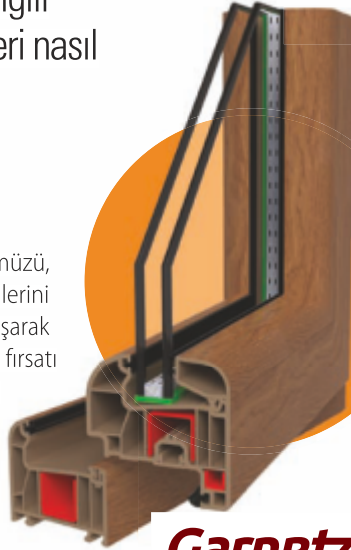
Ülkemizin ve milletimizin
menfaatleri de
**BİZİM BİLANÇO MUZDA
ÖNEMLİ YER TUTAR.**

Sayın Uluceviz, bir süredir sektörle ilgili söyleşilerinizi okuyoruz. Bu söyleşileri nasıl değerlendirmek gerekiyor?

M. ULUCEVİZ: Aslında bu tür söyleşiler sektörümüzü, sektörel aktörlerin yapısını, konumunu ve ideallerini tanımak için güzel bir fırsat. Sektörümüzün şeffaflaşarak ilerlemesi için de olumlu bir adım. Ne var ki bu fırsatı doğru iletişime dönüştürmek yerine propaganda söylemleriyle üstü örtülü suçlamalar yapılıyor. Gerçek, hepimizin dostudur. Gerçeği sözlerle örtemezsiniz.

Kastettiğiniz gerçeği biraz açar mısınız?

M. ULUCEVİZ: Biz Fırat olarak, rakiplerimizle yarışmayı önemsiyoruz. Rakiplerimize saygı duyuyoruz. Rakiplerimiz olmazsa, konumlandırılmamızın kıyaslanması zorlaşır, sektörün ihtiyaç duyduğu gerçek yarışma koşulları, kurumlar ve ürünler arasındaki mukayese yolu tıkanır. Bu sebeple, rekabetçi bir piyasa olabilmesi için, rakiplere ihtiyaç duyarsınız. Ancak Rakipleriniz var oluşlarını ve sektörel ilişkilerini, gerçekleri yansıtmayacak şekilde masa başında üretmeye başarlarsa, gerçekleri çarpıtmış olursunuz. Bunun da, sektörün gelişmesine hiçbir faydası olmaz! Şu tespit çok somut ve kimse aksini ispat edemez. Fırat olarak genelde plastik sektörünün, özelde ise, PVC pencere sektörünün açık ara lideriyiz. Üretim yeteneğimize, kapasitemize, teknolojikimize, güçlü bayi ağımıza, iç piyasa ve ihracat rakamlarımıza yaklaşabilecek rakibimiz yok. Türk Sanayisinin en büyük 50 şirketinden biriyiz, ciddi katma değer üretiyoruz ve sektörün vergi rekortmeniyiz. Bu durum, yani liderlik ve bizi lider yapan değerlerin tümü kurumsal



Garnet70



redonit85

felsefemizle ilgili. Biz, bu ülkenin yüz akıyız ve bu durum bize sürekliliği olan bir sorumluluk yükliyor. Lider oluşu ve önde koşmayı ulusal hedef olmaktan çıkarılabilir çok oldu. Dünyanın 5 büyük plastik üreticisinden biriyiz. 5.500'ün üzerinde ürünümüz var. 4 kıtaya ve 70 den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Evlerden sanayiye, altyapıdan tarımsal sulama sistemlerine kadar, ihtiyaç duyulan her alanda varız! Fırat, uluslararası arenada dünyanın en büyük üreticilerinden.

Biri size bunun kanıtlarını sorsa?

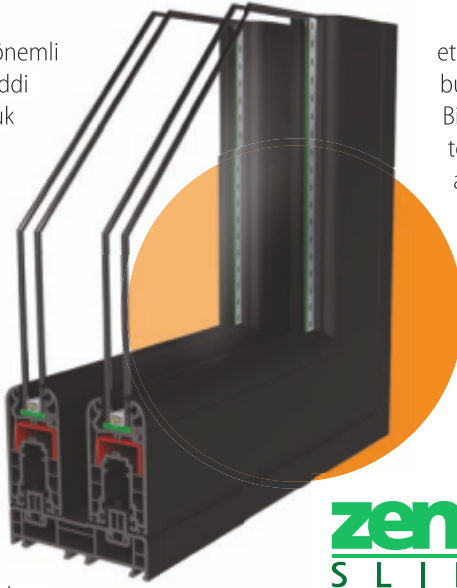
M. ULUCEVİZ: Çok kanıt, çok iş var yaptığımız. Biliyorsunuz, bundan önce Altyapı Pazarlama Müdürlüğü yaptım ve ekip arkadaşlarımızla pek çok uluslararası projede çalıştık. Şu anda Türkiyeden, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyetine, gürül gürül akan suları bizim ürettiğimiz borular taşıyor. Projenin en önemli aşaması, denizaltından suyu taşıyacak Polietilen borulardı. Her biri yekpare 500 metre uzunluğunda, toplamda 80.000 metrelik 160 adet HDPE boruyu bir yıl gibi kısa sürede üretecek dünyada Fırat'tan başka bir firma çıkmadı. Bu alanda dünyanın en önemli üreticilerinden Norveçli firma, yılda sadece 15 km boru üretebilmeyi teklif edebildi. Fırat, bu boruları 1 yılda üretmeseydi, Kuzey Kıbrıs 5 sene daha susuzluktan kavrulacak ve K.K.T.C. Cumhurbaşkanı Sn. Mustafa Akıncının dediği gibi, ağızlarını deniz suyuyla fırçalamaya devam edeceklerdi. Bu projeyi, mühendislik ve plastik üretimindeki tecrübemizle, 50 milyon \$ daha uygun maliyetle başardık ve ülkemizin öz kaynağının yurt dışına çıkmasını engelledik. Bu projeyi bir ihale olarak değil, milletimize karşı bir borç ve sorumluluk olarak gördük. 500 m uzunluğundaki her borunun, 180 araba ağırlığında ve ya 5 futbol sahası uzunluğunda olduğunu düşünün. Ya da, 80.000 metrelik bu projenin, 43 tane 3. Boğaz Köprüsü uzunluğunda olduğunu hayal edin. Burada üzerinde yeterince kafa yorulmayan bir durum var. Bizim kar-zarar anlayışımızın başka kriterleri var. Ülkemizin ve



milletimizin menfaatleri de bizim bilançomuzda önemli yer tutar. KKTC'ye Türkiyeden su taşıma projesinde ciddi risk aldık. Mersin-Taşucuna, A'dan Z'ye, fabrika kurduk ve bir yıl gibi kısa sürede, 80.000 metrelik 160 adet HDPE boruyu ürettik. Gecikme yok, mazeret yok, ek kaynak talebi yok, yabancı ortak yok Sormazlar mı lider kim diye? Sadece, ürettiği ile değil, tavrıyla, duruşuyla, inancıyla da liderdir Fırat.

Fıratın milli bir duruşu olduğunu söylüyorsunuz. Küresel bir dünyada bunun ne önemi var?

M. ULUCEVİZ: Tam da bunun için önemli milli duruşumuz. Biz, küreselleşmeyi ve küresel pazar ilişkilerini teslimiyet olarak algılayan, gayri milli kaynaklara yaslanarak yaşayan ve ticaret yapan anlayışı reddediyoruz. Tam tersine küresel dünyayı bir fırsat olarak yorumluyoruz. Dünyanın bilgisiyle ve teknolojiyle buluşmak, bu bilgiden faydalanmak ve kendimize ait yeni bir dünya kurmak olarak da görüyoruz bu fırsatı. Milli olmak, aynı zamanda bu ülkenin kaynaklarını, alın terini ve maddi kazanımlarını bu topraklarda tutmak, yeni yatırımlara ve istihdamlara dönüştürmek demektir. Türkiyeden kazandığı parayı dövize çevirip, kendi ülkelerine transfer eden yerli görünümü üreticilerin, bu milletin dışından tırnağından arttırarak kazandıklarıyla, Maldivlerde deniz, Alplerde kayak keyfi yapanların, bu duyguyu anlayabilmesini açıkçası beklemiyoruz. Kaldı ki, rakiplerimizin son söylemlerine bakarsak yerliliğin epey revaçta olduğunu gözlemliyoruz. Rakiplerimizin ama biz de yerliyiz telaşını anlayabiliyoruz ama bir karar vermeleri gerekiyor. Yerli misiniz, ithal misiniz? Bakın biz çok netiz. Bu toprakların dünya standartlarında üretim yapan % 100 yerli firmasıyız. Siz de, durumunuzu netleştirin. Bizim bayilerimiz ve müşterilerimiz dünya standartlarında yerli üretim yapmamızı, kazandığımızla bu ülkeye yatırım yapmamızı sorguluyor ve tercihlerinde bu duruşumuz



etkili oluyor. Sorgulamalılar da Çünkü, biz yarın da burada olacağız. Evladına, torununa biz iş vereceğiz. Biz, bu topraklara yatırım yapacağız. Bizim kalitemizi tercih ederek ya da diğerlerinin çok kaliteliyim kisvesi altındaki marka kazıklarını tercih etmeyerek, aslında kendi geleceğine yatırım yaptığının bilincinde müşterilerimiz. Bu bilinç oluşmaya başladı, daha da güçlenecek.

Biraz daha detaylandırabilir misiniz?

Tabi ki Sektöre saldıkları gerçek dışı masa başı hayali kurgulardan birisi de geri dönüşüm ya da hurdacılık mevzusu. Eski pencere toplama işini kendileri yaparsa, bunun adı hurdacılık değil geri dönüşüm olmakta. Sektörümüzün kıymetli bayileri bunu bilmiyor mu? Girin internet sitelerine, Avrupada en çok hurda pencere toplayıp bunları öğütürük PVC profile dönüştüren firmalar hangileri? Üstelik bununla da gurur duyuyorlar. Ama Türkiyedeki taşeronları kampanyalarıyla topladıkları hurda pencereler için biz bayilerimizden bu pencereleri toplamadık. Bayilerimiz daha önce ne yapıyorsa onu yaptı diyerek durumu kurtarmaya çalışan açıklamalarda bulunuyorlar. Bu ülkenin girişimcileri yani sizin bayileriniz çöp toplama merkezi mi? Topladığınız hurdayı ne yapıyorsunuz? Üstelik, bu bayilerin tasarrufunda olan bir şey değil ki? Tvlerde anlı-şanlı kampanyalar yapılmadı mı bu hurdaları alıyorum diye

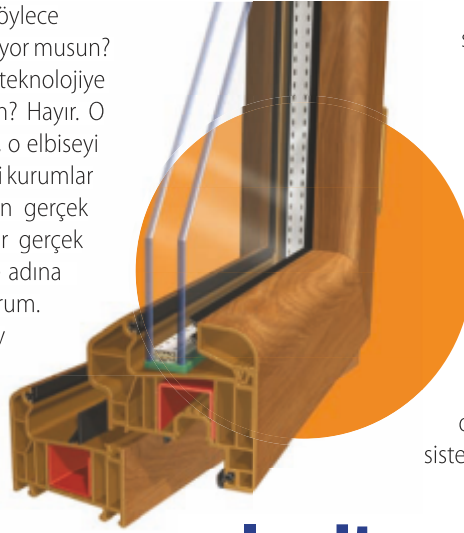
Açık sorarsam bununla birilerini mi işaret ediyorsunuz?

M. ULUCEVİZ: Önemsenecek birileri yok. Ama bilinçli olarak gerçek dışı söylem üretenler ve gerçekleri gizleyenler var. Bu topraklardasın, adını da koruyarak çalışıyorsun. Yerli bir-iki firmayı da satın almışsın ama milli de yerli de değilsin. Bu milletin, müşterilerin ve bayilerin aklını karıştırmaya hakkın

FIRATPEN



yok! Yerli olma iddiasında bulunanlar, şu sorulara cevap vermek zorunda. Yabancı menşeli bir firma olarak, Türkiyede elde ettiğin kârı dövize çevirip yurt dışına transfer ediyorsun? Ediyorsun! Böylece Türkiyenin cari açık sorununa negatif katkı yapıyorsun? Yapıyorsun. Yatırıma, Argeye, inovasyona, yeni teknolojiye istihdam için yeni kaynak oluşturuyor musun? Hayır. O zaman milliyetçi-yerliymiş gibi görünemezsin, o elbiseyi giyemezsin. Giymeye kalkarsan, doğuştan milli kurumlar senin söylemlerini çürütür, o takım elbisenin gerçek sahibi olarak sektöre bunu açıklar. Bir diğer gerçek dışı söylemleri de en güçlü olmak Güçleri ne adına var ve güçlü olarak neleri başardılar bilmiyorum. Bulduğunuz, keşfettiğiniz, geliştirdiğiniz bir şey var mı? Gerçekten değer üreten bir kurum olsalar ya da taşeron olmasalar en çok satan olurlardı. Ama, PVC pencere sektörünün en çok tercih edileni yani lideri Fıratpen ve bu fark giderek artmakta.



Peki neden Fıratpen en çok tercih edilen marka diye sorsam?

M. ULUCEVİZ: Çok açık ve çok yalın. Her şeyden önce fayda üreten başarılı odaklı bir kurumuz. Bu son derece ciddiye aldığımız varlık nedenimiz. Ve buna bağlı olarak kaliteli üretmek ve ürünlerimize her ailenin ulaşabilir olması bizim kurumsal felsefemiz. Bir diğer önemli nokta da şu; sektörde yenilik, öncülük ve yaygınlık anlamında ne gerçekleştirmişse, Fırat liderlik etmiştir. Bu sektörün temel değerlerini oluşturmak, sektörel pastayı büyütme için, bir tek Fırat çalışıyor. Üstelik, tüm bunları kimseyi kazıklamadan yapıyoruz. İsterseniz, bu söylediklerime denk gelen gerçekleri paylaşayım. Biz olmadan, bu sektörün tarihinin yazılmayacağını göreceksiniz.

- 1) 80lerin sonu ve 90ların ilk yarısında, PVC pencere sahibi olmak, pahalı bir yatırımdı. Fıratpen pazara girdikten sonra, yapay darlık kırıldı ve PVC pencerenin geniş kitlelere ulaşması mümkün oldu.
- 2) O yıllarda, bir evdeki toplam çift açılım sistemi neredeyse araba fiyatına

satılıyordu. Çift açılımı kim tanıttı? Herkesin kullanabileceği fiyatlara kim çekti?

- 3) Sektörümüz yıllarca 40lık ve 50lik PVC profillere mahkûm oldu. Standartları 60lık ve 70lik serilerle biz yükselttik, müşterilerimize hak ettikleri değeri verdik ve her kesime ulaşabilecek fiyat politikası belirledik.
- 4) Üst gelir gruplarına çok odacıklı sistemler sunulurken, orta ve alt gelir grupları odacıyı az, yalıtımı düşük profillere mahkûm edilmişti. Bu anlayışı da, kökünden yıkarak herkese yalıtımı yüksek, çok odacıklı profil dönemini başlattık.
- 5) Aynı yapay kıtlık lamine pencereler için de geçerli değil miydi? Yıllarca pahalı olduğu için, bu millet lamine sistemlere ulaşamadı. Ahşap desenli Fıratpen, neredeyse beyaz fiyatına dedik. Ve şimdi 21 ayrı renkte lamine sunuyoruz. Ve sektöre istenen her rengi en kısa sürede teslim eden firmayız.
- 6) Son olarak, bugün birçok firmanın -biz dâhil- 75lik, 80lik gibi profilleri var. Ama standart hala

70lik. Şimdi bu standardı Selenitle 75liğe yükseltiyoruz ve bunu 70lik fiyatına yapıyoruz. Sektörümüzün tüm temsilcileri, bu karşılaştırmaları yapabilir.

Ürünün demokratikleştirilmesi derken kast ettiğimiz sektörün kalite standartlarını yükseltmek ve bu ürünlere herkesin ulaşabilmesini sağlamaktır. Bu olgular da bizi ticari bir işletme kadar, sosyal sorumluluğu olan bir kurum haline de getiriyor. Bu tavrın, bu üretim felsefemizin müşteriler tarafından, bayilerimiz tarafından çok iyi algılandığını görüyoruz. Bu nedenle, sektörün en çok tercih edileni ve açık ara lideriyiz.

Teşekkür ederiz Sayın Dr. Mehtap Uluceviz.

selenit75