

SARKUYSAN

“KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLERE ODAKLANACAĞIZ”



Bakır sektörünün öncü şirketlerinden Sarkuy-san'ın yönetimi, tam 38 yıldır Hayrettin Çaycı'ya emanet. Hatta Çaycı, sanayi kuruluşları içinde aynı şirkette en çok kıdem sahibi olan kişi ve genel müdür unvanına da sahip. Bunun nedenini şirkete olan aidiyet duygusunun çok yüksek olmasına bağlayan Çaycı, “Kendimi burada hem şirketin profesyonel bir yöneticisi hem de sahibi olarak hissediyorum” diye konuşuyor.

Çaycı, 2012 yılını yüzde 8 büyümeyle 2,4 milyar TL ciroyla kapattıklarını söylüyor. 2013 yılında ise satış ve ciro hacmini yüzde 5-10 aralığında artırmayı planladıklarını belirtiyor.

Şirketin toplam cirosunda ihracatın aldığı pay, global kriz nedeniyle geçtiğimiz dönemde yüzde 35'lere gerilemiş durumda. Bu seviyeyi yeniden yüzde 50'lere çıkarmak ise Çaycı'nın ajandasındaki önemli gündem maddelerinden biri... Çaycı, bu doğrultuda yeni pazarlara yöneldiklerini söylüyor. Ancak yine de bu pa-

zarlarda tutunmanın zamana bağlı olduğunu belirtiyor.

Yeni pazarlarda şirketin odaklandığı bölgeler, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Yakın Doğu olarak sıralanıyor. Şirketin halihazırda en fazla ihracat gerçekleştirdiği bölgeler ise Avrupa ülkeleri, ABD ve Ortadoğu...

“RİSKLERİ MİNİMİZE EDİYORUZ”

Geçtiğimiz dönemde hammadde fiyatlarında görülen ralliye ilişkin Çaycı ilginç yorumlarda bulunuyor. “Kullandığımız hammadde hareketlerindeki değişikliklere bağlı risklerimizi, pozisyonumuzu hedge ederek minimize etmeye gayret ediyoruz” diye konuşuyor.

2013 yılında en fazla odaklanacakları konunun ise katma değeri yüksek ürünler üretmek olacağına dikkat çekiyor. Sarkuysan'ın halka açık bir şirket olarak çok ortaklı bir yapısı var. Bunun avantaj ve dezavantajlarıyla ilgili ise Çaycı, şu yorumlarda bulunuyor:

“Ülkemizin mevcut koşullarında halka açık kuruluşların şeffaflığı rekabette aleyhte bir faktör. Çünkü rakiplerimiz şirketimizin finansal, idari ve teknik her türlü bilgilerine kolaylıkla erişip kendi stratejilerini oluşturuyor. Dolayısıyla ticarete son derece önemli olan bilgilerin mahremiyeti halka açık kuruluşlarda kalmıyor. Avantajı ise yüzlerce, binlerce ortağa karşı olan sorumluluk duygusu ve hissedilen başarılı olma mecburiyetinin, kuruluşların yöneticilerine sağladığı motivasyon. Ayrıca kurumsallığın getirdiği disiplin, marka değeri, prestij, ulusal ve uluslararası piyasalarda tanınmış olmanın sağladığı güç de önemli bir avantaj.”

SEKTÖRÜN EN ÖNEMLİ SORUNU

Global krizin etkileri Çaycı'ya göre de sektörü zorlayan etkenler arasında. Hatta sektörün en büyük sorunun da bu krizden kaynaklandığını düşünüyor. “Şu anda ülke ihtiyacının iki katından fazla üretim kapasitesi var. 2007-2008 yıllarında bu kapasitenin ihracatla önemli ölçüde doldurulması mümkündü. Ancak yaşadığımız global krizle ihracatın düşmesi sonucu iç piyasada yıpratıcı, aşırı bir rekabet oluştu. Bu da sektörü olumsuz yönde etkiledi” diye konuşuyor.

Çaycı bu nedenle gelecek döneme ilişkin doğrudan bir kapasite artışı planlamadıklarına da dikkat çekiyor ve ekliyor: “Ülkemizin yeteri kadar fazla kapasitesi bulunuyor. Yatırımlarımızı daha çok katma değeri yüksek nihai ürün amaçlı değişikliklere kaydıracağız.”



Hayrettin Çaycı

AR-GE ÖNEMLİ

Hayrettin Çaycı, 2013 yılı ajandasındaki konular arasında Ar-Ge'nin de önemli bir yeri olduğunu söylüyor. “Ar-Ge, bütün kuruluşlarda olduğu gibi kuruluşumuz için de son derece önemli bir yere sahip” diye konuşuyor. Şirket olarak geçmişte Ar-Ge çalışmalarını pek çok makinelerini daha ileri teknolojilere uyumlu hale dönüştürdüklerini belirtiyor ve “Örneğin nikel kaplama teknolojisi şirketimizin kendi geliştirdiği orijinal bir projedir. Ayrıca lama üzerine elektrolitik kalay kaplama teknolojisi de dünyada ilk defa şirketimizde geliştirilmiştir. Halen üzerinde çalıştığımız çeşitli Ar-Ge projelerimiz de mevcut” diye konuşuyor.

Çaycı, Sarkuysan'ın sektördeki başarısının sırrını ise pek çok farklı faktöre bağlıyor. Ancak ana başlık olarak yönetim istikrarına ve profesyonel yönetime vurgu yapıyor ve ekliyor: “Bu sayede doğru insanlarla doğru işler yapabildik. Ayrıca şirket çalışanlarında bir aile duygusu ve aidiyet hissi yaratılmış olmasını da maddi unsurları tamamlayan manevi güç olarak önemli buluyorum.”

“Yaşadığımız global krizle ihracatın düşmesi sonucu iç piyasada yıpratıcı, aşırı bir rekabet oluştu.”

“SARTEN'İN YURTDIŞINDA YANINDA OLMAK İSTİYORUZ”

Sarten'le nasıl bir işbirliğine sahipsiniz?

Sarten Ambalaj'la olan ilişkilerimiz son derece olumlu seyrediyor. İlişkilerimizin giderek daha da gelişeceğine inanıyorum. Hatta Sarten'in yurtdışı ilişki ve yatırımlarının

da yanında olmayı istiyoruz.

Sarten'i sektöründe nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bize göre Sarten, kalitesi, yenilikçiliği, iyi ve dürüst ilişkileriyle sektöründe örnek ve lider bir şirket.