



“Satışımızın yüzde 20’si ihracata yönelik”

Koramic Yapı Kimyasalları A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Murat Savcı, seramik yapıştırıcıları ve derz dolguları pazarında ilk dört firma içinde yer aldıklarını söyledi. Satışlarının yaklaşık yüzde 20’sinin ihracata yönelik olduğunu belirten Savcı, “Doğrudan yurtdışı satışlarımızda 30’un üstünde ülkeye ihracat yapıyoruz. Özellikle yakın coğrafyadaki pazarlarda etkiliyiz” dedi.

Türkiye’deki inşaat sektörüne yapı kimyasalları alanında yeni ürünlerin geliştirilmesi ve üretilmesine öncülük olmak, alanındaki ürünlerde kalitenin sürekliliğinin korunmasına katkıda bulunmak ve bu ürünlerin doğru kullanılması konusunda sistematik çözümler üretmek amacıyla kurulan Koramic Yapı Kimyasalları A.Ş., 250 bin ton kapasiteli Bozüyük ve Mersin’deki tesisleriyle faaliyetlerine aralıksız devam ediyor. Markalarını tanıtmak ve satışlarını artırmak için ilgili pazarlarda ziyaretler, fuarlara katılım ve toplantılar gerçekleştirmelerinin yanı sıra, fabrikalarında eğitimler de verdiklerini belirten Koramic Yapı Kimyasalları A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Murat Savcı, “Çeşitli dillerde ürünlere yönelik tanıtıcı ve bilgilendirici dokümanlarımız web sitelerimizde yer alıyor. Her ülkeye ve pazarına ayrı stratejilerle yaklaşıyoruz. Lokal pazarın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurup, servislerimizi ve gerektiğinde ürünlerimizi adapte ediyoruz. Ayrıca ihracatımızı sistematik olarak artırmak için ülkeler bazında sürekli olarak araştırmalar yapıp, portföyümüzü yeni müşterilerle geliştirmek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz” dedi. Murat Savcı ile Koramic Yapı Kimyasalları A.Ş.’yi ve faaliyetlerini konuştuk.

Koramic Yapı Kimyasalları A.Ş. ne zaman kuruldu? Kuruluş aşamasından bugüne kadar olan süreç hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Koramic Yapı Kimyasalları, 1998 yılında merkezi Belçika’da bulunan Koramic Building Products S.A. ile Türkiye’nin en büyük gruplarından biri olan Eczacıbaşı Grubu’nun yüzde 50-50 ortaklık anlaşması sonucunda kuruldu ve Vitrafix markası pazara sunuldu. 2011 Haziran ayında yapılan anlaşma ile şirketin yüzde 100 hissesi Koramic Grubu’na devredildi ve yeni ticari unvanı Koramic Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi oldu. 1883 yılında Belçika’nın ilk seramik fayans üreticisi olarak kurulan, 1991 yılında KOCERAM adını alarak özellikle 1994-2002 arası inşaat sektöründe yeni markalar yaratan ve dünya çapında gerçekleştirdiği satın alımlarla büyüyen grup, 2005 yılında Koramic Yatırım Grubu adı altında sanayi ve finans alanında bir holdinge dönüştü.

Grup şirketlerinden Koramic Building Products S.A. 1964 yılından bu yana, başta Fransa, Belçika, Hollanda, İsveç, İtalya gibi birçok Avrupa ülkesinde bilinirliği ve tüketimi oldukça yüksek olan Cermix markalı yapı kimyasallarını üretiyor. Koramic Yapı Kimyasalları San. ve Tic. A.Ş. de 2011 yılı itibarıyla Cermix markasını pazara sundu.

Üretim tesisleriniz nerelerde bulunuyor? Kapasiteleri nedir? İnşaat sektörüne yönelik hangi ürün gruplarında üretim yapıyorsunuz?

Türkiye’deki faaliyetlerini 20 yıldır büyük bir özenle sürdüren firmamızın, Bozüyük ve Mersin’deki tesislerinin toplam kapasitesi 250 bin ton... Tesislerimizde titizlikle yapıştırma harçları, derz dolgu malzemeleri, su yalıtım malzemeleri, kendinden yayılan şaplar, astar ve harç katkıları, uygulama sonrası temizlik ve bakım ürünleri, tamir ve yüzey düzeltme sıvaları, poliüretan ve epoksi esaslı zemin kaplama, su yalıtım malzemeleri ve dış cephe ısı yalıtım sistemleri üretiliyor.



2018 yılında, özellikle ikinci yarıda yaşanan olumsuzluklara rağmen hedeflerimize yaklaştık. 2018'de yaşanan gelişmeleri, 2019'daki hedeflerimizi belirlerken dikkate aldık.

Yurtiçi pazar payınız ve ihracat hakkında bilgi verir misiniz?

Koramic Türkiye olarak, seramik yapıstırcıları ve derz dolguları pazarında ilk dört firma içindeyiz. Satışımızın yaklaşık yüzde 20'si ihracata yönelik. Doğrudan yurtdışı satışlarımızda 30'un üstünde ülkeye ihracat yapıyoruz. Özellikle yakın coğrafyadaki pazarlarda etkiliyiz.

İhracat pazarlarını çeşitlendirmek için neler yapıyorsunuz?

Markamızı tanıtmak ve satışlarımızı artırmak için ilgili pazarlarda ziyaretler, fuarlara katılım ve toplantılar gerçekleştirebildiğimiz gibi fabrikamızda eğitimler de veriyoruz. Çeşitli dillerde ürünlere yönelik tanıtıcı ve bilgilendirici dokümanlarımız web sitelerimiz yer alıyor. Her ülkeye ve o ülkenin pazarına ayrı stratejilerle yaklaşıyoruz.

Lokal pazarın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurup, servislerimizi ve gerektiğinde ürünlerimizi adapte ediyoruz. Ayrıca ihracatımızı sistematik olarak artırmak için ülkeler bazında sürekli olarak araştırmalar yapıp, portföyümüzü yeni müşterilerle geliştirmek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

2018 yılı şirketiniz için nasıl geçti? 2019 yılı hedefleriniz neler?

2018'de 2017'ye göre ruhsat sayılarında ciddi azalmalar gerçekleşti. Bunun önümüzdeki sene bir miktar devam etmesini, dolayısıyla yüzde 30 civarında bir pazar daralmasını öngörüyoruz. 2018 yılında, özellikle ikinci yarıda yaşanan olumsuzluklara rağmen hedeflerimize yaklaştık. 2018'de yaşanan gelişmeleri, 2019'daki hedeflerimizi belirlerken dikkate aldık.

İnşaat sektörünün bugünkü durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Sektördeki durumun pazara yansımaları nasıl oldu?

Bildiğiniz gibi Türkiye yapı sektörü son 10-15 yıldır altın çağını yaşıyor. Sektörün gelişmesinden kaynaklı olarak Türkiye'de insanlar daha modern, konforlu yaşam alanlarına, daha uygun ve kolay ulaşıyor. Senenin ilk yarısına kadar olan süreçte ekonomideki istikrar, uygun faiz oranları tüketicilerin emlağa olan güvenini artırmaktaydı. Ancak yaşanan son olumsuz ekonomik süreçlerden sektörün bir dönem olumsuz etkileneceğini düşünüyoruz.

Sektörün geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Sektörle ilgili genel olarak olumsuz düşünmüyoruz. Dolayısıyla önümüzdeki yılda kısa vadede pazarda daralma bekliyoruz. Orta vadede bölgesel stabilitenin artmasıyla, tekrar yapı sektörünün canlanacağını düşünüyoruz.

Ar-Ge faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Yapı kimyasalları sektöründe dünya çapında 115 yılı aşan deneyimimiz ve Türkiye pazarındaki 20 yıllık başarılı geçmişimizle Türkiye ve çevre ülkelerde yatırımlarımızı artırarak yola devam etmek istiyoruz. Sektörün öncü, lider, güvenilir, yenilikçi firması konumunda olmayı hedefliyoruz. Geliştirdiğimiz tüm başarılı çalışmaların arkasında iyi bir takım çalışması, hedefe odaklanma, yeniliğe ve gelişime verilen önemin yattığına inanan firmamız; gelişimin en büyük parçası olan Ar-Ge çalışmalarının çoğunu Fransa, Belçika ile koordineli olarak gerçekleştiriyor. Türkiye'de de Bozüyük ve Mersin fabrikalarında yer alan laboratuvarlarımızda Ar-Ge çalışmalarımızı aralıksız olarak devam ettiriyoruz. Önümüzdeki yıl yeni ürünlerimizi de portföyümüze ekleyeceğiz.

Türkiye İMSAD'ın faaliyetlerini ve Türkiye İMSAD ile ilişkilerinizi değerlendirir misiniz?

Türkiye İMSAD, inşaat sektöründe çok önemli bir sivil toplum örgütü konumunda bulunuyor. Türk inşaat malzemeleri sanayisini bir bütün olarak ele almayı, sürdürülebilir büyümeyi ve gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında iş birliklerinin geliştirilmesini amaçlıyor. Biz de Koramic olarak Türkiye İMSAD'ın bu yöndeki aktivitelerini destekliyoruz. Koramic olarak, müşteri odaklı bir yaklaşımla yapı sektörüne sistemli çözümler sunmayı, ulusal ve uluslararası standart gereklerine uyarak, sektöre değer katmayı, sektörde sürekli iyileştirme ve geliştirmeyi sağlamayı amaçlıyoruz. Yenilikçi yaklaşımlarla sektörün gelişmesinde öncü olmayı, iş ortakları ile birlikte büyümeyi, birlikte kazanmayı, sektöre ve çalışanlarına olan inancıyla sektörde lider, güvenilir, güçlü, yenilikçi, insan ve çevre odaklı bir kurum olmayı hedefliyoruz.