



“Amacımız, tüm paydaşlarımızla birlikte kazanacağımız, iş modelleri geliştirmektir”

“Güvenilir ve tercih edilir bir marka olmanın ön koşulu, kaliteyi ve doğru çözümü, sürekli olarak müşterilerinize uygun koşullarla sunmaktır. Bunun, üretim odaklılıktan, entegre pazarlama ve teknoloji odaklılığına geçiş yaparak ve kendimizi hazır tutarak gerçekleşeceğine inanıyoruz.”

Koramic Yapı Kimyasalları, sektörünün en büyük kapalı alanına sahip olan ve ileri teknolojilerle donatılmış ilk üretim tesisini 1999 yılında Bozüyük'te faaliyete aldı. Aynı yıl içerisinde, Vitra Fix markalı ürünler ile iç pazara ilk satışlarını gerçekleştiren firma, üretim kapasitesi ve tesislerin lojistik konumlarıyla sadece iç pazarda değil, yurtdışı pazarlarda da güçlü ve iddialı bir konumda bulunmakta. Koramic Yönetim Kurulu Başkanı R.Cen-

giz Atalay ile gerçekleştirdiğimiz röportaj çalışmamızda, şirket faaliyetlerini, inşaat sektöründeki gelişmeleri, üretim ve satış çalışmalarını ele almaya çalıştık.

Öncelikle ürün gruplarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Ürün gruplarımız seramik yapıştırıcıları ve derz dolguları, su yalıtımı, dolgu ve tamir harçları, şaplar, silikon ve mastik-

ler, ısı yalıtım sistemleri, astarlarlardır. Bu sene özellikle, su yalıtımı ürün grubumuza yeni ürünler katarak bu ürün grubunu öne çıkarttık. Bu ürün grubunda çalışmalarımıza devam ediyoruz. Genellikle seramik vb. karo kaplama altında kullanılabilen su yalıtım ürün grubumuza daha teknik ürünler ekleyerek su yalıtım ürünlerimizin kullanım alanlarını temelden çatıya genişlettik.



R.Cengiz Atalay / Yönetim Kurulu Başkanı

Bu ürün grupları içerisinde öne çıkan avantajlardan biraz bahseder misiniz?

Seramik yapıştırıcılarında kalitemiz ve çeşitliliğimiz; su yalıtımında kalite/fiyat performansımız öne çıkmaktadır. Derz dolgularında yeni seri renkler ekleyerek, yeni tasarlanan seramik, porselen vb. karo ürünlerine uyum sağlamış olduk. Mimarlarla ve tasarımcılarla geliştirdiğimiz bu renkler, standart olarak çok satılan, beyaz ve gri gibi derz renkleri ile rekabet eder hale geleceğini düşünüyoruz. Her ürünüümüzü, yeniden, ARGE laboratuvarlarında deneyip geliştirerek, piyasanın en gelişmiş katmanında tanımlıyoruz.

İnşaat sektöründeki son gelişmeler üretim ve satış faaliyetlerinizi nasıl etkilemekte?

Türkiye'de yapı sektörü altın çağını 2010-2016 yıllarında yaşadı. Sektörün gelişmesi ile insanlarımız daha konforlu yaşam alanlarına, daha uygun ve kolay ulaşıyor. Son yıllarda yaşanan olumsuz ekonomik süreçlerde maalesef inşaat sektörü çok olumsuz etkilendi ve ciddi daralma yaşandı. Biz de Koramic olarak bu daralmadan benzer şekilde etkilendik. 2020'de de ekonomik seyrin politik gelişmelere bağlı kalmakla birlikte, 2019 ile benzer olacağını, ama orta vadede bölgesel stabilitenin artmasıyla, tekrar yapı sektörünün canlanacağını düşünüyoruz.

İhracat hacminizi artırmak için ne tür çalışmalar yapıyorsunuz? En yoğun çalıştığınız pazarlar hangileri?

İhracat hacmimizi artırabilmek için yurt dışı pazarlarda ziyaretler yapıyoruz, fuarlara katılımlarda bulunup, müşterilerimize eğitimler veriyoruz. Çeşitli dillerde ürünlere dair bilgilendirici dokümanlarımız ve web sitelerimiz bulunmaktadır. Her bölgenin ve ülkenine pazarına ayrı stratejilerle yaklaşıyoruz. Yerel bölge ihtiyaçlarını göz önünde bulundurup, servislerimizi ve gerektiğinde ürünlerimizi uyarlıyoruz. Hedef pazarların belirlenmesine yönelik pazar araştırmalarına da başvuruyoruz. En yoğun çalıştığımız pazarlar arasında Ortadoğu ve Körfez, Kuzey Afrika, Kafkasya, ve Batı Avrupa ülkelerini sayabiliriz. Balkanlar'da da aktivitelerimizi arttırmak istiyoruz.

Güvenilir ve tercih edilir bir marka olmak ve bunu sürdürmek sizce neyle mümkün?

Güvenilir ve tercih edilir bir marka olmanın ön koşulu, kaliteyi ve doğru çözümü, sürekli olarak müşterilerinize uygun koşullarla sunmaktır. Bunun, üretim odaklılıktan, entegre pazarlama ve teknoloji odaklılığına geçiş yaparak ve kendimizi hazır tutarak gerçekleşeceğine inanıyoruz.

Ayrıca Koramic ailesi olarak kalitenin sürekliliğinin korunmasına katkıda bulunmak amacıyla gerçekleştirdiğimiz tüm çalışmalarda ve üretim süreçlerinde, çevre ile ilgili yasalara uyup, tüm faaliyetlerde etkin bir 'Kalite Yönetim Sistemi' oluşturmayı/ uygulamayı taahhüt ediyoruz. Amacımız, tüm paydaşlarımızla birlikte kazanacağımız, iş modelleri geliştirmektir.

Bu yıl içerisinde yeni projeleriniz olacak mı?

Ürün portföyümüzü ve çeşitliliğimizi arttırmaya yönelik projelerimiz var. Ayrıca hedef pazarlara yönelik de projelerimiz olacak.

Son olarak eklemek istedikleriniz?

1998 yılında Türkiye'de kurulan Koramic Yapı Kimyasalları A.Ş., 2019 yılında yeni bir yapılanmaya giderek, Koramic Building Products S.A ve Tekkon Grup arasında ortaklık anlaşması imzalamıştır. Bu birlikteliğin doğurduğu güçlü kullanarak, Koramic Yapı bundan böyle lisans anlaşması yaptığı Fransız CERMIX markası ürünlerle iç ve dış pazarlarda yapı sektöründe daha katma değeri yüksek ürünler ve sistemler üretmeye yönelik çalışmalar yapacaktır.