

# Üç Yeni Takım Daha Piyasada

Simge Soyel

Kesici takım konusunda çıkardığı yeni ürünlerle piyasada adından sıkça söz ettiren Tekno Takım üç yeni ürünü daha piyasaya sürdü. Firmanın Yönetim Kurulu Üyesi Hamdi Gülen ile yaptığımız röportajda hem ürünler hakkında bilgi aldık, hem de kullandıkları teknolojiyi öğrendik.

**T**ürkiye'nin ilk değiştirilebilir sert metal kesici uçlu takım üretimi iddiasıyla piyasaya giren Tekno Takım; artık alanında Türkiye'nin önde gelen firmaları arasında yer alıyor. Amatör bir ruhla profesyonelce çalışmayı hedefleyen firma; binlerce çeşit standart ve özel takım üretti. Sektörde yola çıktığı 1976 yılından bugüne kadar daima müşterileriyle temas halinde olan Tekno Takım; müşterilerine özel projeler de üretiyor. Özellikle Koreli YG firmasıyla ortaklığından sonra hedef büyüten firma artık direkt ve indirekt olarak 70'den fazla ülkeye ürünlerini gönderiyor.

### **Tekno Takım'ın kuruluş tarihçesi hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?**

Biz aslında sektörde 1970'lerden gelen bir tecrübeye sahibiz. Ancak firmamızın kuruluşu 2001 yılının başlarına tekabül ediyor. O zamanlar birkaç küçük kesici takım ile işe başladık ve 2004 yılında bir ortak firmamıza dahil olduk; ancak 2007'de yollarımızı ayırdıktan sonra aynı yıl Koreli YG firmasıyla ortak olduk. Söz konusu ortaklığımızdan sonra ürün çeşitliliğimiz hızlı bir şekilde artmaya başladı. Gerçi o ana kadar da 2 binin üzerindeki çeşitlilikle ürün yapıyorduk... Şu anda 30 bin çeşidin üzerindeyiz. Ve biz bunu 38 kişilik bir kadroyla gerçekleştiriyoruz. Sürekli yeni ürün geliştiriyoruz. Şu anda patent onayını bekleyen bazı ürünlerimiz

var. Türkiye'de yapılmayan ve henüz insanların hayal dahi etmediği bazı yeni ürünler geliştirdik. Dünyanın birçok ülkesine de ya birebir ihracat yapıyoruz ya da Koreli ortağımız üzerinden ürün gönderimi gerçekleştiriyoruz. Her iki koşulda da dünyadaki 70 ülkeye şu anda ihracatımız gerçekleşiyor. Bugün Malezya'da dahil bizim ürünlerimizi kullanan firma var.

### **Genel anlamda ürün gruplarınız arasında neler var?**

Tekno Takım A.Ş. olarak, ürün portföyümüz ve çeşitliliğimiz ile sektöre yönelik kaliteli ürünler sunmaktayız. Sert metal uçları, değiştirilebilir sert metal uçlu torna takımları, freze takımları, kalıp işleme frezeleri, matkaplar, diş açma takımları, kesme takımları,



Tekno Takım Yönetim Kurulu Üyesi Hamdi Gülen

sert metal matkaplar, takma uçlu raybalar, CNC torna ve işleme merkezleri için takım tutucuları gibi ürünler ile firma olarak birçok ülkeye ihracat yapıyoruz.

### **Son dönemde çıkarttığımız ürünler nelerdir?**

Son dönemde yeni çıkarttığımız üç yeni ürün üzerinde duruyoruz. Modüler delik işleme takımları, mikro kartuş dediğimiz 0,005 hassasiyetinde kartuş üniteleri ve bunların dışında rayba çekme işleminde kullanılan, kendi kendine otomatik merkezleme yapabilen rayba çekme pens tutucu sistemlerini üretiyoruz, ki şu an o patent onayını bekliyor. Bunun dışında delme ve delik işleme konusunda bugün Avrupa'daki her firmayla çarpışa-

cak konumdayız. Delme takımlarındaki performansımız oldukça geniş. Mesela U-driller konusunda dünyada üç, dört firmanın yaptığı 1,5xD den 12xD'ye kadar uzunlukta olan delme takımları yapıyoruz. Spadedrill diye adlandırdığımız yaprak uçlu matkaplarda ise şu an dünyadaki iki firmadan birisiyiz. Ve bizim Koreli ortağımızın da tek tedarikçisiyiz. Daha önce Kore'de yaptırıyorlardı; ama artık tek tedarikçi biz olduk. Pilotlu delme takımları ile de, delme takımlarında da 70 çaptan 250 çapa kadar seçenek sunuyoruz. Bizim için en enteresan olanı ürettiğimiz ürünlerin tamamını önce sertleştirip sonra işliyoruz. Tabi bunun üretimde bir zorluğu var. Ama üretim sonrasında muhteşem bir avantajı var: Bi-

zim takımlarımızda deformasyon olmaz, çatlama olmaz.

### **Ürünlerinizin kullanıldığı alanlara getirdiği artılar nelerdir?**

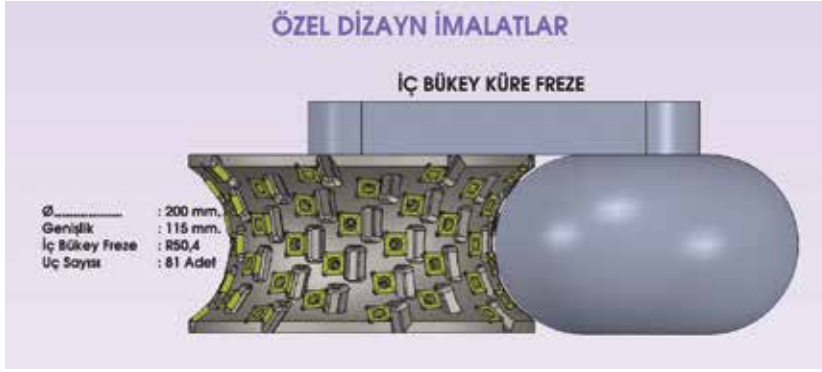
Dayanıklı olmasının yanı sıra biz müşterilerimize komple projeleri için anahtar teslimi çalışma yapabilir, komple çözümler üretebiliriz. Sadece bizim bölümün dışında katalog ürünü olarak yaklaşık 140 bin çeşit, katalog dışı standart ürün olarak 250 bin çeşit ürün yapan bir ortağımız var. Yani piyasaya 300 bin çeşitten fazla ürünle hitap ediyoruz.

### **Peki, bu yöntem sizin maliyetlerinizi artırıyor mu?**

Maalesef artırıyor. Biz 38 kişiyiz; ama içeride beş tane mühendisi-miz var. Bugün Türkiye'de bir kaç yüz kişi olup, içeride beş tane mühendisi olan firma yok. Biz aynı zamanda Koreli ortağımızın çok büyük bir Ar-Ge departmanı olmasına rağmen onlara burada bazı Ar-Ge çalışmaları da yapıyoruz. Ben zaman zaman gidip oradaki Ar-Ge elemanlarına değiştirebilir uçlu takımlar ile eğitim de veriyorum. YG1 firması solid takımlarda dünyanın üç en önemli firmasından biri ve biz onlar ile ortak olmaktan bunu ülkemize fayda olarak yansit-



*“U-driller konusunda dünyada üç, dört firmanın yaptığı ürünleri yapıyoruz. Takma uçlu matkaplarda ise şu an dünyadaki iki firmadan birisiyiz. Ve bizim Koreli ortağımızın da tek tedarikçisiyiz.”*



maktan gurur duyuyoruz. YG1'in üretimdeki gelişmelerine yardım ediyorum ve yardım alıyoruz. Bilgi paylaşıldıkça artar ve güzelleşir felsefesinde hareket ediyor ve yaşıyoruz.

### Firmanızdaki temel vurgu Ar-Ge'de ve yeni ürünler geliştirmekte...

Kesinlikle öyle, bizim firmamızın içerisinde herhangi bir Ar-Ge departmanı olmamasına rağmen yeniliklere açık bir firmayız. Ancak buna rağmen bugüne kadar 70 binin üzerinde ürün dizaynı yaptım. Akademik anlamda zaman zaman seminerler veriyoruz. Ürünleri anlatan kitaplar yayınlıyoruz.

### Aslına bakarsanız hem Koreli bir ortağımız var, hem de yurt dışına oldukça ciddi bir oranda ihracatınız var. Dolayısıyla yurt dışına oldukça hakimsiniz. Acaba Türkiye'deki sektörü yurt dışıyla kıyasladığınızda durum nedir?

Bizim ülkemizde sanayiye kendi insanımız büyüttü. Türk insanı kendi kendine yaratıcılığını kullanarak bunu başardı. Bu istek, arzu olmasa Türkiye'de sanayi olmazdı. Teşvikler, destekler bence yok denecek kadar az, oldukça yetersiz. Türk insanı teşviği kendi kendine veriyor; yokluk, çile ve sıkıntı içerisinde. Hayat günden güne zorlaşıyor, eskiden yüzde 60-70 kar



ettiğimiz zamanlarda kar etmediğimizi düşünür ve söyledik. Şimdi ise yüzde 3 ya da 5 kazandığımız zaman iyi para kazandığımızı söylüyoruz. Piyasada çok kalitesiz mal da var, bu yüzden bizler çok dikkatli olmalıyız. Ama şu anda yüksek kalitede ürün çeşitlerimizle piyasaya hizmet vermeye devam ediyoruz.

### Peki, satış sonrası hizmet noktasında ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

O konuda çok iyi olduğumuzu tereddüt etmeden söyleyebilirim. Biz hiç problem yaşamamışlardan ziyade problemler yaşamış firmaları buluyoruz. Gidip sorunları bulur, çözeriz. Gerekli bütün imkanlarımızı sunarız. Bizden alınan ürünler konusunda da 10 yıl boyunca satış sonrası hizmetini veriyoruz.

### Yeni ürünlere gelen talep dengesi sizce nasıl? Firmalar bu konuda çekingenlik gösteriyor mu?

Aslına bakarsanız o talepler biraz da ürünün kendisine göre değişkenlik gösteriyor. Bunun yanı sıra stoklama maliyetleri de önem teşkil ediyor. Şayet ilk etapta bir ürün çok satacak diye o üründen alıp stoklarsanız günlük bir satış azalmasında o ürünün stok maliyetinden kurtulamazsınız.

### Müşterileriniz arasında kimler var?

Makina sanayi, havacılık sektörü, tıbbi aletler, savunma sanayi, demir çelik endüstrisi, gemcilik, inşaat sektörü gibi hemen hemen sanayinin her dalına direkt veya indirekt olarak hizmet veriyoruz.

### Firmalar için özel projeleriniz oluyor mu?

Elbette... Firmalar için özel ürünlerimiz ve projelerimiz oluyor. Mesela komple bir blok veya buna benzer bir şeyin tamamını takımlayıp özel geliştirdiğimiz projelerimiz mevcut. Bunun için özel proje bölümümüz var. Ayrıca bir, iki firmayla da çözüm ortağı olarak çalışıyoruz. Onların proje bölümlerine de destek oluyoruz.

### 2014 yılı için düşünceleriniz nedir? 2015 hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Bu sene biz kendi grubumuz içerisinde artışı en yüksek olan firma olduk. 2014 yılı bu nedenle bizler için oldukça verimli geçti. Sanyorum yılı da yüzde 35'lik bir büyüme ile kapatacağız. Önümüzdeki sene içerisinde de yine bu şekilde bir büyüme bekliyoruz. Biz her sene yeni ve güzel ürünlerle büyümeyi hedefliyoruz. Ancak piyasada da her şeye rağmen büyük bir belirsizlik, endişe ve korkunun olduğunu da söylemek isterim. **ST**