



## “Yurtdışı pazar payımızı arttırmayı hedefliyoruz”

Aktec Mühendislik Genel Müdürü **Kerem Gazioğlu** ile gerçekleştirdiğimiz röportajımızı sizlerle paylaşıyoruz.

**2**014 yılı başından itibaren Türk imalatçılara Ortadoğu pazarına açılmaları için danışmanlık hizmeti veren Aktec, bu konuda ciddi başarılarla imza attı. 2015 yılında iş ortakları sayısını arttıran firma Ar - Ge faaliyetlerine de önem veriyor.

**AKTEC’in kuruluşundan faaliyet alanlarından bizlere bahsedermisiniz?**

AKTEC Mühendislik 2013 Nisan ayında kurulmuştur. Hizmetlerimiz; endüstriyel ürün ve projelerin ithalatı, ihracatı ve mühendisliği üzerinedir. Ürün

tedariğinde özen gösterdiğimiz konu Türkiye’de üretilmeyen ürünleri Türk sanayisine sunmaktır. Ayrıca, tüm faaliyet alanlarımızda Türk imalatçıları için gerekli mühendislik desteğini vermekteyiz. İlk iş ortağımız Galvi Newcomen ve Nol-Tec Europe ile faaliyetlere başlanmıştır. Galvi endüstriyel fren marka-



## “2015 yılında iş ortaklarımızın sayısında ciddi artışlar oldu”



sıdır, Nol-Tec ise pnömatik taşıma ve hava kirliliği kontrolü üzerine faaliyet göstermektedir.

2015 yılına kadar iş ortaklarımız artmıştır. Şu anda 8 farklı markanın tek yetkili temsilciliğini yürütmekteyiz. Tüm markalarımızı aynı sektörlere servis vermektedir.

Mevcut iş ortaklarımız GALVI (Endüstriyel Fren), SETEC (Hareket Kontrol ve Otomasyon), TESTORI (Toz ve Sıvı Filtrasyon), NOL-TEC (Pnömatik Taşıma ve Torbalı Filtre), KC COTTRELL (Elektrostatik Filtre & Gaz Temizleme), RATH (1950 C kadar Refrakter, 1000 C kadar Seramik Filtre), VIBRO PROCESS (Titreşimli Makinalar) ve VIDMAR (Dozajlama ve Tartım) üzerine uzmanlaşmıştır.

Distribütörlüğümüz Türkiye ile sınırlı değildir. İran, Irak, Mısır ve Katar için de aynı hizmetleri sunmaktayız.

2014 başından beri Türk imalatçılarına Ortadoğu pazarına açılmaları için da-

nışmanlık hizmeti vermekteyiz. Bu konuda ciddi başarılarımıza imza attık.

### Sektörde en sık karşılaştığımız sorunlar nelerdir? Bunların iyileştirilmesi için çözüm arayışlarınız nelerdir?

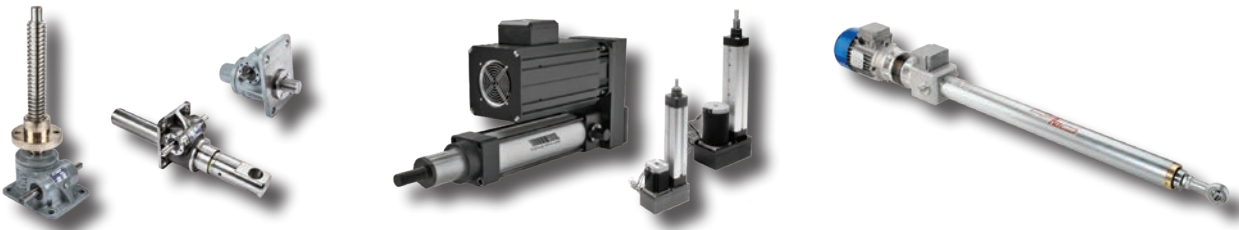
İmalat açısından bakarsak Türkiye’yi bir Avrupa ülkesine göre daha avantajlı görüyorum. Kaliteli imalat ve uygun fiyat sunabilmekteyiz. Ancak mühendislik açısından genelde Avrupa’da gelişmiş firmaların projelerini kullanırız. Ülkemizin gelişmesinde oynayacak en önemli rol mühendislik kabiliyetimizi geliştirmek olacaktır. Avrupa’da sisteme, otomasyona ve teknolojiye daha fazla önem verilir, Türkiye’deki firmaların bu konu ile ilgili maalesef Avrupa’daki firmalara nazaran daha geri kaldıklarını düşünüyorum, fakat yine de son zamanlarda bu konuyla ilgili gelişmeler gördüğümüzü ve bununda umut verici olduğunu belirtmek isteriz. İkinci bir sorun ise; Çin’den, ülkemize ithalati yapılan ürünlerin yoğun talep gördüğü-

nü izlemekteyiz. Bazı Uzak Doğu ürünleri fiyat açısından uygun olsa da kalite ve kullanım ömrü açısından yetersiz kalıyorlar. Müşterilerimizi bu konu hakkında bilgilendirerek bu sorunu aşmaya çalışıyoruz. Özellikle, fazla sayıda refrakter ve teknik tekstil ürünlerin Uzak Doğu’dan ülkemize ithalatının yapılması Pazar payımızı kısıtlıyor diyebilirim.

AKTEC olarak, kurulduğumuz günden bu yana yüksek kalite ve uygun fiyat politikamızla hizmet vermeye özen gösteriyoruz.

### Sektöre sunduğunuz en yeni ürünlerinizden, özelliklerinden ve getirdiği avantajlardan bahsedermisiniz?

Sektöre son olarak filtre markası Testori grubunu tanıttık. Testori ile 2015’in başında anlaşmamızı imzalamış bulunmaktayız. Testori 1905 yılından beri filtrasyon üzerine faaliyet göstermektedir. Yüksek kalite hammadde ve bitmiş ürün (bitmiş mamül) tedarik





etmekteyiz. Ürünlerimiz sadece İtalya Milano'da üretilmektedir. Özellikle PTFE, PPS ve Meta Aramid ürünlerimize yoğun talep var. Şimdiden mevcut müşterilerimize çalışmaya başladık. Testori'den beklentilerimiz yüksek.

#### **Pazar payınızı artırma adına yurtiçi ve yurtdışında yürüttüğünüz çalışmalar neler?**

Yurtiçi ve yurtdışı bayilik ağlarımızı oluşturduk. Pazarlama Departmanımız başarılı şekilde AKTEC markalarını tanıtmaktadır. Fuarlara ve reklamlara önem göstermekteyiz. Sürekli müşteri ziyaretleri gerçekleştirip ürünlerimizin performansını takip ederiz. Özellikle satış sonrası müşteri memnuniyeti bizim için ilk sıradadır.

Zamanında teslimat, kaliteli ürün, servis ve en önemlisi müşterilerimize sağladığımız güven ile Pazar payımızı artır-



maya devam etmekteyiz.

#### **Firmanız açısından 2014 yılı nasıl geçti? 2015 yılından neler bekliyorsunuz?**

2014 yılı büyüme yılımız oldu. Sektörümüzü ilgililerinden fuarlara katıldık. Çok şükür başarılı bir seneyi geride bıraktık.

2015 yılı için önemli bir adım attık. Bu yıl en çok talep gören ürünlerimizi ülkemizde stoklamak adına çalışmalara başladık. Bu sayede hızlı servis ve anında teslimat konusunda çok daha verimli bir yol izleyeceğimize inanıyorum.

#### **Kısa ve uzun vadede hayata geçirmeyi düşündüğünüz plan ve projeleriniz neler?**

Kısa vadede yurt dışı pazar payımızı arttırmak en önemli hedeflerimizden. Uzun vadede ki hedeflerimiz ise; iş or-



taklarımızla beraber Türkiye'de yatırım yapmak istiyoruz. En çok talep gören ürünlerimizi ülkemizde üretmek ve Ortadoğu ülkelerine pazarlamak en büyük hedefimizdir.

#### **Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?**

Yeni web sitemiz önümüzdeki hafta yayına girecektir. Seri üretim ürünlerimiz için yeni bir çalışma başlattık. Her müşteriye ayrı kullanıcı adı ve şifre tanımıyoruz. Bu sayede web sitemizi kişiselleştiriyoruz, online sipariş verme, stok durumunu takip edebilme imkanı sağlayacağız.

Sipariş sonrası için hızlı çözümler sunacağız; teslim tarihini takip etme imkanı, geçmiş siparişlerin özeti, aynı siparişin tekrarlama opsiyonu, online destek gibi web üzerinden bir çok kolaylık sağlayacağız.

