

Data Hydraulics is ready for the future

Data hydraulics is one of the leading marine equipment manufacturers in Turkey, and is well known its own developed products including steering systems and deck machineries. Their objective is to reveal the more quality products that is quickly produced and meet future expectations.



Cem HÜROĞLU
Satış ve Pazarlama Direktörü

Data Hydraulics carries a great experience of 72 years in to future. Three generations of the ongoing activities in the mariti-

me sector is now being run by the grandchildren. Managing to blend experience with modernization, the company is rapidly

proceeding to become a global brand in the fields of steering systems and deck machineries. Data Hydraulics is a company

that exports products 21 countries. Furthermore they take place in all naval vessel projects. You will find all these details and more in the interview that we have done with Mr Cem Hüroğlu, Data Hydraulics Sales and Marketing director.

Data hydraulic attends to SMM Hamburg Maritime Trade Fair. You have previously participated in the other maritime events as we know. How is the general situation in the sector?

We took place in ITS and İstanbul Boat Show as attendant Dubai Boat Show and in Athens Posidonia Maritime Exhibition as visitors. As you know, we are operating in the fields of both yacht, Merchant and naval ships at the same time. We have the chance to assess all three. There is a little bit lack of mobility in the market, to be honest. In other words, when you looked at events, fairs and exhibitions, they seems crowded, dynamic and busy enough but, returns take too long time or projects are suspended at the end.

With the words "lack of mobility", do you mean Turkish market only? or, is the situation also the same in terms of global maritime market?

Actually Turkey's performance were more or less close to the world average till recent events experienced. There is no serious difference but after the events of July 15, we were affected negatively a bit.

What kind of problems were you faced?

In my opinion, the foreign clients has no problem with the shipyards or quality of the works done. Main problem is unpleasant atmosphere. For example, we had some orders for delivery to Netherland's AMELS Shipyard in recent period. The shipyard executives would come to Turkey for factory acceptance tests but they cancelled their visit. There is nothing to do now. In the next period, we will expand our customer portfolio and strengthen our relationships with existing customers with more customer visits and being involved in more events (fairs, symposiums conferences etc)

How will your events schedule will be like in coming period and 2107? Which trade fairs will you attend?

After the SMM Hamburg Maritime Trade Fair, we will visit Genova Boat Show to be held between the dates of 20-25th of September. Right after one week, we will have a visit the Monaco Boat Show. Thereafter we will put a stand on Mets 2016. We will take place in İstanbul Boat Show at February 2017. Another exhibition that we shall attend is Nor-Shipping 2017. Currently these are the scheduled ones. We participate to some of them personally, our dealers participate to the others. But we mainly perform visits. It seems like that we will visit more trade fair in this year.

What can you say for 2017?

2016 was a better year when compared to the 2015 in terms of sales figures. We will close the year about with a 20 -25 percent increase on sales. But of course I can not say anything at the moment for 2017. There occurred many fluctuations in sales figures within the last few years. We aimed to strengthen our overseas leg. Our exports are around 35-40 percent of total sales. We are planning to raise the rate of the export sales up 50 percents. Thus, we can become more stable.

How many countries are you exporting your products to?

We export to 21 countries.

What will be your objectives in terms of exports?

At present, we aim to increase our share in the markets where we work. Apart from this, there are the markets we have never worked or the markets we worked infrequently. For instance, we will turn to countries such as the Croatia and Poland. Furthermore we are interested in South American Market. Starting from 2015, we started to work with a strong dealer in Netherlands.

AMELS shipyard's projects were good reference for us there. We have delivered steering system of a 83 m motor yacht. We have sent 55 m and 74 m series steering systems within this year. The first of the 74 m series steering system were made in Holland. We have competed with Dutch manufacturer and achieved to sell our steering system for the 2nd of the 74 m series. Apart from this, we have taken place in the naval projects carried out in Turkmenistan, Bahrain, Katar and Pakistan. We



have supplied equipment to the naval projects carried out Algeria, Tunisia and France. They were good reference for us in this year. I think we will gradually get returns for all of these, because we have received positive feedbacks from all the projects we entered.

In this sense, what is the situation concerning competitiveness of Turkish companies in the world?

Let me put it this way, we have representatives in Germany, Holland, France, Italy, Greece and Bulgaria. Apart from this, we have dealers in the countries such as Egypt, UAE Dubai, Singapore, Indonesia, Maldives, Russia, India, Korea, China. We can sell our products to all of these countries. On the one hand while selling products to leading European shipyards, on the other hand we are able to sell products in China. So we are working with so many different countries and groups of customers. I think it is because we work at reasonable prices. Because quality is a must but we have to work reasonable prices to become a preferable trade mark. I think that we are able to ensure all these.

We know that you have made several improvements in your products. What are they?

We have both improved and also scaled up our products. We have improved yatching equipments, steering systems, anchor windlasses and towing equipment to make manufacturing faster. There have been some design modifications for machining product assemblies on CNC machines. In fact all our designs changed Ato Z. We have incre-

ased capacity up in windlasses and mooring winches. There are significant modifications on ship steering systems. We have produced more compact products that takes up less space. They are delivered to customer as all electric / hydraulic pre-connections fitted for connection and use. And also a preliminary design study completed for Replenishment at Sea and Combat Support Ship (DIMDEG) project. This will be an important reference for us if we can produce that steering system. Because it will be the largest steering system to be produced in Turkey ever.

Speaking of DIMDEG... Most probably, you are involved in all naval projects in Turkey, aren't you?

Yes we are. There are new projects and also the projects in tender stage. However, naval projects long term, slowly progressing projects. They are not like commercial projects resulted in a short time.

The future of maritime industry is one of the most important issues on the agenda of Hamburg. What will be the expectations on the design and environmental awareness issues?

The ships that can be operated with less crew members are built to reduce fixed costs. Other issues are less fuel consumption and environmental awareness on ship design and operation. Of course here need for the lighter materials, constructions and equipments arises. In particular, our customers requested this kind of equipment for the yatches. We have also tried to lighten our products while making improvements that I have just mentioned,

Have you planned investments in the coming period?
We are in good condition in terms of machinery park. For

this reason we have no plan for a new investment for the moment. 95 people work in our structure. Our efficiency is around

60 - 65 percent. In other words, we have an infrastructure to meet higher demands. We are trying to rise demand.

TAKING CARE OF YOUR ASSETS

As part of its history and tradition, ship classification is one of the core businesses of RINA SERVICES. With its consolidated ties to the shipping sector, RINA SERVICES operates in more than 60 countries, offering a wide range of integrated services to numerous partners in a variety of sectors: from cruise ships to yachting, from military vessels to container ships and from bulk carriers to the entire offshore segment.



RINA SERVICES

www.rina.org

TAKING CARE OF YOUR ASSETS

As part of its history and tradition, ship classification is one of the core businesses of RINA SERVICES. With its consolidated ties to the shipping sector, RINA SERVICES operates in more than 60 countries, offering a wide range of integrated services to numerous partners in a variety of sectors: from cruise ships to yachting, from military vessels to container ships and from bulk carriers to the entire offshore segment.



RINA SERVICES

www.rina.org

Data Hidrolik geleceğe hazır

Türkiye'de denizcilik sektöründe faaliyet gösteren en önemli yan sanayi firmalarının başında gelen Data Hidrolik, ürettiği dümen sistemleri ve güverte makinelerinde gerçekleştirdiği revizelerle gündemde. Hedef ise daha kaliteli, daha hızlı üretilebilen ve geleceğin beklentilerini karşılayan ürünler ortaya çıkarmak.



Cem HÜROĞLU
Satış ve Pazarlama Direktörü

Data Hidrolik 72 yıllık, büyük bir tecrübeyi geleceğe taşıyor. Üç kuşaktır denizcilik sektöründe devam eden faaliyetleri şimdi torunlar tarafından yürütülüyor. Tecrübeyi modernizasyonla harmanlamayı başaran firma, dümen sistemleri ve güverte makineleri alanında bir dünya markası olma yolunda hızla ilerliyor. Data Hidrolik, 21 ülkeye ihracat yapan bir firma. Ayrıca Türkiye'deki tüm askeri projelerde yer alıyor. Bütün bunların ayrıntılarını ve daha fazlasını Data Hidrolik Satış ve Pazarlama Direktörü Cem Hüroğlu ile yaptığımız söyleşide bulacaksınız.

SMM Hamburg Fuarı'na katılıyorsunuz. Daha önce de katıldığınız fuarlar da oldu. Sektörün genel görünüm nasıl?
2016'da ITS ve İstanbul Boat Show'da katılımcı olarak, Dubai Boat Show ile Atina'daki Posidonia Fuarı'nda ise ziyaretçi olarak yer aldık. Biliyorsunuz, biz hem yat, hem ticari gemi, hem de askeri gemi alanlarında faaliyet gösteren bir firmayız. Her üç alanı da değerlendirme şansına sahibiz. Açıkça söylemek gerekirse sektörün gidişi çok parlak değil. Yani fuarlara bakıyorsunuz güzel, hareketli, yoğun görünüyor ama geri dönüşü çok parlak değil aslında.

Parlak değil derken Türkiye'yi mi kastediyordunuz? Yoksa dünya denizciliği açısından da durum aynı mı?
Aslında Türkiye üç aşığı beş yu-

karı paralel gidiyordu son yaşadığımız olaylara kadar. Ondan sonra birazcık bizim kriz anlamında farkımız açıldı. Yoksa üç aşığı beş yukarı dünyada yaşanan şeyler ülkemizde de yaşanıyor. Ciddi bir farklılık yok. Ama dediğim gibi 15 Temmuz'la beraber birazcık ibre ekşiye döndü.

Ne gibi olumsuzluklarla karşılaştınız?

Bence yabancı müşterinin yapılan işin kalitesi ve tersanelerle ilgili sorunu yok. Asıl sorun ortamın keyifsiz olması. Mesela bizim son dönemde AMELS tersanesine, Hollanda'ya teslim ettiğimiz siparişler oldu. Oradan bize fabrika kabul test için geleceklerdi, seyahatlerini iptal ettiler. Son dönemde Türkiye'de yaşananlardan dolayı gelmediler. Benim duyduğum ticari tarafta da, yat tarafında da sözleşme aşamasına gelmiş ve kaçan işler var maalesef. Bu çok büyük bir dezavantaj tabii. Ama yapacak bir şey yok. Daha fazla fuar ziyareti, müşteri ziyareti ile açığımızı kapatmaya çalışacağız.

Önümüzdeki süreçte ve 2017'de fuar programınız nasıl olacak? Hangi fuarlara katılacaksınız?

SMM Hamburg'un ardından, 20-25 Eylül arasında gerçekleştirilecek Genova Boat Show'u ziyaret edeceğiz. Peşinden, hemen bir hafta sonra da Monaco Boat Show'a ziyaretimiz olacak. Daha sonra Metstade'de standımız olacak. Şu-

battaki İstanbul Boat Show'da da katılımcı olarak yerimizi alacağız. Katılacağımız bir başka fuar ise Nor-Shipping. Şu an için planlı olanlar bunlar. Bir kısmına bizzat katılıyoruz, bir kısmına bayilerimiz katılıyor. Ama ağırlıklı olarak ziyaretlerimiz oluyor. Bu sene biraz daha fazla fuar ziyaret edeceğiz gibi görünüyor. Sektördeki gidişata bakıldığında gitmek zorundayız çünkü.

2017 için neler söylersiniz?

2016, satış rakamları açısından 2015'in üzerinde bir seneydi. Seneyi yüzde 20 civarında bir artışla kapatacağız. Şu andaki görüntü onu gösteriyor. Ama tabii 2017 için ne söylenir, şu anda bilemiyorum. 2016 gibi olmayacak. Görüntü onu gösteriyor. Son birkaç sene çok dalgalı geçiyor. Biz yurt dışı ayağını güçlendirmeyi düşünüyoruz. İhracatımız, toplam satışlarımızın yüzde 35-40'ı civarında. Bunu yüzde 50'lere çıkarmayı düşünüyoruz. Bu şekilde daha stabil bir hale gelebiliriz.

Kaç ülkeye ihracat yapıyorsunuz?

Şu anda 21 ülkeye ihracat yapıyoruz.

İhracat açısından hedefleriniz neler olacak?

Hali hazırda çalıştığımız pazarlardaki payımızı arttırmayı hedefliyoruz. Bunun haricinde çalışmadığımız ya da az çalıştığımız pazarlar var. Oralarda belli bir yer kazanmak hedefimiz.

Mesela Hırvatistan ve Polonya gibi ülkelere yöneleceğiz. Ayrıca Güney Amerika pazarı ile de ilgileniyoruz. 2015'ten başlayarak Hollanda'da da kuvvetli bir bayii ile çalışmaya başladık. Orada AMELS tersanesinin projeleri bizim için çok iyi referans oldu. 83 metre bir motor yatın dümen sistemini teslim ettik. Bu sene içinde de 55 ve 74 metre serilerinin dümen sistemlerini gönderdik. 74 metre serisinin birincisi Hollanda malı dümen sistemiydi. İkinci-sinde Hollandalıyı çıkartıp Data Hidrolik koyduk yerine. Bu bizim için zor oldu ama gerçekleştirmeyi başardık. Onun haricinde Türkmenistan, Bahreyn, Katar ve Pakistan'da yapılan bazı askeri projelerde de yer aldık. Fransa'da Cezayir ve Tunus'a yapılan askeri projelere de malzeme verdik. Onlar tabii bizim için iyi referanslar oldu bu sene. Tüm bunların yavaş yavaş geri dönüşlerini alacağımızı düşünüyorum. Çünkü girdiğimiz bütün projelerden olumlu dönüş aldık.

Bu anlamda Türk firmalarının dünya firmalarıyla rekabet edebilirliği noktasında durum nedir?

Şöyle söyleyeyim, bizim Almanya'da, Hollanda'da, Fransa'da, İtalya'da temsilcilerimiz var. Onun haricinde Mısır'da, Dubai'de, Singapur'da var; Endonezya, Maldivler, Hindistan, İngiltere, Kore, Çin... Bunların hepsine ürün satıyoruz. Bir taraftan Avrupa'da öne çıkmış tersanelere ürün satarken, diğer taraftan Çin'de de ürün satıyoruz. Yani çok farklı ülkeler ve müşteri gruplarıyla çalışabiliyoruz. Bunların hepsiyle de çalışabiliyoruz. Çünkü kalite zaten olmazsa olmaz ama fiyatımızın da iyi olması lazım ki tercih edilebiliriz. Ben bunların hepsini sağlayabiliyoruz.

Ürünlerinizde de çeşitli yenilemelere gittiğinizi biliyoruz. Nelerdi bunlar?

Hem yenilemelere gittik hem de ürün skalamızı genişlettik. Yat malzemeleri, dümen sistemleri, zincir ırgatları ve rö-morkör ekipmanlarında üretim sürecini hızlandıracak revizeler yaptık. Ürünlerimizi CNC tezgahlarda işleyebilmek için yaptığımız dizayn değişiklikleri oldu. Böylece daha hızlı üretilebilen, hatasız ve daha uygun fiyatta malzeme ortaya

çıkabiliyoruz artık. Aslında A'dan Z'ye değişti bütün tasarımlarımız. Diğer taraftan zincir ırgatlarında kapasite arttırdık. Gemi dümen sistemlerinde önemli değişiklikler var. Daha kompakt, daha az yer kaplayan modeller ürettik. Bunlar ayrıca müşteriye tüm bağlantıları yapılmış şekilde ulaşıyor. Yani yalnızca dışardan gelen kabloya bağlanmaları yeterli. Ayrıca Denizizde İkmal Destek Gemisi (DİMDEK) projesi için bir ön tasarım yapıldı. O sistemi yaparsak hem bizim için hem de Türkiye için iyi olacak. Türkiye'de yapılacak en büyük dümen sistemi olacak çünkü.

DİMDEK'ten söz etmişken... Türkiye'deki bütün askeri projelerde varsınız herhalde, değil mi?

Evet. Yeni gelecek projeler de var. İhale aşamasındaki acil müdahale dalış eğitim botu, denizde ikmal destek gemisi projeleri var mesela. Ama tabii askeri projeler daha uzun vadeli ve yavaş ilerleyen projeler. Ticariler gibi kısa sürede sonuçlanan projeler değil.

Hamburg'da gündemdeki en önemli konulardan biri de denizciliğin geleceği. Dizayn ve çevre duyarlılığı gibi konularda beklentiler neler olacak gelecekte?

Bir kere artık maliyetlerin düşmesi açısından daha az personel gerektiren gemiler yapılıyor. Diğer önemli konu ise daha az yakıt tüketen, çevreye duyarlı gemiler. Tabii burada işin içine daha hafif malzeme kullanımı giriyor. Bunu bize de özellikle yatlarda sormaya başladılar. Biraz önce söz ettiğim iyileştirmeleri yaparken ürünlerimizi hafifletmeye çalıştık. Alüminyum alaşımlarını kullanarak belli noktalarda malzeme et kalınlıklarını düşürerek ürünlerimizi hafifletmeye başladık. Bunların hepsi günümüzde olan konular.

Önümüzdeki süreçte planladığınız yatırımlar var mı?

Makine parkı olarak iyi durumdayız. Onun için şu anda yatırım yapmamızı gerektirecek bir durum yok. Bünyemizde 95 kişi çalışıyor. Verimliliğimiz yüzde 60'lar civarında. Yani daha yüksek talebi karşılayacak bir altyapımız mevcut. Onu arttırmak peşindeyiz sürekli.