

DATA Hidrolik, 40'uncü yılda yüzde 45 ihracatı hedefliyor

Gemi ve yat inşa yan sanayide, başta dümen sistemleri, halat ve zincir ırgatları ile çeki vinçleri gibi yardımcı ürünlerle, bu ürünlerin tasarım ve dizaynını yapan Data Hidrolik, portföyündeki ürünlerin yüzde 45'ini 2019'da ihraç etmeyi planlıyor.

MarineDeal News'a özel röportaj veren DATA Hidrolik Yönetim Kurulu Üyesi, Satış ve Pazarlama Direktörü Cem Hüroğlu, firma olarak 2019'da 40'uncü yıllarına girdiklerini, 2018'de ürün gamında yakaladıkları yüzde 40'lık ihracat hacmini yüzde 45'e çıkarmak istediklerini söyledi.

Data Hidrolik olarak ihracatta yakaladıkları bu başarılı artışın temel nedenlerine ilişkin bilgi veren Hüroğlu, "Data Hidrolik bünyesine 2001 yılında katıldım. Benim başladığım dönemde yüzde 5 olan ihracat payımız, şu an yüzde 40'lara

çıkışmış durumda ki bu ivme giderek artıyor. İşin olmazsa olmazı kaliteli ürün yapmak, kaliteli ürün yapmanın haricinde, pazarlamanızı da düzgün yapmalısınız. İyi üstü bir seviyeye ulaşmak ve sürdürmek için; tanıtımını iyi yapmak, iyi insanlarla kontak kurmak, sonrasında iyi mahaller ve iyi distribütörlük yapmak ve müşteri zincirini bu düsturla genişletmek kaliteyi tamamlayan faktörler," dedi. 2018 yılını 3,5 milyon dolarlık ihracatla kapattıklarının altını çizen Hüroğlu, 2019'da 5 milyon doları hedefediklerini kaydetti.

"Yurtdışında artan bir trendimiz var"

Yat inşa sektöründe ciddi bir ivmenin yakalandığını ve bu durumun kendilerine hem ürün adedi hem de satış geliri anlamında olumlu yönde yan-



Cem Hüroğlu

sıdığını kaydeden Hüroğlu, "Yat inşasında Avrupa'da önde gelen tersaneler var. Yaklaşık 6 yıldır Hollanda pazarında varız, orada güçlü bir temsilcimiz var, şu

anda Hollanda'da inşa edilen yatlarda yavaş yavaş tercih edilen konuma geliyoruz," dedi.

Yurtdışı piyasada da giderek artan bir trend yakaladıklarını ve 21 ülkeye ihracat yaptıklarını kaydeden Hüroğlu, pazarlama ve satış ağlarını dünya geneline yaydıklarını belirterek, "Avrupa'da; Bulgaristan, Yunanistan, Almanya, Hollanda, Fransa, İtalya, İspanya, Portekiz, Polonya, Hırvatistan, İngiltere gibi ülkelerle çalışıyoruz. Buralarda temsilcilerimiz var. Bunun dışında Kuzey Afrika'da Tunus'la çalışıyoruz, Dubai'de temsilcilerimiz var. Uzakdoğu tarafına gidersek, Hindistan, Çin, Singapur, Maldivler ve Endonezya gibi ülkelerde temsilcilerimiz var. Ayrıca Rusya ve Estonya'da temsilcilerimizle buradaki faaliyetlerimiz güçlü bir ivme kazanarak devam ediyor," dedi.

"Hacimli yat projelerinde teklişerimizi verdik"

2019 yılı için yat ve mega yat projelerine ürün tedariki sağlanması konusunda görüşmelerin devam ettiğini kaydeden Hüroğlu, "Şu anda yat pazarında ciddi bir tüketim var. Önceden 100 metrelik yatların inşası düşünülemezken, günümüzde 160-170 metrelik yatların inşaları söz konusu. İtalya'da şu anda büyük projelerle ilgili görüşmelerimiz devam ediyor. 50 ve 70 metre üzeri projeleri konuşuyoruz. Aynı şekilde Almanya ve Hollanda'da 100 metre ve üzeri projeler gündemimizdeki prestij projelerden. Teklişer verildi görüşmeler sözleşme aşamasına doğru ilerliyor," dedi. Piyasa şartlarının yapılan ihracatlarda belirleyici bir etkiye sahip olduğuna işaret eden Hüroğlu, "Bizim son senelerde ihracat oranımızı artırmak en büyük hedefimizdi.

Bu yolda kararlı adımlarla ilerliyoruz. Onun haricinde burada piyasa şartları da çok belirleyici, istediğiniz kadar kaliteli ürün yapalım ama proje olmadıktan sonra bizim yaptığımız imalatın çok bir anlamı kalmıyor. Dolayısıyla öncelikle yurtiçi ve yurtdışı piyasanın çok hareketli olması gerekiyor. Biraz ona bağlıyız ama bizim öncelikli hedefimiz, daha geniş bir alana yayılarak yurtdışı potansiyelimizi artırmak. Şu anda bunu da planladığımız şekilde yapıyoruz," dedi.

"1980'li yıllardan başlayarak Deniz Kuvvetleri bütün projelerinde yer aldık"

Yurtiçi pazarda ana faaliyet alanları içinde askeri projelerin de yer aldığını ifade eden Hüroğlu, "Biz 1980'li yıllardan başlayarak Deniz Kuvvetleri'nin tüm projelerinde yer aldık. Bizim için MİLGEM bir mihenk taşıydı, MİLGEM ile üretimimiz farklı bir boyuta geçti. 2007 yılında birinci MİLGEM projesine dahil olduk. Ondan sonra bütün MİLGEM serilerinde; LCT Çıkarma gemilerinde, Arama Kurtarma gemilerinde, Yeni Tıp Karakol botlarında, Amfibi gemilerde, Lojistik Destek gemilerinde, Kurtarma Yedekleme gemilerinde, yer aldık. Bu projelerin hepsine tasarımı ve üretimi Data Hidrolik'e ait olan ürün tedariki sağladık. MİLGEM aile şirketimiz için farklı bir gurur kaynağıdır, ülkemiz Milli Denizaltı'da da aynı başarıyı kuşkusuz yakalayacaktır," diyerek yerli ve milli tasarım ve üretimin Türk deniz savunma alanında en gurur verici ilki olan MİLGEM'de, Data Hidrolik ürünlerinin bulunmasının firmaları için ne denli değerli olduğuna dikkat çekti.

“Denizaltı projeleriyle ilgili ön çalışma yaptık”

DzKK'ya sağladıkları malzeme tedarikine ilişkin açıklamalarda bulunan Hüroğlu, “DzKK'dan aldığımız ihalelerde, MİLGEM'lere; dümen sistemleri, helikopter platformu teleskopik babaları gibi ürünlerin tedarikini gerçekleştirdik. Ayrıca Karakol Botlanna, zincirli manevra ırgatları ile dümen sistemlerini, Sahil Güvenlik gemileri ile Amfibi ve Lojistik Destek gemilerinde; dümen sistemlerini verdik. Kurtarma Yedekleme gemilerine ise dümen sistemleri, kurtarma vinçleri, çeki kancaları, hidrolik sistemler ve bunların tamamının tedarikini sağladık. Milli Denizaltı projesi için de ön çalışmalarımızı yaptık, Ar-Ge çalışmalarımız yeni nesil su üstü platformları için devam ederken denizaltı için de MİLDEN fikri ile başladı,” dedi.

Yurtdışı askeri projelerde de varız

Hüroğlu, “Yurtdışında ki askeri projelerde de varız. Pakistan Deniz Kuvvetleri'ne yapılan tanker projesinde yer aldık. Katar Sahil Güvenliği'ne yapılan botlarda ekipman tedarikçisi olduk. Türkmenistan'a yapılan; Sahil Güvenlik gemilerinde, Destek gemileri ve Karakol botlarında ekipman tedarikçisi olduk. Bahreyn'de yapılan, Sahil Güvenlik botlarında ekipman tedarikini sağladık. Şu anda Avrupa'da özellikle de Fransa'da Kuzey Avrupa ülkeleri için yapılan, offshore gemileri ve sahil güvenlik botlarının da ekipman tedarikçisi durumundayız,” diyerek geniş bir yelpazede çalıştıklarını ve yurtdışındaki askeri projelerde de yer aldıklarına dikkat çekti.

Yerlilik oranı yüzde 80'inin üzerinde

Özellikle askeri projelerde yerlilik unsuruna önem verildiğinin altını çizen Hüroğlu, “Ürün gruplarına göre değişen yerlilik oranlarımız mevcut. Dümen sistemlerinde bu oran yüzde 80'lere kadar çıkmış durumda, zincir ve halat ırgatlarında yüzde 80'lerin de üzerindedir. Römorkörlerde kullandığımız çeki kancaları ile vinçlerde de yine yüzde 80'in üzerinde yerlilik oranına sahibiz,” diye konuştu. Öte yandan dizayn ve imalat sürecinde çok spesifik bazı ekipmanların tedarik edildiğini anlatan Hüroğlu, “Elektrik veya elektronik, hidrolik veya pnömatik malzemelerde belirli bir kaliteye sahipse, ilk tercihimiz yerli markalar. Ancak yerli parçalarda belirlenen kaliteyi yakalayamazsak, bu sefer yurtdışından tedarik etme yoluna gitmek zorunda kalıyoruz,” diyerek yerli ürün kullanımına öncelik verdiklerini vurguladı.

Üretimlerde standart ekipmanlar kullanmaya dikkat ediyoruz

Firmaya özgü ürünlerden ziyade, dünyanın her yerinde bulunabilecek standart ekipmanları kullanmaya özen gösterdiklerine işaret eden Hüroğlu, “Çünkü gemi bir gün İstanbul'dan demir alıp dünyanın herhangi bir yerine gidebilir, herhangi bir arıza olması durumunda veya bir şikayet olması durumunda kimsenin bekleme lüksü yok. Bunun için de biz her zaman kritik malzemeleri stokta tutuyoruz. Bu konuda dünyanın birçok yerine yedek parça sevkiyatı yapıyoruz, ama olur ya çok acil bir durum olması halinde, gemi personelinin limana gidip o ürünü

dünyanın her yerinde bulabilme şansı var. Dizaynlarımızda buna dikkat ediyoruz. Bence bu ürünlerimizin önemli avantajlarından birisi,” dedi.

Kendimizden emin olmadan ileri adım atmıyoruz

Firma olarak ürün modelleri ile ilgili bir üst segmentin üretimine geçerken emin adımlarla ilerlemeyi tercih ettiklerini, ancak talep gelmesi halinde spesifik projelerde de yer alabileceklerini belirten Hüroğlu, “Bizim de kendimize göre belirli limitlerimiz var. Emin adımlarla gitmeyi ilke edinen bir firmayız. Bugüne kadar bu hep böyle oldu, böyle de devam edecek. Şu anda römorkörlerde 80 ton çekme kuvvetine kadar vinçler imal ediyoruz. 80 ton çekme, 180 ton da fren kapasitesi olan vinçler. Hidroliğin yanında elektrikli versiyonlarımız mevcut. Dümen sistemlerinde 660 kilonewton metreye kadar dümen sistemi imal ediyorduk. Şu anda Türkiye'nin önemli tersanelerinin birisine, Denizde İkmal Destek gemisi projesinin ürün tedarik için teklif verdik. Oraya verdiğimiz sistem, 880 kilonewton metre torklu, iki adet sistem ve tamamen birbiriyle elektronik olarak senkronize çalışan bir sistem. Yani böyle bir sistem Türkiye'de bugüne kadar hiç yapılmadı. Bunun dizaynını biz yaptık ve bitirdik. Bugüne kadar mevcut modellerimiz sorunsuz çalıştığı için sonraki süreçlerde bir üst modellere geçtik,” diye konuştu.

Avrupa'ya göre fiyatlarımız daha uygun

Hem Türk tersanelerinin hem de sektörde faaliyet gösteren yan sanayi firmalarının Avrupa'daki tedarikçilere göre,

daha avantajlı fiyatlar verdiğini kaydeden Hüroğlu, “Kesinlikle fiyatlarımız daha uygun, dünya geneli için bizim hitap ettiğimiz ürün gruplarında benzer şeyleri söyleyebiliriz. Zaten işinde özelleşmiş, spesifik imalatlar yapan tersanelerimiz var. Baktığımızda bu, işin iyi yapıldığını gösteriyor. Kendi markamızı konuşacak olursak, biz rakiplerimize göre iyi hizmet veren ve bunları uygun fiyata sağlayan bir firmayız. Bu satın aldığı üründe nitelikli ürün tercih eden armatör ve tersane işletmecilerinin de aradığı temel kriterlerden. Sahip olduğumuz bu özelliğimizi daha da geliştirmek için çaba sarf ediyoruz,” dedi.

Üç boyutlu dizaynlar yapıyoruz

Dizayn süreçlerinde yapılan iyileşmenin yanı sıra yaklaşık 15 senedir CNC tezgahları kullanımına başladıklarını anlatan Hüroğlu, “İş insanı hatasından, insan bağımlılığından kurtarmanın yanı sıra adetlerin artması ve kaliteyi daha yukarı çıkarma beklentisi bizi buna yöneltti. Dizaynlarımızda ve imalatlarımızda bunu yapıyoruz. Böylece üç boyutlu dizaynlar yaparak, rakiplerimize göre avantaj elde ediyoruz,” dedi.

Yaptıkları üretimlerin, bütün klas kuruluşlarının taleplerini karşılayacak seviyede olduğunu ifade eden Hüroğlu, “Dizaynımızı da dünya standartlarına uygun yapıyoruz. Bu safhaları geçtikten sonra imalatta da ‘Bunu daha hızlı nasıl üretiriz?’ sorusu üzerinde duruyoruz. Kalite kontrol departmanımıza hem makine hem de personel olarak takviyeler yapıyoruz. Mal kabulden başlayarak, bütün imalat aşamalarında kalite kontrollerini daha kuv-

vetli hale getirmeye çalışıyoruz. Çünkü çalıştığımız yurtiçi ve uluslararası tersaneler de bu konuya oldukça önem veriyorlar. Kalitede ne kadar iyi olursanız bu durum tercih sebebi olmanızı sağlıyor,” dedi.

Tanınırlık ve bilinirlik büyümeyi etkileyen unsurlar arasında

Firmaların tanıtım faaliyetlerinin bilinirlik açısından önem arz ettiğinin altını çizen Cem Hüroğlu dünya genelinde tanınan markaları için şunları söyledi; “Tanıtım önem verdiğimiz, firmanız bilinir hale geliyor, bu durum ne kadar etkin ve iyi yönetilirse diğer firmalara karşı ilk etapta elde edeceğimiz avantaj da aynı oranda oluyor. Bu bir zincir gibi... Biz tanıtım ayağına ağırlık verdiğimiz zaman, yurtdışında ve yurtiçinde birçok işletme sahibi ‘Türkiye’de bu işi yapan bir firma var’ diyor. Hatta en son duyduğum bir olay bizi çok gururlandırdı. Hollanda’da inşa edilen 125 metrelik bir yat projesine ekipman teklifi verdik. Proje Müdürü Data Hidrolik’i biliyordu. Bu bizim için o kadar önemli bir değerdi ki, böylesine prestijli bir projenin sorumlu kişisi bile, Data Hidrolik markasının farkında, bizim istediğimiz de zaten buydu... Data’yı dünya üzerinde bilinir bir marka haline getirmek.”

Tanıtım faaliyetleri kapsamında şubat ayı içinde gerçekleştirilen CNR Avrasya Boat Show Fuarı'na katıldıklarını dile getiren Hüroğlu, “Senede 6-7 uluslararası fuara katılıp bir o kadar da yurtdışı fuar ziyaret ediyoruz. Ayda bir sefer de yurtdışı müşteri ziyareti gerçekleştiriyoruz, bu faaliyetler ilişkilerin güçlü kalmasını sağlıyor,” şeklinde konuştu.