

'Karar vericilerin tavsiye listelerinde yer alıyoruz'

'Deniz üzerindeki her şeyin üzerinde' sloganıyla dünya çapında hızlı bir markalaşma süreci yaşayan ve 41 yılı geride bırakan Data Hidrolik'in yat çalışmalarıyla ilgili Data Hidrolik Yönetim Kurulu Üyesi, Satış ve Pazarlama Direktörü Cem Hüroğlu ile konuştuk

**2019'u nasıl kapattınız? Ağır-
lıklı olarak daha çok yan
sanayi mi yoksa savunma
sanayi tarafında mı faaliyet
gösterdiniz?**

Oldukça iyi bir yıl geçirdik ve 2019'u iyi kapattık. 2017 yılı, yaklaşık 11 senenin 2006'dan sonraki en kötü yılıydı. 2017'ye göre, döviz bazında ciro artışı yaklaşık yüzde 40'ları buldu. Şu anda aldığımız siparişler ve görüştüğümüz konulara baktığımızda 2020, 2019'dan da iyi geçecek gibi görünüyor. Bu sene yaptığımız işin aşağı yukarı yüzde 35-40'ını ticari tekneler, gemiler ve römorkörler oluşturdu. Askeri projeler bu sene biraz daha azaldı ve yüzde 10-15 aralığına düştü. Dağılımın geri kalanını da yat ekipmanları oluşturdu. Geçtiğimiz yıl, yurtdışından yat ekipmanları talebi biraz daha ağırlık kazanmaya başladı.

Dağılımı topladığımızda yat ekipmanları pastadan büyük bir dilim almış gibi duruyor, doğru mu?

Tabii ki. Şöyle söyleyebilirim: Aşağı yukarı yüzde 55-60 oranında askeri ve ticari projelerle, yüzde 40-45 oranındaysa yat projeleriyle ilgilendik. Yat çalışmalarımızın büyük bir kısmı yurtdışından özellikle de Avrupa ülkelerinden gelen taleplerdi. Türkiye'deki yat inşası maalesef henüz yeterli kapasiteye çıkamadı. Fakat yurtdışındaki yat projelerinde bir hareket var. Almanya, Hollanda, şimdi İtalya'da da görüştüğümüz projeler var. Hatta Hırvatistan ve Polonya'da var. Bir sürü değişik ve büyük projeler için görüşmelerimiz devam ediyor. Uzakdoğu'dan Vietnam ve Endonezya'da görüştüğümüz büyük yat projeleri mevcut. Bu görüştüğümüz projeler, küçük değil, tamamı 67-80 metre civarındaki projeler.

Bu son gelişmelerle Data

Hidrolik yat alanında yeni pazarlara giriyor diyebiliriz. Bu projeler nasıl gelişti?

Endonezya'da ticari ekipmanlarla varız ama böyle bir yat projesi ile ilk defa bu pazarda çalışacağız. Bu da İngiltere üzerinden gelen değişik bir proje. Gelişen teknolojiyle birlikte internette de marka bilinirliğimiz arttı. Sektör liderlerinin yani dünya markalarının projelerinde kullandıkları firmaları duyurdukları ve önerdikleri listelerde biz de varız. Yat ve ticari projelerde görmeye başladık bunu. Bu tabii, bizim bilinirliğimizin arttığını gösteriyor. Bunun haricinde, fuar katılım ve ziyaretinde pek çok insanla tanışıyoruz. Müşteri ziyaretlerimiz oluyor. Mesela, yurtdışı satıştan bir arkadaşımız Vietnam'a gidiyor. Orada görüştüğümüz projeler, firmalar var. Yine listelere girdiğimiz devlet projeleri var, onlara da ziyaretlerde bulunacağız. Yurtdışı ayağımızı giderek güçlendiriyoruz.

Bunun haricinde şu an Fransa'da inşa edilen ve Kuzey Afrika ülkelerine yapılan askeri botlar, devriye botlarının dümen sistemleri ve ırgatlarında da varız. Dediğim gibi, yurtdışı ayağımız artarak devam ediyor. Bu güzel bir gösterge ve bu artışın bu şekilde devam edeceğini umuyoruz. Ülkemizdeki yat inşası da oldukça hareketlendi, umarım ticari tekne tarafındaki ivmeyi yakın zamanda yakalar.

2020 bizim açımızdan iyi bir yıl olacak gibi gözüküyor. Çalışmalarımız yurtdışındaki bilinirliğimizi artırmak üzerine. Bu konuda aşağı yukarı son 3-4 yıldır daha fazla mesai harcıyoruz. Yurtiçinde de varız ve varlığımızı daha da artırmak istiyoruz.

Offshore 2021-2022'ye doğru tekrardan cazibeli hale gelecek. Bu konuda herhangi bir girişiminiz var mı? Yani, yeni ürün geliştirme ya da müşterilerden inovatif beklentiler var mı?

Yaklaşık son 10 seneye baktığımızda çok fazla ürün iyileştirmesi yaptık ve yeni ürün geliştirdik. Bizde özellikle yeni ürün kısmı, tamamen müşteri talebiyle devam eden bir kısım. Ürün iyileştirmelerini belli ürün grupları için belirli periyodlarla yapıyoruz ama yeni ürünün dizaynı ve oluşturulması kısmı müşterilerden gelecek talep üstüne şekilleniyor. Dönem dönem yeni ürünler çıkarttık. Özellikle balıkçı ve balıkçı destek teknelerinde, Norveç ve civar pazarlardan



Cem Hüroğlu

istenen belli donanımlar oldu. Bunlar yapılmıyordu, Türkiye'de benim bildiğim yapan da yoktu. Biz, talep edilen ürünleri dizayn ettik ve yaptık. Hatta şu anda mevcut projelerde de kullanılıyor. Askeri projeler için de ticari veya yat projeleri için de yeni ürün çalışmalarımız mevcut.

En prestijli yatlarda hep Data Hidrolik tercih ediliyor. Çalıştığınız mevcut firmaların haricinde yeni firmalarla ilişkileriniz nasıl gelişiyor?

Türkiye'de inşa edilen yatların büyük bir çoğunluğunda, hatta yüzde 90'ın üzerinde bizim ekipmanlarımız kullanılıyor.

Yeni müşteri sayısı çok az piyasada, ağırlıklı belki yüzde 90 civarında eski müşterilerimiz devam ediyor ama yeni müşterilerimiz de oluyor tabii. Yani bu işe yeni girmiş, kendine bir tekne yapan müşteri olabiliyor. Dolayısıyla onlarla da çalışıyoruz. Türkiye'de inşa edilen aşağı yukarı 80 metre boylara kadar olan yatların tamamına yakınında bizim malzemelerimiz var. Bizim bir avantajımız da geniş bir paket olarak müşteriye ekipman sağlayabilmek. Dümen sistemi, zincir ırgatı, zincir kompresörü, hırça mapası, kış halat ırgatları, istendiği takdirde zincir ve çapalarıyla komple bir paket olarak verebiliyoruz. Bazen baş pervanesi, hidrolik sistemiyle beraber paketi daha da genişletebiliyoruz. Bu paketin içindeki malzemelerin büyük çoğunluğu bizim imalatımız. Bazı malzemeleri dışarıdaki tedarikçilerimizden aldığımız durumlar olabiliyor. Yerli veya yabancı projelerin neredeyse tamamında proje mühendisleri bizi tanı-

dığı için marka bilinirliği açısından bir sıkıntı da yaşamıyoruz.

2020'de başlayacağınız yeni projeler var mı?

Son dönemde yeni tasarımlarımız ve artmasını öngördüğümüz projeler var. Özellikle savunma sanayi alanında. Bu yüzden, Ar-Ge merkezi olmak konusunda bir çalışma başlattık. Şimdi bunun hazırlıklarını yapıyoruz ve bugüne kadar Ar-Ge çalışmaları kapsamında epey yol kat ettik. Mühendislik kadromuzu güçlendiriyoruz. Şu anda teknik ofisimizde, 10 tane mühendis var, bu sayıyı 12'ye çıkartacağız. Artık bir işin ilk teklifinin verilmemesinden siparişe dönmesine ve imal edilip teslim edilmesine kadar geçen sürede daha fazla mühendislik bilgisine ihtiyaç var. Daha fazla teknik bilgiye ihtiyaç duyuyor müşteriler. İmalatta olsun, satış ve satın almada olsun mühendis arkadaşlarımız var. Daha nitelikli personel sayımızı artırmaya çalışıyoruz. Şu an 97 kişiyiz. Yaklaşık 27-28 kişi beyaz, geri kalan 69-70 kişi mavi yaka.

Yaptığımız ürünlerin ihracatını da düşündüğümüzde dünyada kabul görmüş pek çok tersanenin de kabul ettiği bir marka oluyoruz. Örnek vermek gerekirse; Damen tersaneleri, Damen'in Antalya'daki tersanesinin haricinde Hollanda, Birleşik Arap Emirlikleri, Vietnam ve Singapur tersaneleriyle çalışıyoruz. Şimdi başka tersanelerinden de talep var. Amels, Abeking&Rasmussen Alman tersanesi, onun haricinde Fransız Ocea, Piriou, Merre tersaneleri gibi birçok bilindik tersaneyle çalışıyoruz. İtalya'da Tay tersaneleri var çalıştığımız.

Polonya'da yeni görüşmeye başladığımız bir proje Sanreef Tersanesi'nin 49 metre kataranını yani en büyük kataranını olacak. Bu projelerin şu anda hepsi ile görüşme halindeyiz. Bu saydıklarım haricinde başka tersaneler de var görüştüğümüz ve konuştuğumuz.

Polonya, özellikle Almanya ve Hollanda gibi büyük Avrupa tersanelerinin taşeronu gibi çalışıyor. Diğer Avrupa ülkelerine göre de uygun fiyatlı bir işçilik var. Dolayısıyla çok tercih edilebiliyor ve ciddi bir imalat söz konusu. Dolayısıyla bizim de büyüdüğümüz pazarlar bunlar, yakın senelerde girdiğimiz çalışmamızın da artarak devam ettiği pazarlar. Bizim açımızdan olumlu bir gelişme bu.

Türkiye'deki gemi inşaat sektörü için Avrupa Tersanelerinin büyümesi bir risk oluşturuyor mu? Bir işadamı olarak nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pasta belli bence, pasta ne kadar çok bölünürse dilimler o kadar çok küçülüyor. Sonuçta bir yerde yakın komşularımızın büyümesinin bize negatif etkisi oluyor ama Türkiye gördüğüm kadarıyla 2019'da iyi bir ivme yakaladı. Özellikle bazı tersanelerde çok ciddi bir hareket var. Anladığım ve gördüğüm kadarıyla iyi fiyat ve kaliteli iş yapılıyor ki müşteriler burayı tercih ediyor.

Yerlilik oranınız nedir?

Ürün gruplarına göre değişmekle beraber yüzde 80-95 aralığında değişen bir yerlilik oranıyla çalışıyoruz. Dolayısıyla dizaynlarımızda ve imalatlarımızda ağırlıklı yerli malı kullanmaya önem veriyoruz. Tabii ki kullandığımız her üründen belli kalitenin ve sertifikaların olması, bizim sektörümüzün olmazsa olmazlarından. Dizaynlarımızda olabildiğince buna dikkat ediyoruz. O konuda hassas, yerli malı kullanımına önem veren bir firmayız.

Data ailesi olarak sizi mutlu eden, yılın en büyük, en prestijli işi diyebileceğiniz gelişme ne oldu?

2019'da 400'ün üzerinde projeye satış yaptık. Çok prestijli, yenilikçi ve değişik projelerde çalıştık. Abeking & Rasmussen Tersanesi'nin yapacağı en büyük 117 metrelik bir yatın dümen sistemi siparişini aldık. Bu, dünyada bile sayılı projelerden biri. Bu projede var olmak bizim için güzel bir referans, iyi bir reklam. 2020'nin ilk çeyreğinde teslim edeceğiz.