



Teksan Teknolojik Ölçüm Sistemleri İhracattan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Altun

Geçmişten Gelen Yenilikçi Marka Teksan

İhracattan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Altun: “Ucuzlukta Çin İle Değil, Teknolojide Avrupa İle Rekabet Edeceğiz”

■ Sayaç sektörünün öncüsü ve belirleyicisi, kalite odaklı bir yaklaşımla ürün ve hizmet sunan Teksan Teknolojik Ölçüm Sistemleri firması yetkilileri ile sektörün durumunu değerlendirdiğimiz keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Ulusal ve uluslararası tecrübesini gelişen teknoloji ile birleştiren ve başarıya ulaşan Teksan Markasının

arkasındaki çalışma prensiplerini aradığımız röportajda, kalitenin önemi ve üretimde verilmeyen tavizlerin olumlu etkilerini tespit ettik. Sayaç alanında üretim yapan sektördeki en iyi şirketlerden biri olmayı kendilerine hedef tayin ettiklerini söyleyen Teksan Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Altun, “Ucuzlukta Çin ile değil, teknolojide Avrupa ile rekabet

edeceğiz” dedi.

Röportaj sorularımızın bir kısmını Teksan Pazarlama Müdürü Uğur Taşçı yanıtlarken, bir kısmını da İhracattan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Altun yanıtladı.

Nalbur Teknik: Öncelikle, Teksan Teknolojik Ölçüm Sistemleri’nin kuruluşu



Teksan Teknolojik Ölçüm Sistemleri Pazarlama Müdürü Uğur Taşçı

ve bugünlere geliş süreci hakkında bilgi verirsiniz?

Uğur Taşçı: Teksan Teknolojik Ölçüm Sistemleri 1955 yılında kurulmuştur. Sektöründe pek çok 'ilke' imza atan kurumumuz, Türkiye'nin ilk su sayacı üreticisidir. O yıllarda devlet yetkililerinden gelen talep üzerine kurumumuz tarafından ölçü ve ayar mevzuatı kaleme alınmıştır. O dönemlerde, devletin teknik mevzuatı bizden istemesi, büyük bir onurdur ve Teksan'ın bu sektörde, devlet kanadındaki temellenmesine katkısının da açık kanıtıdır. Bugün ise, geçmişten gelen bilgi birikimi ve deneyimini günümüz teknolojisiyle birleştirdik. Köklü ve yenilikçi bir firma olarak ölçüm cihazları sektöründe faaliyetlerimiz sürdürmeye devam etmekteyiz. İstanbul Çekmeköy'de bulunan fabrikamızda, ISO kalite standartlarında ürettiğimiz ısı ve su sayaçlarımızla, her sene artan üretim kapasitemizle, dünyada da bu sektörde önemli bir aktör olmayı hedeflemekteyiz. Sektörün artan ihtiyacı, teknolojik gelişmeler

ve yüksek kalite anlayışının hakim olduğu ölçüm sistemleri sektöründe Teksan olarak, ar-ge çalışmalarına çok önem veriyor ve yeni ürün çalışmalarımıza ara vermeksizin devam ediyoruz.

Nalbur Teknik: Firmaya ait ürün gamından ve 2014 yılında öne çıkan ürünlerden bahsedebilir misiniz?

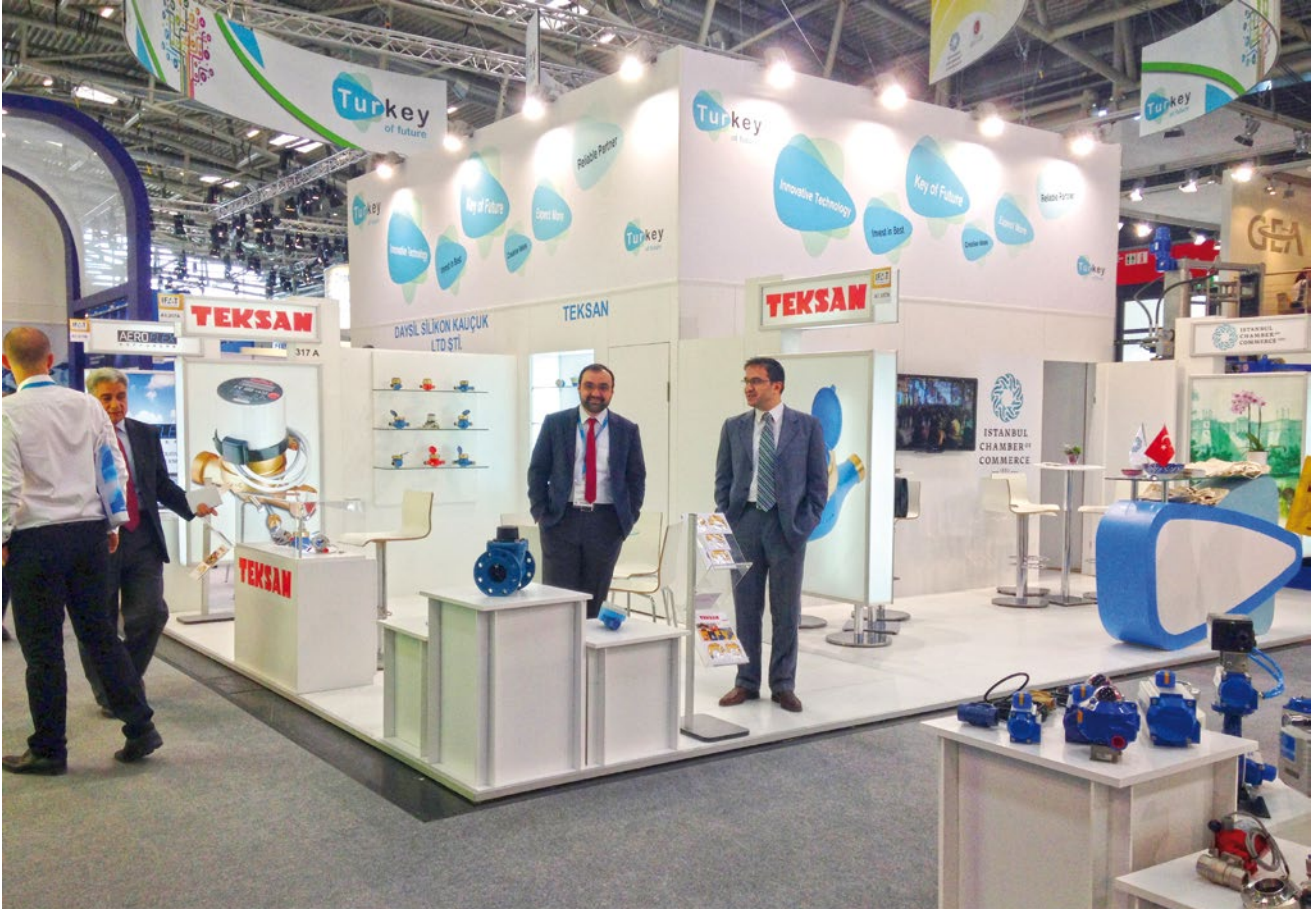
Uğur Taşçı: Firmamızın ürün gamında; soğuk su sayaçlarından sıcak su sayaçlarına, tek huzmeli sayaçlardan çok huzmeli sayaçlara pek çok kategoride ürün yer almaktadır. Bunlara ek olarak, 2014 yılında Türkiye'de yine bir ilke imza atarak Teksan Isı Sayacını piyasaya sunduk. Kalorimetre olarak da bilinen bu yeni ürünümüzün en büyük özelliği; Türkiye'deki ilk yerli üretiminin firmamız tarafından yapılıyor olmasıdır. Yine; MBus ve RF ısı sayacı ve modülleri, okuma sistemleri ve ön ödemeli su sayaçları bu yıl ürün gamımıza eklediğimiz yeni ürünlerimizden. Ayrıca, ar-ge çalışmalarımızın devam ettiği,

ultrasonik su sayacımızı da 2014 yılı sonuna doğru piyasaya sunmayı hedefliyoruz.

Nalbur Teknik: İhracat çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz? 2014 yılı sonu ihracat hedefleriniz nelerdir?

Kemal Altun: Son 3 senedir firmada yenilikler yapıyoruz. İlk sene üretim kapasitemizi arttırdık. İç piyasaya yönelik satışları artırma çalışmaları yaptık. 2013 yılı itibari ile de ihracat çalışmalarına hız verdik. Teksan ürünlerini hak ettiği şekilde dünya çapında pazarlanması için çalışıyoruz. 10 yıl önce büyük ihracatlar yapmış bir firma. Durdurulan ihracat çalışmalarına son 3 yıldaki reformlarla birlikte tekrar başladık. Son 1 yıllık çalışmalarımızın meyvelerini almaya başladık. Şuan 4 kıtada müşterilerimiz var. 8 ülkeye ihracatımız mevcut. Yıl sonuna kadar bu rakamı 15'e çıkarmayı hedefliyoruz. 2015 sonunda ihracat yapılan ülke sayısını 25'li rakamlara çıkarmayı hedefliyoruz.





İhracattaki hedefimiz Pazar odaklı çalışmak. Bugüne kadar iç piyasaya göre odaklanmış, 'yurtdışına da satabilirsek satalım' diye düşünülmüş. Tabi biz kendimizi sadece su sayacı imalatçısı olarak adlandıramıyoruz. Evet eskiden mekanik su sayacı üretiyorduk. Son gelişmelerden sonra ar-ge odaklı bir firma olduk. Katma değeri yüksek ürünler imalatçısı olduk. Bu piyasada sadece mekanik sayaç üreterek ayakta kalmak mümkün değil. Marjlı ve Türk insanın üretici yeteneğini kullanarak, ürünler yapmak istiyoruz. Katma değerli ve ar-ge'li ürünlerimizde ilk olarak ısı sayacımızı imal ettik. Türkiye'de şuan bir iki tane montaj sanayi var. En büyük firma yurtdışından getirip burada montaj yapıyor. Biz ar-ge'si ile montajı ile her şeyi yüzde 100 yerli ilk ısı sayacını imal ettik. Satışlarımız şuan çok iyi ve daha iyi olacağını tahmin ediyoruz. Sadece yurtdışından değil yurtdışından da güzel talepler alıyoruz.

Nalbur Teknik: Ar-Ge çalışmaları sonucunda ortaya çıkan ürünlerden bahsedebilir misiniz?

Kemal Altun: Bu sene sonuna doğru çıkaracağımız ürünler var. Ultrasonik su ve ısı sayacılarımız olacak. Bu ürünlerinde yurtiçi ve yurtdışı pazarları belli. Ultrasonik su sayacımızı ağırlıklı olarak Orta Doğu'ya pazarlayacağız. Isı sayacılarımızı da yurtiçi ve Avrupa'ya pazarlayacağız. Avrupa'da hedeflediğimize ulaşmak için ar-ge çalışmaları aksamayacak. Ar-ge çalışmalarımız ihracat odaklı olarak devam

edecek. Yurtdışı pazarları ne istiyorsa onu çıkaracağız. Zaten belirli bir süre zarfında yurtiçi pazarında bu ürünleri talep edeceğine inanıyoruz. Bu sene sonu itibarı ile bir çok yenilikçi ürünümüz yerini almış olacak. Sadece ısı sayacımız bile piyasada dengeleri değiştirdi. Piyasada aktif olan yabancı oyuncular, kademeli olarak çekilmeye başladı. Pazardan büyük bir pay aldık ve daha da



artacağına inanıyoruz. Avrupa'da Avrupalılarla rekabet ediyoruz. Biz Çinlilerle fiyatta değil, teknolojiye Avrupalılarla rekabet etmek istiyoruz. O yüzden bizim ana pazarımız Avrupa olacak. Şirketimiz güçlü olduğu kollardan biride elektronik ar-ge. Dışarıdan eleman alarak oluşacak bir yapılanma değil. Tecrübemiz ile mekanik ve elektroniği birleştirebiliyoruz. Ürün gruplarımız ve pazarlarımızı Avrupa'ya endeksli seçiliyor.

Nalbur Teknik: Yurtdışında bayi yapılanmasını nasıl kuruyorsunuz?

Kemal Altun: Yurtdışında ülke temsilciliği, münhasırlık veriyoruz. Biz yurtiçi ihalelerinde de aktif değiliz. Yurtdışında da ihale üzerinden gitmiyoruz. Yurtiçinde piyasanın yarısı ihaleler üzerinden gidiyor. Bizim satışımızın yüzde 90'ı serbest pazara gidiyor. İhale süreçlerinde servise, kaliteye bakılmıyor. Sadece fiyata odaklı olduğu için biz kuvvetli yanımız olan kalitemizi gösteremiyoruz. Müşterilerimiz bizi kaliteden ötürü seçiyor. Teksan'ı Avrupa'nın büyük bir sayaç tedarikçisi yapmak hedefimiz var. Bu çalışmalar kapsamında Avrupa'da fuarlara katıldık. Ciddi görüşmelerimiz oldu. Ürün geliştirme programımızı doldurduk. Artık bu fabrikada bize ufak geliyor. Şuan 4 bin metrekare yer yetmiyor. 10 metrekare yer arıyoruz. Katma değer üreterek ciddi bir cari açık kapanacak. Öncelikle burada imal ettiğimiz içi döviz kaybı duracak. Ve bu ürünleri yurtdışına satarak ekstra döviz kazanacağız. Isı ve su sayacında orta ve uzun vade hedefimiz, yurtiçine sattığımız kadar yurtdışına da satmak.

Nalbur Teknik: Yurtiçi bayileriniz hakkında bilgi verir misiniz? Satış ve pazarlamada nelere dikkat ediyorsunuz?

Uğur Taşçı: Firmamızın uzun yıllar sektörde

başarıyla faaliyet göstermesinden dolayı güçlü bir bayilik yapılanmamız var. Hassas çalışma prensibimiz, sektörün ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde cevaplayabilmemiz ve kalite anlayışımız sayesinde verimli bir bayilik sistemi yürütmekteyiz. Bayilerimiz ile aramızdaki en güçlü bağ; 'Güven' bağıdır. Bu bağ, bizi bir aile yapar. Bu vesile ile Türkiye'nin dört bir yanında bizimle aynı heyecanı paylaştığını bildiğimiz bütün bayilerimize teşekkür ediyorum. Firmamız, bayilerimize pazarlama yaptığı tüm il ve ilçelerde, gerek ürün bilgisi konusunda, gerekse teknik konularda her türlü desteği vermektedir. Özellikle satış ve satış sonrası hizmetlerde çok hassas davranmaktayız. Ürünlerimizin fabrikamızdan çıktığı andan nihai kullanıcıya ulaştığı ana kadar zincirdeki en önemli halka olan bayilerimizle, yıl içerisinde çeşitli organizasyonlarla buluşmaktayız. Gelecek projelerimizi anlatmak ve fikir alış-verisinde bulunmak amacıyla bu buluşmaları gelenek haline getirdik. Bu sayede, Teksan ailesi olarak, her sene bağlarımızı tazeliyor ve güçlendiriyor enerji depoluyoruz. Satış ve pazarlama konusunda; satışın gerçekleştiği andan itibaren ve sonrasında bütün süreçlerde çok hızlı ve



dikkatli davranıyoruz. Satış sonrasında verilen teknik desteği hızlı ve sorunsuz bir şekilde yürütüyoruz. Bayilerimizin pazarlama konusunda yetkili olduğu il ve ilçelerdeki alt bayilere de giderek müşteri memnuniyeti kapsamında varsa karşımıza çıkan eksikliklerimizi giderme çalışmaları yapıyoruz. Belediyelerde, ürün yelpazemiz ve yeni teknolojik gelişmelerimiz hakkında sürekli anlatımlarda ve bildirimlerde bulunuyoruz. Böylece, pazarda bayilerimizin daha rahat harekete edebilmesini amaçlıyoruz.

Nalbur Teknik: Gelişen Türk ekonomisi içerisinde su sayacı sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Uğur Taşçı: Hızlı gelişen Türk ekonomisi içerisinde su sayacı sektöründe özellikle teknolojik yenilikleri anında kullanan, sorunsuz hizmet veren ve güven aşıl原因an firmaların ayakta kalabileceği önemli bir gerçektir. Piyasadaki rekabeti sadece fiyata endekslemek çok yanlış bir yaklaşım olur. Dünyada ve Türkiye'de suyun ne kadar önemli bir kaynak olduğunu düşünürsek, tüm sektör üreticileri arasındaki en önemli fark, teknoloji ve kalite anlayışıyla ortaya çıkacaktır.





Nalbur Teknik: Teksan markasının piyasada yüksek kaliteli ürün olarak tanınmasını sağlayan çalışma prensiplerinden bahseder misiniz?

Uğur Taşçı: Sektörde Teksan markası olarak yaklaşık 60 yıllık bir geçmişe sahibiz. Türkiye'deki ilk su sayacı üreticisiyiz. Günümüzde 'su sayacı' denilince akla gelen markalardan biriyiz. Şartların yer yer çetin geçtiği ülke ekonomisinde bu sınıflara sahip olmak, bizim için kalite anlayışını çok daha üst seviyelere çıkarmak demek. Fabrikamızda üretim felsefemiz, 'yüksek kalite' anlayışı üzerine oturur. Sayaç sektöründe ulusal ve uluslararası kalite standartlarında üretim yapıyoruz. Ürünlerimiz, MID sertifikasına sahip. Teksan markasının; hızla gelişen teknoloji dünyasında, sektöründe önemli bir yerde olması bizim için önemli. Bu yüzden ar-ge çalışmalarını çok önemsiyoruz. Bu sene bu çabalarımızın meyvesini de yerli üretim ısı sayacımızla toplamaya başladık. Müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini hızlı bir şekilde karşılamak en büyük önceliğimiz.

Bu hassasiyetimiz sektörde Teksan markasının geçmişten bugüne kadar önemli bir oyuncu olmasına olanak sunuyor.

Nalbur Teknik: Önümüzdeki 20 yıl içinde pazarda ön ördüğünüz trendler nelerdir?

Uğur Taşçı: Su, ülkemiz ve dünyamız için önemli bir enerji kaynağı. Ayrıca teknolojinin yüksek hızının bireylerin hayatını daha da kolaylaştırmaya yönelik olması, sektörde kalite çıtasının daha da yükselmeye çıkması demek. Bu konuyla ilgili firmamız bütün teknolojik gelişmeleri sektörünün gözüyle değerlendirmekte. İleriki dönemlerde daha çevreci ve daha inovatif ürünler öne çıkacak. Teksan olarak, ar-ge çalışmalarımızı bu yönde de ilerletmekteyiz.

Nalbur Teknik: Teksan Teknolojik Ölçüm sistemlerinin büyüme stratejisi nedir?

Uğur Taşçı: Teksan markası olarak ana hedefimiz; yılların getirdiği bilgi birikimi ve deneyimi, teknolojik gelişmelerle

harmanlayıp piyasaya çıkardığımız ürünlerimiz ve müşterilerimizin bize duyduğu güvenle yolumuza emin adımlarla devam etmektir. Su sayaçları ve teknolojik çözümlerimiz başta olmak üzere; Türkiye'deki konumumuzu yurtdışına daha aktif bir şekilde taşıyarak, dünya markası olmayı hedeflemekteyiz.

Nalbur Teknik: 2014 yılının ilk çeyreğinde pazara yön veren ve yılın geri kalanında sektörün hacmini etkileyebilecek gelişmelerden bahsedebilir misiniz? 2014 yılından beklentileriniz nelerdir?

Uğur Taşçı: 2014 yılında genel olarak, daha kontrollü ve dikkatli davranıyoruz. Sektörde yaşanan rekabetin zaman içinde daha da çetinleşeceğini, üretici firmaları ve bayileri daha da zorlayacağını düşünüyoruz. Bu tahminler ışığında, çözüm ortaklarımızla beraber ticari hareketlenmeleri çok yakından takip ediyoruz. Sektörde emek veren bütün bayi ve çözüm ortaklarımızın güven duydukları ve inandıkları yönde hareket etmeleri gerektiği kanaatindeyiz.

Teksan, IFAT 2014 Fuarı'nda

■ 1950'li yıllardan bu yana Türkiye'de ölçüm cihazları sektöründe önemli bir yere sahip olan Teksan A.Ş., 05-09 Mayıs tarihleri arasında Münih'te düzenlenen IFAT 2014 Fuarı'nda yerini aldı. 170 ülkeden 135 bin ziyaretçinin akınına uğrayan, dünyanın en büyük çevre teknolojileri ve atık yönetim fuarı, IFAT 2014'te Teksan A.Ş. ürünlerini ve sistem çözümlerini yurtdışındaki sektör temsilcileriyle buluşturdu. Sektöründe önde gelen markalardan olan Teksan, geniş ürün yelpazesinde yer alan tek hüzmeli sayaçları, çok hüzmeli sayaçları, uzaktan okumalı sayaçları hakkında ziyaretçilerine ayrıntılı bilgi verdi. Standında kendi üretimi olan ısı sayaçları ile dikkatleri üzerine toplayan Teksan ürünlerinin yanı sıra, sistem teknolojileri hakkında da sektör profesyonellerine sunum gerçekleştirdi.

Teksan, konusunda dünyanın en

büyük fuarı IFAT'a Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Fatih Şahin ve Kemal Altun ile üst düzeyde katılım gösterdi. Verimli bir fuar dönemi geçirdiklerini, gördükleri ilgiden oldukça memnun kaldıklarını belirten Teksan A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Altun, "Özellikle kendi üretimimiz olan su sayacı

konusunda, Avrupa ve Rusya ekseninde, Uluslararası bir oyuncu olmak istiyoruz" dedi. Altun, IFAT 2014'te pek çok yabancı sektör temsilcisi ile bir araya geldiğini ve ileriki dönemlerde artan üretim hacmi ile beraber yurtdışında önemli ticari anlaşmalara imza atmak istediklerini belirtti.



Teksan, ISK-SODEX 2014 Fuarı'nda Ürünlerini Tanıttı

■ Türkiye'nin en köklü ve yenilikçi su sayacı markası Teksan A.Ş., yeni ürünlerinin de olduğu ürün gamıyla, ISK-SODEX 2014 Fuarı'nda boy gösterdi. Ölçüm sistemleri sektöründe önemli bir yeri olan Teksan A.Ş., bu yıl 11. kez yapılan, alanında dünyada üçüncü, Türkiye'de de tek olan ve 07-10 Mayıs 2014 tarihleri arasında düzenlenen ISK-SODEX Fuarı'na katıldı.

Isıtma, soğutma, klima, havalandırma, yalıtım, pompa, vana, tesisat, su arıtma ve güneş enerjisi sistemleri fuarı, ISK-SODEX'te sektör temsilcileri ile buluşan Teksan, geniş ürün yelpazesini, yeni çıkan ürünlerini ve sistem teknolojilerini tanıttı. Teksan standını ziyaret eden sektör temsilcileri özellikle, yüzde 100 yerli üretim olan Isı Sayacına ilgi gösterdiler. Ar-ge çalışmalarında sona yaklaşan, yaz döneminde piyasaya sunulacak olan

ultrasonik kalorimetrelerden MBUS ve RF modellerinin de tanıtıldığı, sistem çözümlerinin ayrıntılı olarak anlatıldığı fuarda Teksan, ziyaretçi yoğunluğu yaşadı. ISK-SODEX Fuarı'nda gördükleri ilgiden oldukça memnun kaldıklarını belirten Teksan Pazarlama ve Satış Müdürü Uğur Taşçı; "Bizim için en önemlisi bayi ağımızla ve ürettiğimiz teknolojik ürünlerimizle beraber ülkemize, bayilerimize ve nihai tüketicilerimize en iyi hizmeti verebilmektir. Bu konuda

bilgi ve deneyimlerimizi paylaşmak ve üretim hacmimizi artırmak için, fuarlar bizim açımızdan önemli. Bu sebeple, ISK-SODEX Fuarı'nı önemsiyoruz. Özellikle yüzde 100 yerli üretim olan ısı sayacımız, fuara yurtdışından katılan sektör profesyonelleri tarafından rağbet gördü. Bu ürünümüz ile ilgili satış grafiğimizin yakaladığı ivme, memnuniyet verici. ISK-SODEX Fuarı'nın bu konularda bize çok ciddi getirileri olduğu kanaatindeyim" dedi.





Teksan A.Ş. bayileri ile 10. kez birarada.

Teksan Ailesi Birarada

■ Ölçü sistemleri konusunda sektörünün öncü kuruluşu olan Teksan A.Ş., gelenekselleşen ve bu yıl onuncusunu yaptığı bayi toplantısıyla hem moral depoladı, hem de gelecek planlarını paylaştı. Sektöründe pek çok ilke imza atan Teksan A.Ş., Türkiye'nin dört bir yanından gelen 150 bayisi ile Antalya Sueno Hotel'de buluştu. Toplantıya bayiler, eşleri ve çocukları ile beraber katıldılar. Büyük bir aile havasında geçen toplantıda bayiler, yeni dönem projeleri hakkında bilgi edinirken aynı zamanda moral depolama imkânı da bulmuş oldu. Antalyada 4 gün süren bayi

toplantısında, 3 gün değerlendirme oturumları gerçekleştirildi. 2013 yılının değerlendirildiği ve gelecek hedeflerinin paylaşıldığı buluşmada Teksan, geçen senelerden farklı olarak bu sene bayilerine özel görüşmeler gerçekleştirdi. Görüşmelerde, ürünler hakkında ayrıntılı bilgiler verildi. Bayiler, yeni ürünlerden tek hüzmeli sayaç, ön ödemeli sayaç ve özellikle yüzde 100 yerli üretim olan ısı sayıcı ile ilgili bütün sorularına cevap buldular. Özel görüşmelerde bayileri ile yakından ilgilenen Teksan ekibi, bölgesel olarak değişen talep olanaklarını da yakından

değerlendirme imkânı yakalamış oldu. Bayi toplantısında yüksek moral ve motivasyonu da hedefleyen Teksan; küçük yarışmalar, çocuklara özel aktiviteler, tavla turnuvası gibi sosyal etkinliklerle de farklı bölgelerden gelen bayilerin ve ailelerinin birbirleriyle daha çok kaynaşmasını sağladı. Gala gecesinde konuşma yapan Teksan A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Ali Fatih Şahin: "Gelenekselleşen bayiler toplantımıza hepiniz hoş geldiniz. Seneye sizleri tekrar aramızda görmek isteriz. Hep beraber Teksan'ı sektöründe öncü marka yaptık. Bundan sonraki hedefimiz, Teksan'ı dünya markası yapmak. Bu yolda, hep beraber emin adımlarla yürüyoruz" dedi. 'Hopdedik Ayhan' lakabıyla tanınan Ayhan Güngör sunuculuğunda gala gecesinde eğlenceli dakikalar yaşayan bayiler ve aileleri, sanatçı Altar'ın şarkılarıyla gece boyunca eğlendiler. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nın da kutlandığı galada, Teksan A.Ş. yönetimi ve bayiler beraber pasta kesip aile fotoğrafı çektirdiler.

*Galada Teksan A.Ş.
Yönetim Kurulu Üyesi
Ali Fatih Şahin
konuşma yaptı.*

