

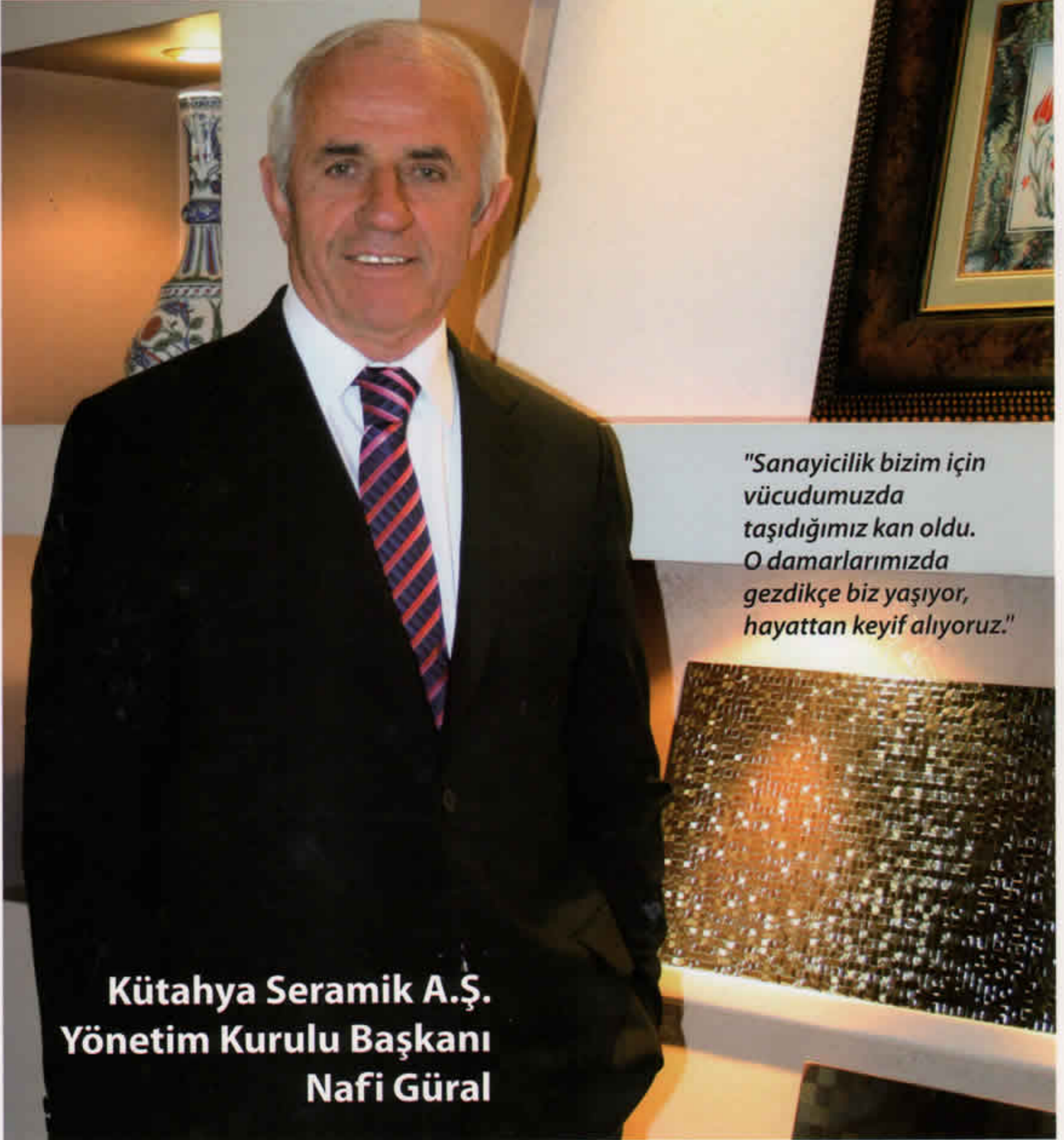


TIMFED

www.timfed.com

Tesisat İnşaat Malzemecileri Federasyonu Dergisi

Sayı 04 - 2009 / 2
6 ayda bir yayınlanır



"Sanayicilik bizim için vücudumuzda taşıdığımız kan oldu. O damarlarımızda gezdikçe biz yaşıyor, hayattan keyif alıyoruz!"

**Kütahya Seramik A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Nafi Güral**

Söyleşi: Kütahya Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral

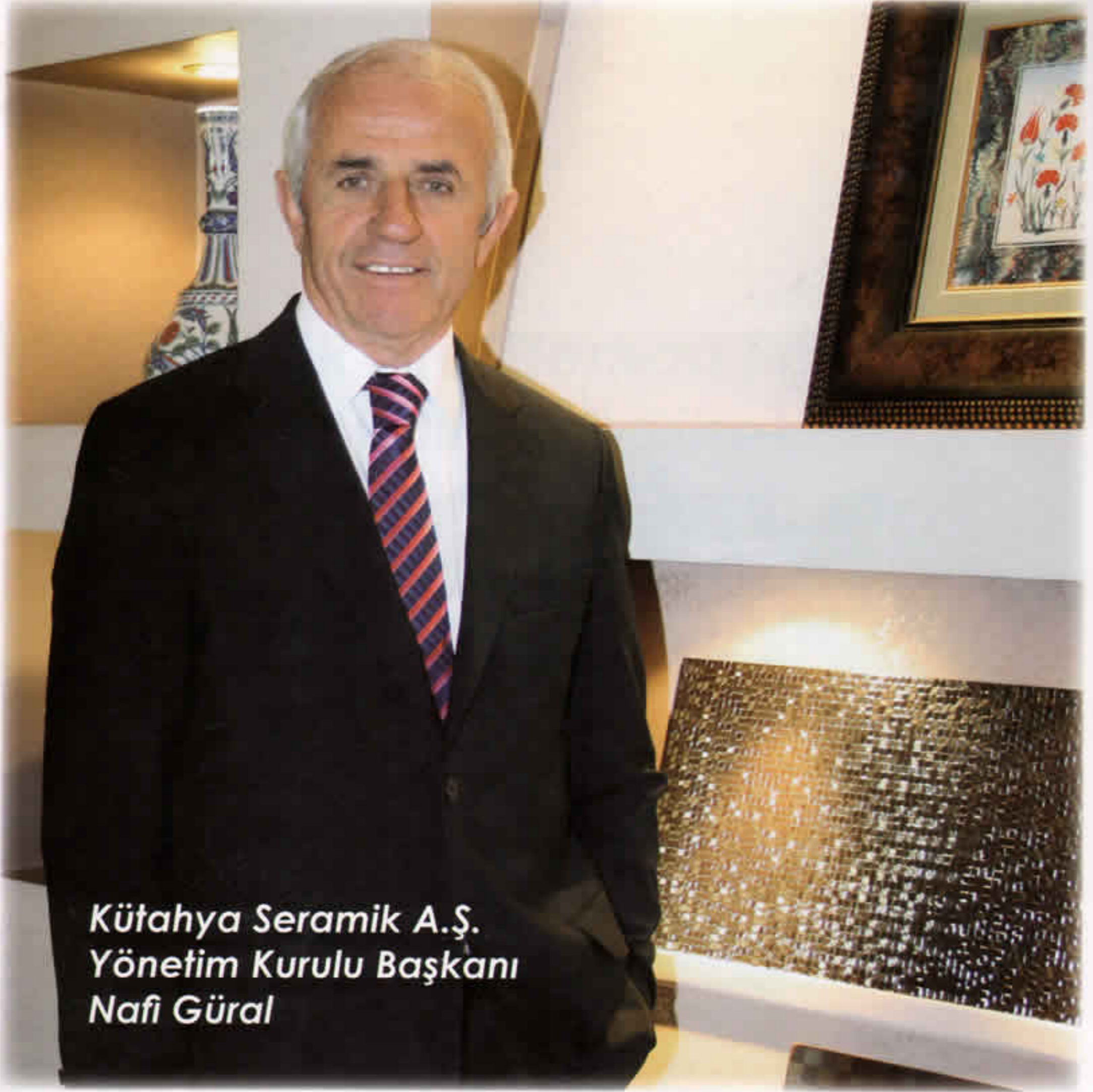
Hukuken: Av. Murat Çelikten: Eşlerin Tabii Oldukları Mal Rejimleri

Makale: Prof. Dr. Yavuz Odabaşı: Müşteri Sadakati ve Sadık Müşteri Yaratmak

Akademik Objektif: Anadolu Üniv. Malzeme Bilimi ve Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Servet Turan

Ekonomi: Prof. Dr. Kerem Alkin "2010 yılı sürprizlerle başladı; ihracat umutlandırdı, enflasyon düşürdü."

Makale: Prof. Dr. Nihat Karakoç: Toplam Kalite Yönetimin Uygulamalarında Kör Nokta: İşgöreni Güçlendirme



**Kütahya Seramik A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Nafi Güral**

Ekonomik olumsuzluklarla ilgili bir soruya; "Biz dövizin olmadığı, bankaların kredi vermediği, elektriğin, doğalgazın, hatta iletişim altyapısının olmadığı zamanlarda para kazandık. Şimdi neyiz eksik?" diye cevap vermişsiniz. Güral Ailesi'nin büyüme süreci olan o dönemleri ve günümüz koşullarını değerlendirir misiniz?

Ne yazık ki; insanlarımızda hep bir karamsarlık havası var. Koşullardan şikâyet etmeyi de seviyorlar. Biz ise bu noktada aksi görüş bildiriyor, bugünlerimize de bu sayede geldiğimize inanıyoruz. Bir söz vardır; Gül düşünürsen, gülistan olur. Diken düşünürsen, dikenlik olur. Biz hep gül düşünmeye kendimizi adadık ve karşılığını da aldık.

Bir örnek vereyim. Gelişim sürecimizde birçok kişiye enteresangelenadimlerattık. Örneğinsene 1978'de madencilik yaparken devletleştirme komisyonları kuruldu ve madenler devletleştirilmeye çalışıldı. Hatta devletleştirme komisyonu bizim işletmemize de gelmişti. Çevremize baktığımızda neredeyse tüm işletmeler, "Devlet işletmede bulunan varlığın

tam hakkını vermez." diyerek madenlerinde kullanmakta oldukları iş makinelerini madencilik dışındaki iş yerlerine götürerek işlerini küçültüyorlardı. Biz ise yatırım yapıp makine alıyorduk. Düşüncemiz; gerektiğinde devletleştirmeyi yargıya taşır, hukuk sürecinde işimize devam ederiz. Hukuk bizi haklı görürse ne iyi, diyecek bir şey yok. Aksi olduğu takdirde de gideceği yer yine bizim devletimiz, göndeririz. Sonuçta araya 12 Eylül'ün de girmesiyle birlikte devletleştirme süreci son buldu. Herkes işletmeleriniküçültmüş, hattakapısınınakilitvurmuşken biz mükemmel bir talep gördük ve kazanan taraf olduk.

Çocuklarıma sürekli tavsiye ettiğim, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası (KÜTSO) ve muhtelif konuşmalarında dile getirdiğim bir sözüm var; hiçbir şart işinizi durdurmanız ve hatta küçültmeniz için mazeret olmamalıdır. Şartlara teslim olmak yerine, şartları yönetebilecek güce ve beceriye sahip olmanız gerekir. Bu gücü kendinizde gördüğünüz süreçte şartları siz değil, siz şartları yöneten olursunuz.



Tüm yatırımları üretim yapan, istihdam sağlayan tesislere yapmayı prensip edindiğinizi görüyoruz. Üreten, değer katan bir sanayici olarak bugünlere geldiniz. Daha önceki röportajlarınızda belirttiğiniz bu prensibinizden yola çıkarak; neden riskten uzaklaşmak yerine daima taşın altına elinizi koymayı tercih ettiniz?

Birçoğumuz, gecenin 3'ünde balık tutan, elinde av tüfeği ormanın ıssızlığında av peşinde dolaşan, sabahlara kadar oyun masasında oturan, bir kara-

van ile dünyayı gezmeyi amaçlayan insanlardan en azından birine şahit olmuşuzdur. Bu aktiviteler, o insanların yaşam tarzıdır. Bizim yaşam tarzımız, tutkumuz da sanayiciliktir. Bugüne kadar kira getiren bir mülkümüz, faiz gelirimiz, 1m2 arsa alıp üzerinden rant elde ederek satmışlığımız olmadı. Bunların her birini yapmak için yeterli imkâna da sahibiz ama biz sanayiciyiz. Bunlar bizim yaşam felsefemiz ile uyum sağlayamaz. Biz kendimizi üretmek, istihdam sağlamak ve her zaman daha iyisini üretmeye adadık. Bu yüzden sanayicilik bizim için artık vücudumuzda taşıdığımız kan oldu. O damarlarımızda gezdikçe biz yaşıyor, hayattan keyif alıyoruz.

Fabrikanızın girişinde: "Bu fabrikada çalışanlar için zoru başarmak kolaydır, imkânsızı başarmak ise zaman ister." yazıyor. Bu sözün hikâyesi nedir?

Busözü aşağı yukarı beş yıl önce bir yerde okumuştum. Hayat felsefem ile uyumlu olması, insanların motivasyonunu arttırıcı bir etkisi olması nedeniyle de alıntı yaparak fabrikamızın duvarına astırdım. Görüyorum ki buna çalışanlarımızda inandı ve bir işi yapabilme inançları arttı. Zor diye bir şey yok, sadece yapabileme inancımızı köreltmeye yönelik bir kaçış noktası var. İmkânsız da aynı şekilde sabır göstermemiz ve sonuçlarını görmemiz gereken hususlarda bir kaçış noktasının parolasıdır. Şartlara teslim olarak yol kat etmek mümkün değil. O zaman şartların üzerine gitmek gerekiyor. Bu sözde bunu anlatıyor. Kar yağdı ve bir yerde mahsur kaldınız. Yabani hayvanlara mı yem olacağım? Soğuktan mı donacağım? diye düşünüp kaderinize razı beklemek yerine nasıl çözüm bulabilirim? Bu şartları nasıl aşabilirim? diye düşünüp çaba sarf ederseniz başarıya kavuşmanız mümkün. Biz buna inanıyor, şartlara teslim olmuyor, şartları yönetmeye çalışıyoruz. Bu noktada da bu söz bizim için önemli bir mana taşıyor.





Geçmiş dönemlerde sadece ıslak mekân çözümleri olarak görülen seramik kaplama ürünleri bugün neredeyse tüm yaşam alanlarına girdi. Bu değişim süreci ve Türk seramik sektörünü değerlendirir misiniz?

Türk seramik sektörünün kısa süre içinde büyük bir gelişme gösterdiği herkes tarafından takdir ediliyor. Bir dönem İtalyanların yaptıkları ürünlere hayranlıkla bakan Türkiye bugün o ürünlerin üreticisi oldu. İddia ediyorum Türk ve İtalyan seramiği bir platforma markaları görülmeyecek şekilde koyulsun ve uzmanların incelemesine sunulsun. Hiçbir uzman seramikleri, görünüm ve kalite farkı olarak birbirinden ayıramayacak hatta birine artı puan biçmesi gerekiyorsa o ürün yüksek ihtimalle Türk seramiği olacaktır.

Bu gelişim sürecinin en büyük faktörlerinden biri; rekabet. Rakibi olmayan fabrika her zaman için yerinde sayar, rekabet içinde olan fabrika ise hayatını idame ettirebilmek için gelişmeye muhtaçtır. Bu nedenle gelişimin temelinde rekabet olduğu göz ardı edilmemelidir.

Gelişimin bir diğer etkeni de; satıcıdır. Satıcı ne kadar nitelikli ürün talep ederse fabrika o nitelikte ürün üretmesi gerekir. Bu nedenle satıcıların basit, niteliksiz ürünleri satmaktan çok nitelikli ürünleri satmaya yönelmesi gerekiyor. Üstelik bu sadece seramik sektörünün gelişimi için değil, satıcının varlığını sürdürebilmesi için gereklidir. Ürün kalitesi arttıkça, kâr marjı artar. Ürünün kalitesi düştükçe, kâr

marjı düşer. Zaten iyi bir analiz yapıldığında niteliksiz ürünlerden elde edildiği düşünülen kârların ancak masrafları karşılayabildiği de çok net görülüyor. Yeter ki doğru hesap edilsin. Bu noktada fabrika da bayisinin taleplerini değerlendirmeli, gerektiği noktada "sen benim ve Türk seramik sektörünün gelişmesine engel oluyorsun. Bu anlayış artık bitti. Kendini de, beni de bitirmeden artık nitelikli ürünler satmaya başla" demesi gerekiyor. Niteliksiz ürünleri üreten ve satanlarında finansman sıkıntısı yaşadığı, son dönemlerde çok daha net bir şekilde görülmeye başladı. Umarım bunlardan bir ders çıkartır ve niteliksiz ürünler üretmek suretiyle sektörün daha hızlı gelişimine engel teşkil etmekten vazgeçerler.

Gelişim için bir diğer önemli husus ise; Ag-Ge. Bu konuda yatırımlarımızı esirgemiyor, ne derece öneme sahip olduğunu biliyoruz. Hatta Ar-Ge'mizi bir seramik enstitüsü yapısına kavuşturmak için çalışıyoruz. Sanayicilerimizin birçoğu bu hususta yapacakları yatırımların geri dönüşümünün farkında, bunun farkında olmayanların ise gelecekte pek parlak görünmüyor.

Sivil toplum örgütlerinde aktif rol oynayan bir sanayici olarak Türkiye'de sivil toplum bilincini değerlendirir misiniz?

Sivil toplum örgütleri demokrasinin bir parçasıdır ve her geçen gün biraz daha güçlenmektedir. Bu gücün bir de riski vardır ki değinmeden geçmeyelim. Risk; devletin gücünü kullananlara



karşı yapılacak eleştirilerin olumsuz bir şekilde geri dönmesidir. Şunu ifade etmek istiyorum; hiçbir güç devletin gücünden, hiçbir kişi devletin gücünü yöneten kişiden daha güçlü değildir. Sivil toplum örgütü olarak devlete ters düşen bir tutum içinde bulunursanız, devletin gücü altında ezilirsiniz. Sivil toplum örgütleri bu riski göz önünde bulundurarak sağlıklı hareket etmek zorunda olduğunu unutmamalıdır. Tabii örgütler şakşakçı olsun da demiyoruz. Ama yapılacak eylemlerin ne anlam ifade edeceğini iyi bir şekilde ölçüp tartması gerekir. Zaman içinde toplumumuzun olgunluğu daha da artacak, sivil toplum örgütleri o zaman daha güçlü ve etkili olacaktır. Her ilin kendine ait odaları, sektörel sivil toplum örgütleri, bunların oluşturduğu federasyon, onlarında oluşturduğu konfederasyonlar var. Bunların temsil ettikleri kitleler adına çok dikkatli davranması, gücünü doğru zamanda, doğru orantıda ve doğru yönde kullanması gerekiyor.

Daimi katılımcılarından biri olarak UNICERA Fuarını ve fuarların sektöre etkisini değerlendirir misiniz?

UNICERA biraz önce değindiğimiz, sektörün gelişmesinde büyük rol oynayan rekabetin arenasıdır. Burada herkes kendini en iyi şekilde temsil etmek için çaba sarf ediyor. Bu temsilden de toplum ve sektör yarar sağlıyor. Her UNICERA'da yeni gelişmeler, yenilikler görüyor. Türk seramik sektörünün temsilci bir ferdi olarak ta bundan büyük mutluluk duyuyoruz. Tabii ki günümüzde global rekabette kendimizi göstermemiz gerektiği için UNICERA gibi CERSAIE'nin de büyük bir önemi var. Bu nedenle Türk seramik sektörünün bu fuarda da potansiyel gücünü en iyi şekilde temsil etmesi gerektiğine inanıyorum ve diyorum ki, "mükemmel rakip beni geliştiren, basit rakip beni frenleyen en önemli faktördür."

