

Her Yeni Pazar, Yeni Bir Fırsat Demektir



“ Bir ülkeye ihracat yapmak, o ülkenin talepleri doğrultusunda özel ürün üretmekle mümkün. Önemli olan sizin hangi ülkeleri ön planda tutmaya karar vermeniz ”

Kale Endüstri Holding Satış Ve Pazarlama Koordinatörü Bedri ULUKAN, kendisiyle gerçekleştirdiğimiz söyleşide “Dış Ticaret” ile ilgili sorularımızı şu şekilde yanıtladı;

Kuruluşunuzdan bu yana hangi ülkelerle ticari ilişkiler içerisindesiniz? Bu ticari ilişkileri nasıl geliştirdiniz?

Kale Kilit kurulduğu ilk günden itibaren iç pazardaki faaliyetlerine önem verdiği gibi dış pazardaki faaliyet ve yatırımlarına da büyük önem vererek sektörde ilerleyen bir kuruluştur.

Geldiği noktada, 70’in üzerinde ülkeye ihracat yapmaktadır. Örnek verecek olursak; Rusya, Suudi Arabistan, İran, Ukrayna, Kazakistan, Libya, Türkmenistan, Özbekistan ve Mısır bizim en çok ürün sattığımız ülkelerin başında gelmektedir.

Firmanızın yakın ve uzun dönem hedeflerinde hangi ülkelerle ticaret bulunuyor?

Biz Kale Kilit olarak hem özel, hem standart üretimle müşterilerimizi ve dolayısıyla pazarlarımızı çeşitlendirmeyi hedefledik. Bir ülkeye ihracat yapmak, o ülkenin talepleri doğrultusunda özel ürün üretmekle mümkün. Önemli olan sizin hangi ülkeleri ön planda tutmaya karar vermeniz.

Özel üretim yapıp spesifik ülkelerle de çalışabilirsiniz, standart üretim yapıp mevcut durumunuzu da koruyabilirsiniz Bu konu biraz sizin stratejinize ve seçiminize bağlı olarak ilerler. Rusya, Ukrayna, Belarus gibi doğu bloğu ülkelere her an onlar kadar büyük olan bir yenisi eklenebilir, bu konuda muhafazakâr değiliz. Sadece öne çıkan ülkelere ihracat yaparak kendini sınırlamak doğru değildir. Her yeni pazar, yeni bir fırsat demektir.

Uluslararası fuarların önemini nasıl değerlendiriyorsunuz? Yıl içerisinde hangi fuarlara katılım göstermektesiniz?

İhracat konusunda fuarların önemi yadsınmaz, özellikle sektör fuarları bu konuda öncelikli. Biz **Kale Kilit** olarak, birbirleriyle ilintili de olsa farklı kollarda üretim yaptığımız için, kapı pencerenin yanı sıra yapı ve inşaat gibi birçok fuara da katılma fırsatımız oluyor; dolayısıyla bu katılımların bize getirisi olduğu yadsınmaz. Her fuarı kendi alanında ülkesine göre değerlendirmek gerekse de, Nürnberg Kapı Pencere Fuarı'nı, sektörün önde gelen fuarların başında saymak doğru olur.

İhracat pazarlarınızda markalaşma çalışmalarınız var mı, varsa çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Markalaşma süreci, tanıtım çalışmalarının yanı sıra ürün kalitesini, satış öncesi ve sonrası servisi ve nihayetinde müşteri memnuniyetini de beraberinde getirir. **Kale Kilit**'in bir marka olmasında bu unsurların önemi tartışılmaz bir gerçektir. Bu noktadan yola çıkarak şirket olarak çeşitli tanıtım çalışmalarımız ve fuar katılımlarımız vardır.

Bunun yanında; devletin, Türkiye' nin önde gelen firmalarına sağlamış olduğu Turquality programına da dahil olduğumuzu belirtmek isterim. Bu program, yurt dışı pazar araştırmaları, marka bilinirlik çalışmaları, görselyazılı reklam ve pazarlama gibi faaliyetlerimizde bize büyük destek sağlamaktadır. Bize güvenen insanlara karşı sorumluluğumuzu unutmamamız gerekir. Şirketimizin üst yönetiminden alt kademeye kadar her çalışanı, bu sorumluluğun bilinciyle hareket ediyor. Bu bağlamda sadece sunduğumuz ürün - hizmet kalitesi ve tanıtım çalışmalarımız değil, aynı zamanda yer aldığımız birçok sosyal proje de **Kale Kilit**'i çevresine duyarlı, insanları önemseyen kaliteli bir marka haline getirip farklılaştırıyor.

İhracat yaptığınız ülkelerde Türk malına bakış açısı hakkında bilgi verir misiniz?

Seyahatlerimde gözlemlediğim kadarıyla belli bir noktaya geldiğimizi düşünüyorum. **Kale Kilit** kendi iç kalitesi ve aynı zamanda ürünlere ve bayilerine sahip çıkması anlamındaki hizmetiyle belli bir yeri bugüne kadar korumuş ve bu korumaya **Kale Kilit** markasının ürünlerini bir noktaya getirmiş ve tutabilmiş; ancak gelişen dünyada ve artan rekabette

artık çok daha farklı şeyler yapmamız gerekiyor. Bununla ilgili olarak ise son dönemde çok ciddi çalışmalarımız var.

Türkiye'nin stratejik konumunun dış ticaret açısından ne gibi avantaj ve dezavantajlarından bahsedebilirsiniz?

Türkiye önemli bir geçiş noktası. Üç kıtanın birleştiği, bu kıtaların aynı potada eriyip birbirlerine çıkış yaptıkları bir yer. Dolayısıyla sanayiyle, endüstriyle alakası olan ve bizim sektörde faaliyeti bulunan, yine bizim coğrafyamız diyeceğim bu üç kıtada var olan, iş yapan firmaların yolu mutlaka Türkiye'den geçmekte. Dolayısıyla Türkiye'deki durumu da bu vasıta ile öğreniyorlar. İhracat tarafında Türkiye'de güçlü bir marka olmak bizim için faydalı ve bizi destekleyen bir nokta durumunda. Böylelikle kendimizi dünya pazarlarına daha kolay anlatıyoruz.

2013 ve 2014 tüm dünyada gerçekleşen sosyal olaylar açısından yoğun bir dönem oldu, bunun sektörümüze yansımalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şöyle açıklayabilirim ki; biz, ilk dokuz ayda gayet iyi yol aldık. Hatta geçen seneye oranla baktığımızda, geçen senenin yüzde 9 oranında ilerisindeyiz. Bundan sonraki zamanda bu artan hassaslık nedeniyle satışlarımızı geçen sene ulaştığımız seviyede tutabileceğimizi ve hatta toplamda yine geçen senenin yüzde 7-8 oranında üzerine çıkabileceğimizi düşünüyorum.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Gerek ekonomik nedenlerden, gerekse ortamın güvensizliğinden dolayı inşaat sektöründe bir durgunluk söz konusu olabilmekte. Bu durum potansiyel alıcının bakış açısını da değiştirdi. Artık firmalar sadece iyi değil, zor dönemlerde de uyumlu çalışabileceği ve krizi birlikte yönetebileceği daha güvenilir firmalarla çalışmayı tercih ediyor. Bu da bizim gibi güvenilir bir firma için bir avantaj.

Yepyeni bir dönem bizi bekliyor; büyüyen inşaat sektörü ile birlikte önümüzde fırsatlarla dolu uzun bir yol var. İhracat pazarında yurt dışı müşterileri için Türkiye güçlü bir potansiyel. Biz, **Kale Kilit** ailesi olarak kaliteli üretimimiz, deneyimli ekibimiz, teknolojiye olan hakimiyetimiz, müşterileri memnuniyeti bilincimiz ve kendini yenilemeye adanmış araştırma hevesimiz ile geleceğe güvenle bakıyor, başarılarımızın katlanarak devam edeceğine inanıyoruz.