



“Her bir markayı ana iş gruplarına ayırdık”

*Önümüzdeki dönemde pazara vermeyi planladığımız sanayi boyaları ve kimyasallarından oluşacak yeni ürünlerimizin; **Koramic** ve markalarının daha güçlü bir sinerjiyle büyümesini sağlamanın yanı sıra, gelişen pazarın ihtiyaçlarına da daha kapsamlı bir şekilde cevap vereceğine inanıyoruz.*

Marka bilincini ve pazar payını artırmak için müşteriye yakın olmanın önemini her zaman göz önünde bulunduran **Koramic**; Türkiye ve çevre ülkelerde yatırımlarını artırarak sektöründe öncü, güvenilir ve yenilikçi firma olma hedefine doğru emin adımlarla ilerliyor. İyi bir takım çalışması ile başarılı çalışmalara imza atan **Koramic**'in Türkiye Genel Müdürü Ali Yıldırım ile Yapı Kimyasalları üzerine konuştuk. Sorularımızı içtenlikle yanıtlayan sayın Yıldırım'a teşekkür ediyoruz.

Öncelikle şirketinizin kısa tarihçesiyle birlikte çalışma sahalarınızdan biraz bahsedermisiniz?

Koramic Yapı Kimyasalları; Türkiye'deki inşaat sektöründe, yapı kimyasalları alanında yeni ürünlerin geliştirilmesi ve üretilmesine öncü olmak, alanındaki ürünlerde



Ali Yıldırım / Genel Müdür

kalitenin sürekliliğinin korunmasına katkıda bulunmak ve bu ürünlerin doğru kullanılması konusunda sistematik çözümler üretmek misyonu ile 1998 yılından bu yana sektöre hizmet vermektedir.

Türkiye'de ki faaliyetlerini 18 yıldır büyük bir hızla sürdüren **Koramic** Yapı Kimyasalları, 4 üretim tesisinde, %20'si ihracata yönelik olmak üzere 100 bin tondan fazla yapı kimyasalının üretim ve satışını gerçekleştirmektedir.

Üretim tesislerimizde, yapıştırma harçları, derz dolgu malzemeleri, su yalıtım malzemeleri, kendinden yayılan şaplar, astar ve harç katkıları, uygulama sonrası temizlik ve bakım ürünleri, tamir ve yüzey düzeltme sıvaları, karo seramik uygulama aletleri; poliüretan ve epoksi esaslı zemin kaplama, su yalıtım malzemeleri ve dış cephe ısı yalıtım sistemleri üretilmektedir.

Eczacıbaşı Grubu ile birlikte hayata geçir-

diğimiz ve iş ortaklığımızın devam ettiği Vitra Fix ve Vitra Therm markalı ürünlerimizin üretimini yanı sıra 2012 yılı itibarıyla tanıtımına ve üretimine başladığımız markamız CERMIX ile faaliyetlerimize her geçen gün artan bir ivme ile devam ediyoruz.

**İnşaat sektörü genelinde
Yapı Kimyasalları'nı nerede
görüyorsunuz? Sektörle olan
karşılıklı etkileşimini nasıl
değerlendiriyorsunuz?**

Gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkede olduğu gibi, inşaat sektörü yarattığı katma değer ve istihdam açısından ülkemiz ekonomisi için de lokomotif sektör olmayı sürdürmektedir.

Her geçen gün gelişen İnşaat sektörü için; yapıların ekonomik ömrünün uzatılması, enerji tasarrufunun sağlanması ve yaşam konforunun maksimum oranda artırılarak depreme dayanıklı binaların üretilmesi açısından yapı kimyasalları çok büyük önem taşımaktadır.

İnşaat sektörüne paralel olarak büyüme ivmesini artıran sektörlerin en başında gelen Türk yapı kimyasalları sektörü, son yıllarda yenilikçi ürünler bazında gelişmeler göstermekte ve hiç şüphesiz ki bu inovasyon da geri etkileşimle inşaat sektörüne maksimum faydayı sağlamaktadır.

**Ürün gruplarınızdan ve yeni nesil
malzemelerinizden örnekler verebilir
misiniz?**

Türk-Belçika ortak AR-GE çalışması ve

emeğin sonucu olarak üretmeye başladığımız CERMIX ve Vitrafix markalı yapı kimyasalları çözüm sistemlerimiz şu an gerek Türkiye'de gerekse ihracat pazarlarında büyük ilgi görüyor. Markalarımızı hem ürün grupları olarak hem de dağıtım kanalı olarak gruplandırdık. Her bir markayı ana iş gruplarına ayırdık.

Vitra Fix karo seramik uygulamalarına sistemli çözümler üreten markamız.

Vitra Therm; binaları soğuğa, yağmura, kara, yangına, sese ve yoğun güneş ısılarına karşı koruyan özel yalıtım katmanları sayesinde %40 ~ %60 arası yakıt tasarrufu sağlıyor. Daha az yakıt masraflarıyla, daha sıcak ortamlar yaratılmasını sağlayan, her türlü iklimde kusursuz performans gösteren VitraTherm, ısı yalıtım performansı zamanla azalmayan uzun ömürlü, kalıcı çözümler sunan markamız.

Geniş ürün portföyü ve yüksek kalitesiyle tercih sebebi olan CERMIX markamız; özellikle profesyonel epoksi ve poliüretan sistemlerini kapsamakla birlikte, seramik yapıştırıcıları, derz dolgu ve bakım ürünleri ile dış cephe ısı yalıtım malzemelerini kapsayan 3 ana ürün grubunda faaliyetlerine devam etmektedir.

Uzun bir geçmişe sahip olan ve Avrupa'nın en önemli yapı kimyasalları markası olan CERMIX 'in ürün grubu arasında yer alan; yalıtımın bir bütün olduğu ilkesi ile oluşturulmuş CERMITHERM Dış Cephe Isı Yalıtım Sistemleri ve ayrıca su yalıtımını sağlayan özel ürün gruplarımızla sektöre güvenli, sağlam ve kesin çözümler sunuyoruz.

Günümüzde inşaat sektöründe yaşanan

hızlı gelişim ve değişimler; sektörün tüm alt segmentlerinde de yeni uygulama sistemlerinin, dolayısı ile birçok farklı ve gelişmiş ürün grubunun pazarda yerini almasını sağlamaktadır. İnşaat sektöründeki tüm bu gelişmeler, hiç şüphesiz Yapı Kimyasalları sektöründe de sürekli inovasyonu tetikliyor. Özellikle; yapıların ömrünü ve sağlamlığını artıracak epoksi ve poliüretan sistemler ile enerji verimliliği konusunda oldukça doğru sonuçlar alınmasını sağlayan Poliüretan Sistemler gün geçtikçe önem kazanıyor. Bizler de Koramic olarak; epoksi ve poliüretan sistemleri oldukça önemsiyor ve konuda sektöre yenilikçi ürünler sunmaya devam ediyoruz. Ayrıca, endüstriyel sanayi boyaları ve koruyucu kimyasallar da odağımızda olan ve gelişen pazarın ihtiyaç duyduğu ürünler arasında yerini alıyor.

**Türkiye Yapı Kimyasalları pazarını
global pazarla kıyasladığımızda bir
iki cümleyle nasıl değerlendirirsiniz?**

Ekonomik büyüklüğü yaklaşık 3 milyar TL olan Türk yapı kimyasalları sektöründe ulusal ve uluslararası 500'ün üzerinde firma faaliyet gösteriyor. Dünyanın önde gelen yapı kimyasal firmalarının Türkiye'de yaptıkları yatırımlarla da sektör her geçen gün daha da gelişiyor.

Ülkemizde tüm alt ve üst yapılar yapılarının ekonomik ömrünün uzatılması, tasarruf sağlanması ve yaşam konforunun artırılması amacıyla yönelik olarak özellikle ısı, su, ses ve yangın yalıtımı uygulamaları da inşaat sektörünün gelişmesine ve büyümesine paralel olarak gelişiyor ancak





daha kat edilmesi gereken epey bir yolumuz olduğuna inanıyoruz. Türkiye Yapı Kimyasalları sektörünün dünya ile kıyaslandığında en az 2-3 kat daha büyüme potansiyeli olduğunu gözlemliyoruz.

Özellikle su yalıtımı konusunda henüz çok yol alamadığımız ve bu konuda ihmalkar olduğumuz bir gerçek. Su yalıtımında da; ısı yalıtımında olduğu gibi yasal düzenlemelerin artması ve nihai kullanıcının bilinçlendirilmesi çalışmalarına daha fazla ağırlık verilmesi gerekiyor. Firmaların bunu tek başına yapması çok kolay değil. Dolayısıyla STK'larla birlikte su yalıtımının önemini anlatabilirsek ısı yalıtım sektöründeki büyümeyi su yalıtımında da yakalayabiliriz. Sektörümüz için en büyük sorunlardan birisi de standartlar harici merdiven altı üretimler, haksız rekabet uygulamaları ve bunların da nihai tüketici veya son kullanıcılar tarafından ekonomik imalatlar için avantaj olarak kabul ediliyor olması. Bizler gibi kaliteye, markalaşmaya ve gelişime önem veren, Ar-Ge çalışmalarına hız verip yeni yatırımlar yapan firmaların yanı sıra, bir grup üreticinin "merdiven altı" olarak tabir ettiğimiz üretime hala müşteri bulabiliyor olmasını üzücü buluyoruz.

2017 yılı için hedefleriniz ne doğrultuda? Yıl içerisinde yeni proje/yatırımlarınız olacak mı?

Koramic'in kurumsal hedeflerinin başında; sürekli büyümek, gelişim ve hiç durmadan yola devam etmek yer alıyor. Geçtiğimiz yıl faaliyet aldığımız Bilecik-Bozüyük'deki yeni fabrikamız ile yurtiçi ve yurtdışı pazarlardaki gücümüzü artırdığımızı ve daha da artıracığımızı söyleyebiliriz. Yeni üretim tesisleri ve yatırımlarımız ile birlikte büyüttüğümüz bu stratejik pazarlar elbette bizleri yeni ürün gruplarına yönlendiriyor. Önümüzdeki dönemde pazara vermeyi planladığımız sanayi boyaları ve kimyasallarından oluşacak yeni ürünlerimizin; Koramic ve markalarının daha güçlü bir sinerjiyle büyümesini sağlamanın yanı sıra, gelişen pazarın ihtiyaçlarına da daha kapsamlı bir şekilde cevap vereceğine inanıyoruz.

Ar-ge çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Markalarımız, Vitrafix ve Cermix inşaat sektöründe kaliteli ve sistematik çözümler sunan markalar olarak kendilerini

kanıtladı. Bu başarıların arkasında ise iyi bir takım çalışması, hedefe odaklanma, yeniliğe ve gelişime verilen önem yatıyor. Gelişimin en büyük parçası olan AR-GE çalışmalarımızın çoğunu yurtdışı destekli olarak yapıyor, yeni fabrikamızda kurduğumuz modern laboratuvarlarda Belçika'daki genel merkezimiz ve Fransa'da bulunan kardeş şirketlerimiz ile ortak çalışmalara devam ediyoruz.

Çevreye karşı sorumluluklarımız noktasında kurum olarak ne gibi tedbirler alıyorsunuz?

Ekonomik kalkınmanın, doğal varlıkları ve çevreyi tahrip etmeden gerçekleştirilmesi anlayışı ile çalışmalarını sürdüren Koramic, doğal kaynak dengelerini dikkate alan ve kalkınmanın yararlarını bugünün olduğu kadar gelecek kuşakların da kullanımına sunan bir yaklaşımı benimsemektedir.

Koramic ve tüm çalışanları, gelecek kuşakların gereksinimlerine cevap verme yeteneğini tehlikeye atmadan, üretkenliğinin devamlılığının sağlanması ilkesi ile kalkınmayı sürdürülebilir kılmaya önem vermektedir. Bu misyon çerçevesinde de; kalitenin sürekliliğinin korunmasına katkıda bulunmak amacıyla gerçekleştirdiği tüm çalışmalarda ve üretim süreçlerinde çevre ile ilgili yasalara, normlara uymayı ve tüm faaliyetlerde etkin bir "Kalite Yönetim Sistemi" oluşturmayı taahhüt etmektedir. Zaten üretim ve satış programlarımızda halen çalışmaları devam eden ISO 9001, ISO 14001 ve OHSAS 18001 kalite sistemleri, EN ,TSE ve ASTM ürün standartları ve normları bunların en belirgin örneklerindendir.

Satış, satış sonrası hizmetler ve pazarlama organizasyonunuz hakkında biraz bilgi verir misiniz?

Satış öncesi olduğu kadar sonrasında da çok uzman bir kadro ile çözüm sunuyoruz müşterilerimize. Satış ve pazarlama grubumuz içerisinde, bayi kanalına bakan aktif satıcılarımız bulunuyor. Teknik satıcılarımız ise yalnızca proje müellifi ve mühendisleriyle görüşüyor. Ayrıca satış sonrası teknik hizmetler bölümümüzde yer alan arkadaşlarımız da müşterilerimize danışmanlık yapıyor. Ayrıca bölgelerde bulunan ustalarımıza, malzemenin uygulaması hakkında bilgi veriyor. Bu grubun içerisinde yer alan dış satım alanındaki çalışanlar ise biraz daha bu konuda nitelikli oluyorlar. Çünkü onlar işin hem teknik hem de satış kısmını çok iyi biliyorlar. Pazarlama ekibimizin de çalışmalarıyla birlikte bu alanda çok daha güçlü bir hizmet veriyoruz. Dolayısıyla bize gelecek her türlü soruna karşı çok rahatlıkla bir çözüm sunabiliyoruz.