

Hedef Güney Amerika



Dünyanın farklı ülkelerindeki büyük madenlerle çalışmalar yapan Page, Kolombiya'da yaklaşık 5 madende aktif olarak çalışıyor. Şili'deki yapılanma çalışmalarını da sürdüren firma, Güney Amerika'da Peru ve Bolivya pazarlarını hedefliyor. Firmanın 2013 hedeflerinden birisi de Kanada pazarında daha etkili olmak

Page'nin son yıllarda ana işinin ihracat olduğunu ifade eden Page Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Yanar, 2011 yılı başından itibaren iyi bir trendle yükselişe geçtiklerini söylüyor. 2012'de hedeflerini koyarken 2011'deki tırmanışa paralel olarak çitayı yüksek tuttıklarını belirten Yanar, 2012'de dünyada yaşanan durgunluk nedeniyle, bu çitaya yaklaşıtlarını kaydediyor. 2013'te çitalarının çok daha yüksekte olacağını sözlerine ekleyen Yanar, bunun nedenini ise şöyle açıklıyor: "2012'deki çalışmalarımız 2013 ve 2014'e de yansıdı. Uzun vadeli siparişlerimizi aldık. Bunu yaparken hem organizasyonumuz hem de bize destek veren üreticilerimizin yardımıyla bu

işi kotardık." İç piyasa ve diğer çalıştıkları alanlarda durgunluğun daha fazla olduğunu söyleyen Yanar, bunu da Türkiye piyasasının özellikle de senenin ikinci yarısında çok daha büyük durgunluk yaşamasına bağlıyor. Bunun



sadece kendi sektörleriyle ilgili olmadığını, diğer sektörlerin de ortak kanısı olduğunu ifade eden Yanar, büyük bir durgunluğun söz konusu olduğunu belirtiyor. Yedek parça sektörünün bundan dolayı çok sıkıntılı dönem geçirdiğini söyleyen Yanar, piyasadaki durgunluğun nedenlerinden biri olarak az olan talebe çok fazla firmanın cevap vermesini gösteriyor.

Sac ve ihracatta büyüme hedefi

2013'te hedeflerini yukarıya çıkardıklarını kaydeden Yanar, konuyla ilgili şunları söylüyor: "2012 hedefimiz 2011'in iki katıydı. Hedef yüzde 100 arttı. Şu anda yüzde 50 bizim için çok güzel bir rakam, kontrollü gidiyoruz. 2012'de çok yoğun bir fuar takvimi

yaşadık. 2013'te Bauma Almanya ve Güney Afrika Bauma olmak üzere fuar sayımızı iki ile sınırladık. En büyük pazarlama aracımız fuarlar. Ekibimizi de genişletmeye başladık. Daha fazla şeyler yapabileceğimize inanıyoruz. Burada en önemli kriter, üreticiden yeterli desteği alıp almamaktır." Üreticinin de gereken desteği vereceğine inandıklarını kaydeden Yanar, 2013 ve 2014'ün Page'nin hedefleri açısından çok daha iyi geçeceğini belirtiyor. Sac ve ihracat olmak üzere iki ana iş kollarının olduğunu ifade eden Yanar, yatırımlarını bu kanallara yapıp, diğer kanallardaki hızlarını frenleyeceklerini kaydediyor. Bütün enerjilerini bu iki alana harcayacaklarını ve hedeflerinde sadece sac ve ihracat olduğunu ifade eden Yanar, gerektiğinde diğer alanlarda küçülmeye giderek, bu alanlarda büyümeyi hedeflediklerini belirtiyor. Yedek parça işinin Türkiye pazarındaki faaliyetlerinin yüzde 10'unu oluşturduğunu söyleyen Yanar, sac ve ihracatın ise yüzde 90'ını oluşturduğunu ifade ediyor.

Palet papucu

İhracatta 2011 satışlarının üzerine çıktıklarını söyleyen Page İhracat Satış Müdürü Tolga Çetinkaya ise, dünya pazarında yaşanan durgunluk nedeniyle ihracat alanındaki hedeflerini tutturamadıklarını; ama 2011'deki hedeflerinin üzerine çıktıklarını belirtiyor. 2013 hedefinin de 2012'nin yaklaşık yüzde 50-60 üstü olacağını sözlerine ekleyen Tolga Çetinkaya, bu hedefi tutturacaklarını kaydediyor. Yürüyüş takımı olarak 100 ton ile 550 ton arasındaki büyük ekskavatörlerin yürüyüş takımlarını yaptıklarını ifade eden Çetinkaya; dişli, teker, makaralar ve palet papuçlarının Page'nin ürün gamını oluşturan ana parçalar olduğunu vurguluyor. Çene ve mil gibi bazı küçük parçaların da olduğunu kaydeden Çetinkaya, bunun dışında diğer bir işlerinin de kırıcı üretmek olduğunu söylüyor. Danimarkalı çok büyük firma için kırıcı ürettiklerini belirten Çetinkaya, kırıcıların da bütün ürün gamı içinde ihracatta yaklaşık yüzde 55-60'ını oluşturduğunu vurguluyor. Kırıcı dışında, yürüyüş takımında palet papucun da çok iddali olduklarını belirten Çetinkaya, "Tedarikçimiz olan iki firmadan birinden palet papuçlarını alıyoruz. Üretimi biz yapmıyoruz, ürünlerin satış ve müşteri ilişkileri ekibi olarak çalışıyoruz" diyor.

Yurt dışı pazarı

Endonezya'nın özellikle de Kalimantan Adası'nın Page için çok önemli olduğunu ifade eden Çetinkaya, Filipinler'de biri bakır diğeri de kömür olmak üzere iki madende aktif olarak çalıştıklarını söylüyor. Hindistan'da çok iyi bağlantılarının olduğunu ve buranın en büyük firmasıyla da partner olma durumunun söz konusu olduğunu kaydeden Çe-



tinkaya; Rusya, Ukrayna ve Güney Afrika'da etkin olduklarını vurguluyor. Tanzanya altın madenlerinde de aktif olduklarını vurgulayan Çetinkaya; Bolivya, Botswana, Demokratik Kongo Cumhuriyeti ve Mozambik'in de hedef pazarları olduğunu kaydediyor. Önümüzdeki 25-30 sene içerisinde kömür, altın ve elmas madenlerinin bu ülkelerde çok etkili olacağını sözlerine ekleyen Çetinkaya, İspanya'daki partnerleri sayesinde bütün Güney Amerika ülkelerine ulaştıklarını değinir. Çetinkaya, "Almanya'da çok etkili olan partnerimiz IBB firması var. İskoç kömür madenlerinde çok etkiliyiz. Burada sağlam bir partnerimiz var. İngiliz müşterimiz sayesinde de Ürdün'de çalışmalarımız mevcut. Finlandiya ve İsveç'te bazı makineler var. 2013-2014'te Finlandiyalı müşterimiz sayesinde yine bu madene girebileceğimizi düşünüyoruz" diyor. Page için en önemli ve ana ülkelerden birinin Kolombiya olduğunu vurgulayan Çetinkaya, Kolombiya'da yaklaşık 5 madende aktif olarak çalıştıklarını kaydediyor. 2008'den bu yana Şili'de yapılanma çalışmalarının olduğuna değinen Çetinkaya, "Güney Amerika'da Peru ve Bolivya'da oldukça etkili olacağız. Özellikle Peru'da çok fazla makine var. Burayı önümüzdeki 2 yıl içinde yine yapılandıracağız. Meksika yeni yeni başlayacak. Onun dışında Kanada ve Amerika çok büyük bir pazar.

Etkinliğimiz var, Amerika'da ortaklığımız 2011'de başladı. Satışlarımız oldu. Kanada'da ise 2013'te başlayacak. Bunun dışında kırıcı olarak sadece Danimarkalı firma üzerinden Amerika'ya bütün işlerimizin yaklaşık yüzde 55'ini gönderiyoruz" diyor.

Alman kalitesinde üretim

Dünyada rakibi oldukları 4 firma olduğunu söyleyen Çetinkaya, bu iki firmadan çok daha iyi durumda olduklarını kaydediyor. Rakiplerden birinin 2011'e göre kendilerinden daha aktif olduğuna değinen Çetinkaya, bu firmayla 2012'de başa başa gitmeye başladıklarını vurguluyor. Bu firmayı geçmenin kendileri için iyi olacağına değinen Çetinkaya, "Avantajlarımız kendisine göre fazla. Firma Amerikalı; ama Çin'de üretim yapıyor ve fiyatları daha uygun. Bizim avantajımız kendisinin Çin'de üretim yapması. Fiyat olarak zorluklarımız var; ama Türkiye'de döküm ve işleme Alman kalitesinde oluyor. Kalite anlamında sorun yaşamıyoruz. Bütün müşterilerden çok olumlu geri dönüşler alıyoruz" diyor. İhracat Operasyon Müdürü Cenk Özmen de 2011'de Güney Afrika pazarının Page için çok iyi geçtiğini kaydederek, konuyla ilgili şunları söylüyor: "2011'de çok ciddi satışlar yaptık; fakat 2012'de bir anda kesildi. Avrupa'daki kriz de bunda etkili oldu. Intermat Fuarı ile şimdiki kadar hiç satış yapmadığımız Rusya pazarı parladı. Bizim için çok yeni bir pazar oldu. 2012'de satışlarımızın çoğu Rusya ve Ukrayna'ya oldu." Özmen, dünya pazarında Türkiye'de çok kaliteli üretim yapıldığının bilindiğini belirterek, Türkiye'de de bu türde bir malzemenin yapıldığından kimsenin haberinin olmadığını kaydediyor. Bunu yavaş yavaş duyurmaya başladıklarını sözlerine ekleyen Özmen, ürünlerinin çok kaliteli olduğunu herkesten çok sık duyduklarını belirtiyor. ●



Cenk Özmen, Ercan Berk, İbrahim Yanar, Tolga Çetinkaya.