

# Ülkemizin ve Milletimizin Menfaatleri de Bizim Bilançomuzda Önemli Yer Tutar

“Üretim yeteneğimize, kapasitemize, teknolojimize, güçlü bayi ağımıza, iç piyasa ve ihracat rakamlarımıza yaklaşabilecek rakibimiz yok,,



**F**irat Profil Pazarlama Müdürü Mehtap ULUCEVİZ ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide sorularımızı şu şekilde yanıtladı;

**Sayın Uluceviz, bir süredir sektörle ilgili söyleşilerinizi okuyoruz. Bu söyleşileri nasıl değerlendirerek gerekiyor?**

Aslında bu tür söyleşiler sektörümüzü, sektörel aktörlerin yapısını, konumunu ve ideallerini tanımak için güzel bir fırsat. Sektörümüzün şeffaflaşarak ilerlemesi için de olumlu bir adım. Ne var ki bu fırsatı doğru iletişime dönüştürmek yerine propaganda söylemleriyle üstü örtülü suçlamalar yapıyor. Gerçek, hepimizin dostudur. Gerçeği sözlerle örtemezsiniz.

**Kastettiğiniz gerçeği biraz açar mısınız?**

Biz Firat olarak rakiplerimizle yarışmayı önemsiyoruz. Rakiplerimize saygı duyuyoruz. Rakiplerimiz olmazsa, konumlandırmanın kıyaslanması zorlaşır, sektörün ihtiyaç duyduğu gerçek yarışma koşulları, kurumlar ve ürünler arasındaki mukayese yolu tıkanır. Bu sebeple, rekabetçi bir piyasa olabilmesi için rakiplere ihtiyaç duyarsınız. Ancak rakipleriniz var oluşlarını ve sektörel

ilişkilerini, gerçekleri yansıtmayacak şekilde masa başında üretmeye başlarsa gerçekleri çarpıtmış olursunuz. Bunun da sektörün gelişmesine hiçbir faydası olmaz! Şu tespit çok somut ve kimse aksini ispat edemez; Firat olarak genelde plastik sektörünün, özelde ise PVC pencere sektörünün açık ara lideriyiz.

Üretim yeteneğimize, kapasitemize, teknolojimize, güçlü bayi ağımıza, iç piyasa ve ihracat rakamlarımıza yaklaşabilecek rakibimiz yok.

Türk Sanayii'nin en büyük 50 şirketinden biriyiz, ciddi katma değer üretiyoruz ve sektörün vergi rekortmeniyiz. Bu durum, yani “liderlik” ve bizi lider yapan değerlerin tümü kurumsal felsefemizle ilgili. Biz, bu ülkenin yüz akıyız ve bu durum bize sürekliliği olan bir sorumluluk yüklüyor. Lider oluşu ve önde koşmayı ulusal hedef olmaktan çıkarılabilir çok oldu.

Dünyanın 5 büyük plastik üreticisinden biriyiz. 5.500'ün üzerinde ürünümüz var. 4 kıtaya ve 70'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz.

Evlerden sanayiye, altyapıdan tarımsal sulama sistemlerine kadar ihtiyaç duyulan her alanda varız! Firat, uluslararası arenada dünyanın en büyük üreticilerinden.

**Biri size bunun kanıtlarını sorsa?**

Çok kanıt, çok iş var yaptığımız. Biliyorsunuz bundan önce Altyapı Pazarlama Müdürlüğü yaptım ve ekip arkadaşlarımızla pek çok uluslararası projede çalıştık. Şu anda Türkiye'den Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ne gürül gürül akan suları bizim ürettiğimiz borular taşıyor. Projenin en önemli aşaması, denizaltından suyu taşıyacak Polietilen borulardı.

Her biri yekpare 500 metre uzunluğunda, toplamda 80.000 metrelik 160 adet HDPE boruyu bir yıl gibi kısa sürede üretecek dünyada Firat'tan başka bir firma çıkmadı.

“Bizim bayilerimiz ve müşterilerimiz dünya standartlarında yerli üretim yapmamızı, kazandığımızla bu ülkeye yatırım yapmamızı sorguluyor ve tercihlerinde bu duruşumuz etkili oluyor,,

Bu alanda dünyanın en önemli üreticilerinden Norveçli firma yılda sadece 15 km boru üretebilmeyi teklif edebildi. Fırat bu boruları 1 yılda üretemeseydi, Kuzey Kıbrıs 5 sene daha susuzluktan kavrulacak ve K.K.T.C. Cumhurbaşkanı Sn. Mustafa Akıncı'nın dediği gibi ağızlarını deniz suyuyla fırçalamaya devam edeceklerdi.

Bu projeyi mühendislik ve plastik üretimindeki tecrübemizle 50 milyon \$ daha uygun maliyetle başardık ve ülkemizin öz kaynağının yurt dışına çıkmasını engelledik. Bu projeyi bir ihale olarak değil milletimize karşı bir borç ve sorumluluk olarak gördük.

500 m uzunluğundaki her borunun 180 araba ağırlığında veya 5 futbol sahası uzunluğunda olduğunu düşünün. Ya da 80.000 metrelik bu projenin 43 tane 3. Boğaz Köprüsü uzunluğunda olduğunu hayal edin. Burada üzerinde yeterince kafa yorulmayan bir durum var.

Bizim kar-zarar anlayışımızın başka kriterleri var. Ülkemizin ve milletimizin menfaatleri de bizim bilançomuzda önemli yer tutar. KKTC'ye Türkiye'den su taşıma projesinde ciddi risk aldık. Mersin-Taşucu'na A'dan Z'ye fabrika kurduk ve bir yıl gibi kısa sürede 80.000 metrelik 160 adet HDPE boruyu ürettik.

Gecikme yok, mazeret yok, ek kaynak talebi yok, yabancı ortak yok... Sormazlar mı lider kim diye? Sadece ürettiği ile değil, tavırla, duruşuyla, inancıyla da liderdir Fırat.



**Fırat'ın milli bir duruşu olduğunu söylüyorsunuz. Küresel bir dünyada bunun ne önemi var?**

Tam da bunun için önemli milli duruşumuz. Biz, küreselleşmeyi ve küresel pazar ilişkilerini “teslimiyet” olarak algılayan, gayri milli kaynaklara yaslanarak yaşayan ve ticaret yapan anlayışı reddediyoruz.

Tam tersine küresel dünyayı bir fırsat olarak yorumluyoruz. Dünyanın bilgisiyle ve teknolojiyle buluşmak, bu bilgiden faydalanmak ve kendimize ait yeni bir dünya kurmak olarak da görüyoruz bu fırsatı.

Milli olmak aynı zamanda bu ülkenin kaynaklarını, alın terini ve maddi kazanımlarını bu topraklarda tutmak, yeni yatırımlara ve istihdamlara dönüştürmek demektir.

Türkiye'den kazandığı parayı dövize çevirip kendi ülkelerine transfer eden yerli görünümlü üreticilerin, bu milletin dışından tırnağından arttırarak kazandıklarıyla Maldivler'de deniz, Alpler'de kayak keyfi yapanların, bu duyguyu anlayabilmesini açıkçası beklemiyoruz.

Kaldı ki rakiplerimizin son söylemlerine bakarsak “yerliliğin” epey revaçta olduğunu gözlemliyoruz. Rakiplerimizin “ama biz de yerliyiz” telaşını anlayabiliyoruz ama bir karar vermeleri gerekiyor. Yerli misiniz, ithal misiniz? Bakın biz çok netiz. Bu toprakların dünya standartlarında üretim yapan % 100 yerli firmasıyız. Siz de durumunuzu netleştirin.



Bizim bayilerimiz ve müşterilerimiz dünya standartlarında yerli üretim yapmamızı, kazandığımızla bu ülkeye yatırım yapmamızı sorguluyor ve tercihlerinde bu durumumuz etkili oluyor. Sorgulamalılar da...

Çünkü biz yarın da burada olacağız. Evladına, torununa biz iş vereceğiz. Biz bu topraklara yatırım yapacağız. Bizim kalitemizi tercih ederek ya da diğerlerinin "çok kaliteliyim kisvesi altındaki marka kazıklarını" tercih etmeyerek aslında kendi geleceğine yatırım yaptığının bilincinde müşterilerimiz. Bu bilinç oluşmaya başladı, daha da güçlenecek.

### **Biraz daha detaylandırabilir misiniz?**

Tabi ki. Sektöre saldıkları gerçek dışı masa başı hayali kurgulardan birisi de "geri dönüşüm" ya da "hurdacılık" mevzusu. Eski pencere toplama işini kendileri yaparsa bunun adı "hurdacılık" değil "geri dönüşüm" olmakta. Sektörümüzün kıymetli bayileri bunu bilmiyor mu?

Girin internet sitelerine, Avrupa'da en çok hurda pencere toplayıp bunları öğütürük pvc profile dönüştüren firmalar hangileri? Üstelik bununla da gurur duyuyorlar. Ama Türkiye'deki taşeronları kampanyalarıyla topladıkları hurda pencereler için "Biz bayilerimizden bu pencereleri toplamadık.

Bayilerimiz daha önce ne yapıyorsa onu yaptı" diyerek durumu kotarmaya çalışan açıklamalarda bulunuyorlar. Bu ülkenin girişimcileri yani sizin bayileriniz çöp toplama merkezi mi? Topladığınız hurdayı ne yapıyorsunuz?

Üstelik bu bayilerin tasarrufunda olan bir şey değil ki? Tv'lerde anlı-şanlı kampanyalar yapılmadı mı bu hurdaları alıyorum diye....

### **Açık sorarsam bununla birilerini mi işaret ediyorsunuz?**

Önemsenecek birileri yok. Ama bilinçli olarak gerçek dışı söylem üretenler ve gerçekleri gizleyenler var. Bu topraklardasın, adını da koruyarak çalışıyorsun. Yerli bir-iki firmayı da satın almışsın ama milli de yerli de değilisin. Bu milletin, müşterilerin ve bayilerin aklını karıştırmaya hakkın yok! Yerli olma iddiasında bulunanlar şu sorulara cevap vermek zorunda.

Yabancı menşeli bir firma olarak Türkiye'de elde ettiğin karı dövize çevirip yurtdışına transfer ediyormusun? Ediyorsun! Böylece Türkiye'nin cari açığına negatif katkı yapıyor musun? Yapıyorsun. Yatırıma, Ar-Ge'ye, inovasyona, yeni teknolojiye istihdam için yeni kaynak oluşturuyor musun? Hayır. O zaman milliyimş-yerliyimş gibi görünemezsin, o elbiseyi giyemezsin. Giymeye kalkarsan, doğuştan milli kurumlar senin söylemlerini çürütür, o takım elbisenin gerçek sahibi olarak sektöre bunu açıklar. Bir diğer gerçek dışı söylemleri de "en güçlü olmak". Güçleri ne adına var ve güçlü olarak neleri başardılar bilmiyorum. Bulduğunuz, keşfettiğiniz, geliştirdiğiniz bir şey var mı? Gerçekten değer üreten bir kurum olsalar ya da taşeron olmasalar en çok satan olurlardı. Ama pvc pencere sektörünün en çok tercih edileni yani lideri Fıratpen ve bu fark giderek artmakta.

“İsterseniz bu söylediklerime denk gelen gerçekleri paylaşayım. Biz olmadan bu sektörün tarihinin yazılamayacağını göreceksiniz,,

### Peki neden Fıratpen en çok tercih edilen marka diye sorsam?

Çok açık ve çok yalın. Her şeyden önce “fayda üreten başarı odaklı” bir kurumuz. Bu son derece ciddiye aldığımız varlık nedenimiz. Ve buna bağlı olarak “kaliteli üretmek ve ürünlerimize her ailenin ulaşabilir olması” bizim kurumsal felsefemiz.

Bir diğer önemli nokta da şu; sektörde yenilik, öncülük ve yaygınlık anlamında ne gerçekleşmişse Fıratpen liderlik etmiştir. Bu sektörün temel değerlerini oluşturmak, sektörel pastayı büyütmek için bir tek Fıratpen çalışıyor. Üstelik tüm bunları kimseyi “kazıklamadan” yapıyoruz.

İsterseniz bu söylediklerime denk gelen gerçekleri paylaşayım. Biz olmadan bu sektörün tarihinin yazılamayacağını göreceksiniz.

1- 80’lerin sonu ve 90’ların ilk yarısında PVC pencere sahibi olmak pahalı bir yatırımdı. Fıratpen pazara girdikten sonra yapay darlık kırıldı ve PVC pencerenin geniş kitlelere ulaşması mümkün oldu.

2- O yıllarda, bir evdeki toplam “çift açılım sistemi” ne-redeyse araba fiyatına satılıyordu. Çift açılımı kim tanıttı? Herkesin kullanabileceği fiyatlara kim çekti?

3- Sektörümüz yıllarca 40’lık ve 50’lik pvc profillere mahkum oldu. Standartları 60’lık ve 70’lik serilerle biz

yükselttik, müşterilerimize hak ettikleri değeri verdik ve her kesime ulaşabilecek fiyat politikası belirledik.

4- Üst gelir gruplarına çok odacıklı sistemler sunulurken orta ve alt gelir grupları odacığ az, yalıtımı düşük profillere mahkum edilmişti. Bu anlayışı da kökünden yıkarak herkese yalıtımı yüksek, çok odacıklı profil dönemini başlattık.

5- Aynı yapay kıtlık “lamine pencereler” için de geçerli değil miydi? Yıllarca pahalı olduğu için bu millet lamine sistemlere ulaşamadı. “Ahşap desenli Fıratpen, ne-redeyse beyaz fiyatına” dedik. Ve şimdi 21 ayrı renkte lamine sunuyoruz. Ve sektöre istenen her rengi en kısa sürede teslim eden firmayız.

6- Son olarak, bugün birçok firmanın “biz dahil” 75’lik, 80’lik gibi profilleri var. Ama standart hala 70’lik. Şimdi bu standardı Selenit’le 75’liğe yükseltiyoruz ve bunu 70’lik fiyatına yapıyoruz. Sektörümüzün tüm temsilcileri bu karşılaştırmaları yapabilir.

“Ürünün demokratikleştirilmesi” derken kastettiğimiz sektörün kalite standartlarını yükseltmek ve bu ürünlerle herkesin ulaşabilmesini sağlamaktır.

Bu olgular da bizi ticari bir işletme kadar, sosyal sorumluluğu olan bir kurum haline de getiriyor. Bu tavrın, bu üretim felsefemizin müşteriler tarafından, bayilerimiz tarafından çok iyi algılandığını görüyoruz. Bu nedenle sektörün en çok tercih edileni ve açık ara lideriyiz.

