

## SFC, Yeni Ürünü OSB İle Pazar Payını Arttırmaya Devam Ediyor



SFC Entegre Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Pazarlama Satış ve Dış Ticaretten Sorumlu Koordinatör Sn. Hakan Ali Gündem ile SFC'nin yeni yatırımlarını, yeni ürünlerini ve geleceğe yönelik hedef ve planlarını konuştuk.

Sn. Hakan Ali Gündem kısaca kendinizi tanıtır mısınız ?

1975 Kars doğumluyum, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mezunuyum, Marmara Üniversitesi İşletme Uluslar Arası Kalite Yönetimi Yüksek Lisansımı tamamladıktan sonra SFC Entegre Orman Ürünleri San Tic. A.Ş. de Kalite Güvence Koordinatörü olarak görev adlim 2 yıl bu görevi sürdürdükten sonra Satış

ve Pazarlama Koordinatörlüğüne getirildim, halen Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı görevimin yanında Pazarlama Satış ve Dış Ticaretten sorumlu Koordinatör olarak görevime devam etmekteyim 11 yılı aşkın süredir Orman Ürünleri sektöründe çalışmaktayım.

SFC Entegre Orman Ürünleri tesisleri ve faaliyetleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz ?

Kastamonu Merkez Killik mevkiinde 1978 yılında Türkiye'deki ilk ince milim Yonga Levha Hattı ile üretime başlayan firmamız sırası ile MDF, Tutkal, Melamin, MDF Lam ve Suntalam hatları ile tam bir entegrasyona kavuşmuştur, 2004 yılında 2,5 mm den 60 mm ye kadar MDF ve HDF üretebilen yine Türkiye'de bu kalınlıkları tek bir hatta üretebilen ilk fabrika olma unvanını kazanmıştır, Bu gün 435.000 m2 açık 45.000 m2

kapalı alana sahip Mobilya, Kapı, Mutfak, Banyo, İnşaat ve dekorasyon sektöründe lider markalar ile çalışmaya devam etmektedir. Son olarak bu yıl içerisinde devreye aldığımız OSB (Yönlendirilmiş Lif Levha) üretimi ile de gerek izolasyon sektörü gerekse inşaat sektörünün çok büyük açığını kapatmış bulunmaktadır.

Üretimizi ve ürün gruplarınızı anlatır mısınız ?

Başlıca Üretimimiz MDF/HDF olmak üzere sırası ile Yonga Levha, OSB, MDF Lam, Sunta Lam ve Tutkal üretimimiz bulunmaktadır.

Son dönemde gerçekleştirdiğiniz yenilikleriniz ve yatırımlarınızdan bahsedermisiniz ?

Bu yıl içerisinde üretimimize yeni katılan Lam Pres Hattı ve OSB Hatlarını sayabiliriz 2012 yılı için yeni projeler üzerinde çalışmakta ve projeler üretmekteyiz.

OSB konusunda yurtiçi ve yurtdışı pazarlama ve satış politikanızı anlatır mısınız ?

OSB bilindiği gibi ülkemizde üretilmemekte ithal ürünler Bulgaristan, Romanya, Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada gibi bir çok ülkeden gelmektedir. Biz hedef olarak yurt içerisinde bayilik sistemi yanında herkesin kolaylıkla temin edebileceği ve her zaman ulaşabileceği bir sistem üzerinde satış gerçekleştirmekteyiz, bunu yaparken de hem bayilik kanalı ile hem de OSB nin daha da yaygın kullanılması maksadı ile bir çok bölgede pazarlama ve satış faaliyeti göstermekteyiz. Ürettiğimiz ürünün kalitesine ve kullanılabilirliğine sonuna kadar güvenmekteyiz bu sebeple bir çok yurt dışı projesinde yer almak gayesi ile yurt dışındaki yapı fuarlarına bizzat katılımcı olarak iştirak etmekteyiz bunlardan ilki Irak daha sonra sırası ile Kazakistan ve Zow İstanbul fuarları olmuştur. Mdf ve Yonga Levha pazarında edindiğimiz dış ticaret birikimimizi OSB de de yaygınlaştırarak ve hedef pazarlarda söz sahibi olmak için çaba sarf etmekteyiz.

Yakın zamanda katıldığınız Zow İstanbul fuarı nasıl geçti ? Özellikle yeni ürününüz OSB için nasıl tepkiler

aldınız ? Fuar, beklentilerinizi karşıladı mı ?

ZOW İstanbul Fuarı bilindiği gibi birkaç yıldır ülkemizde yapılmaktadır, Ülkemiz sanayici ve İş adamlarının etkin faaliyetleri ihracat rakamları düşünüldüğünde bu fuarın önemi artmaktadır bizde bu anlayış ile ve yeni üretimimize başladığımız ve bölgemizin en yüksek kapasitesine sahip OSB hattımızın ve Ürünlerimizin tanıtımı için bu fuara katıldık gelen yoğun ilgiden de çok memnun kaldık , bir çok müşterimiz ile hem yeni ürünlerimizi tanıtmak hemde özlem giderme fırsatımız doğdu bu vesile ile bizi yalnız bırakmayan ve standımızda bizleri ziyaret eden Tüm SFC dostlarına da buradan sizin vasitanız ile şükranlarımızı sunmak isterim

OSB ürününün yapı sektörü bakımından öneminden bahsedermisiniz ?

Bilindiği gibi OSB dayanıklı, verimli hızlı ve ucuz çözümler sunmaktadır şöyle ki; Sadece birkaç hafta içerisinde orta ölçekli bir yapı kolayca inşa edilmektedir, Osb ile inşa edilen üst yapı çatı vb. düşük yük kapasitesi sebebi





ile yapılacak olan temel imalat maliyetini azaltmaktadır, esnekliği ve hafifliği ile depreme karşı direnç sağlamaktadır, Ülkemiz gibi deprem kuşağında olan bir coğrafya için en ideal malzemedir diyebiliriz, Isı iletkenliğinin düşük olması sebebi ile OSB kullanılan yapılarda yüksek termal yalıtım sağlanmaktadır. Doğa dostu bir üründür OSB ürünlerimiz %100 geri dönüştürülebilir. Eğer her yıl 100.000 den fazla yapıda hammadde olarak diğer ürünler yerine OSB gibi ahşap esaslı malzeme kullanılsa yıllık CO2 yayılımı 3 milyon ton azaltılabilmektedir. Tüm bunlar ülkemiz gibi inşaat sektörünün yoğun olduğu bir coğrafyada azımsanamayacak önem arz etmektedir.

Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz ? Yurtdışı pazardaki konumunuz nedir ?

Irak,Lübnan,Azerbaycan, Gürcistan başta olmak üzere bir çok ülkeye ihracat yapmaktayız. Yurt dışında çok geniş ve yayılcı bir politika izlememekle beraber belirlenmiş olduğumuz müşteri portföyüne yani bayilerimize en iyi hizmeti verme gayreti içerisindeyiz, bu sebeple zamanında üretim zamanında teslim ve kaliteli hizmet anlayışımız ile senelerden beri aynı müşterilere etkin hizmet vermekteyiz.

Kısa ve uzun vadede hedef ve planlarınız nelerdir ?

Kısa vadede hedeflerimize yeni bir OSB hattı ve Melamin hattı, Tutkal Hattımızın kapasite artışı ile ulaşmış bulunmaktayız. Orta uzun vadede ise yeni yatırımlarımız ile Türkiye'de yeni hatların devreye alınması ile gerçekleştireceğimiz diyebilirim.

2011 için yıllık büyüme hedefiniz, 2012 yılı beklentileriniz ?

2011 yılı büyüme hedefimiz %20 lik bir büyüme ön görüyoruz 2012 yılında ise %50 lik bir büyüme hedefi için çalışma yapmaktayız.

Orman ürünleri sektörü üzerine kısa bir değerlendirme yapar mısınız ?

Orman ürünleri sektörü son yedi yılda çok büyük bir aşama kaydetmiş durumdadır. Türkiye 2012 yılında Dünyanın en büyük panel üreticisi Almanya' yı yakalamış hatta geçmiş olacaktır, tabii bu hızlı yükseliş firmalara büyük sorumluluklar yüklemektedir, öncelikle hammadde sıkıntısı, ithal girdi maliyetlerindeki artışlar, enerji fiyat artışları vb bir çok maliyet artırıcı unsur karlılığın çok tartışıldığı bir noktaya gelmemize sebep olmuştur, buna rağmen müşteri odaklı çalışmamız hizmet anlayışımız ve değerli dostlarımızın desteği ile yeni ve katma değerli ürünler üreterek sektörde söz sahibi olma gayreti içerisinde olacağız.

Şöyle düşünün ki ilk temel attığımız 1978 yılından günümüze 33 yıldır çalışmakta olduğumuz müşterilerimiz ile halen devam eden birlikteliklerimiz var. SFC' nin büyüdüğünü, geliştiğini ve buna paralel olarak ta dostlarımızın da büyüdüğünü geliştiğini yeni istihdam kapıları açarak ülkemize hizmet ettiklerini görmek bizi yaptığımız işin doğruluğu ve orman ürünleri sektörüne verdiğimiz hizmetin ve bu hizmetin devam etmesi adına yeni atılacak adımlarda bizi itekleyen güç olduğunu söylemeden geçemeyeceğim.

Son olarak eklemek istediğiniz ?

Bir yılı daha bitirmekte olduğumuz şu günlerde Tüm SFC çalışanları ve dostlarına hayırlı işler temenni ediyoruz bizlere göstermiş olduğunuz güven, dostluk ve yılların vermiş olduğu saygı çerçevesinde daha nice seneler birlikte olmayı ve güzel işlere beraber imza atmaya dilerim saygılarımla.

Verdiğiniz bilgiler için teşekkür ederiz.