

## As Sigma Electric, Our Priority and Sine Qua is Quality

We talked with Mr. Murat Akgül, General Manager of Sigma Electric Company about the company and its products who states: We are a manufacturer of low voltage products in the electromechanical industry. Our priority and sine qua is Quality. And every stage of production is under control. With our versatile control system, we have increased customer satisfaction. The investments we made to QUALITY have given a great momentum to the growth in this process.



Can you tell us briefly about yourselves for the recognition of the readers?

I have been working as Financial Affairs Manager for about 23 years at Ünlü Group which was founded in 1992 in Istanbul and with more than 1500 employees, and has been active in textile, construction, electricity and foreign trade.

After that, I have been the General Manager of Sigma Electricity for the last three years with the decision of our board of directors.

I was born in 1974 in Istanbul. After completing my education in business administration in Istanbul, started to work as a financial consultant and I started to work in financial matters.

### Sigma Elektrik Genel Müdürü Murat Akgül: Sigma Elektrik Olarak Önceliğimiz ve Olmazsa Olmazımız Kalitedir

*Elektromekanik sektöründe Alçak Gerilim ürünleri alanında üretim yapan bir firmayız. Önceliğimiz ve olmazsa olmazımız KALİTEDİR. Üretimle ilgili her kadememiz uluslar arası kalite standartlarına uygun olarak kontrol altındadır. Çok yönlü kontrol sistemimiz ile müşteri memnuniyetini yukarılara taşımış bulunuyoruz. KALİTE'ye yaptığımız yatırımlar bu süreçte büyümeye çok büyük bir ivme kazandırmıştır. Şeklinde açıklamalarda bulunan Sigma Elektrik firmasının Genel Müdürü Sn Murat Akgül ile firma ve ürünleri hakkında konuştuk.*

*Söyleşiyi okuyunların tanınması adına kendinizden kısaca bahsedebilir misiniz?*

*1992 yılında İstanbul'da kurulan ve 1500'ü aşkın çalışanı ile Tekstil, İnşaat, Elektrik ve Dış Ticaret alanında yatırımları olan Ünlü*

*Grup bünyesinde yaklaşık 23 yıl Mali İşler Müdürlüğü görevinde bulunduktan sonra yönetim kurulumuzun kararıyla son üç yıldır da Sigma Elektrik Genel Müdürlüğü görevini yürütmekteyim. 1974 İstanbul doğumluyum.*

**What is your main activity?**

We are a manufacturer of low voltage products in the electromechanical industry. In our factory in Sancaktepe, we produce Low Voltage Circuit Breakers, Automatic Fuses, Low Voltage Current Transformers, Low Voltage Contactors and other LV protection and measurement devices. And again this year we have completed the investment and preparation of the Vertical Type Fuse Load Separators, including 20 main groups of our products can be divided into the end users through our dealers to produce.

**What are the main elements in the 20 main group product groups that you produce?**

Our priority and sine qua is the quality. As you know, the quality of your final products and services will be the weakest link in your production chain. When you look through this perspective, we try to make the Total Quality Management understanding based on the, "Satisfy your customer and let your organization survive" approach, which aims at continuous customer requests, to prevail in all of our processes. Another issue is that the products we produce are produced in accordance with the international standards in force and that all the global brands must provide the same standards in their products. Of course, one of the most important points is that our country has a serious current account deficit in these product groups, therefore, we mustn't ignore the contribution of our local products to cover this gap.

**Can you tell us about the technical staff, machinery and equipment investment and operation you have about quality?**

All business processes from design to marketing are carried out under the assurance of ISO 9000 Quality Management System.

Let me summarize our processes as.. "QUALITY under control".

In order for the raw materials and semi-finished products to be approved for



*Yeni ürün yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.*

*Bu anlamda bünyemizde Alçak Gerilim Devre Kesicileri, Otomatik Sigortalar, Kontaktörler, Akım Transformatörleri, Toroid Trafolar ve 2019 başında yatırımını tamamlayarak üretimine başladığımız Dikey Tip Sigortalı Yük Ayırıcıları ile her geçen gün üretim gücümüzü artırıyoruz. Bu alanda pazara YERLİ bir alternatif oluşturmanın gururunu yaşıyoruz.*

*On our production department, we continue our new product investments without slowing down. In this sense we are increasing our production power every day with Low Voltage Circuit Breakers, Automatic Fuses, Contactors, Current Transformers, Toroid Transformers and Vertical Type Fuse Load Break Switches which we started to produce in the beginning of 2019. We are proud of creating a local alternative to this market.*

*Eğitimi İstanbul'da işletme alanında tamamladıktan sonra Mali Müşavirlik ruhsatı alarak ağırlıklı olarak Finansal konularda iştiğal ettim.*

**Ana faaliyet alanınız nedir?**

*Elektromekanik sektöründe Alçak Gerilim ürünleri alanında üretim yapan bir firmayız. Sancaktepe deki fabrikamızda; Alçak Gerilim Devre Kesicileri, Otomatik Sigortalar, Alçak Gerilim Akım Transformatörleri, Alçak Gerilim Kontaktörleri, diğer AG koruma ve ölçü cihazlarını ve yine bu yılbaşında yatırımını ve hazırlıklarını tamamladığımız Dikey Tip Sigortalı Yük Ayırıcılarını da içeren 20 ana gruba ayırabileceğimiz ürünlerimizi üretip bayilerimiz vasıtasıyla son kullanıcılara kadar ulaştırıyoruz. Üretimini yaptığımız 20 Ana grup ürün grubunda ön plana çıkan unsurlar nedir?*

*Bizim önceliğimiz ve olmazsa olmazımız KALİTEDİR. Bildiğiniz üzere Nihai ürün ve hizmetlerinizin kalitesi, üretim zincirinizin en zayıf halkası olacaktır. Bu pencereden baktığınızda Müşteri İsteklerinin sürekli gerçekleştirilmesi hedefleyen " Müşterini memnun et ki, kurum yaşasın" temeli üzerine kurulu Toplam Kalite Yönetimi anlayışını işletmemizdeki tüm süreçlerimizde hakim kılmaya çalışıyoruz.*

*Diğer bir husus da ürettiğimiz ürünlerin yürürlükte olan uluslararası standartlara uygun olarak üretilmesidir ki tüm globalmarkalarda aynı standartları ürünlerinde sağlamak zorundadır.*

*Tabi en önemli hususlardan birisi de ülkemizin bu ürün gruplarında ciddi bir cari açığı olduğundan yerli olarak üretilen*

production, we have to get approval from our INTRODUCTION QUALITY CONTROL Laboratory, which is equipped with the latest technology devices and managed by our staff. In this process, plastic raw materials to be used in the production of our products, copper, screws, springs, etc. all the products you can think of whether the standards meet the requirements of the relevant test devices are subject to party control. All materials that do not meet the requirements are not accepted and are not taken into production process. After the raw material is accepted and put into production, our PROSES CONTROL process will be activated in order to cover all the assembly stages from the parts manufacturing process and prevent the problems that will occur in the production stage early. After the assembly is finished, our products are delivered to the warehouse to be subjected to 100% routine tests.

Again before delivery to our customer FINAL Control transactions are processed. And, in a certain proportion by selecting the prepackaged products ready for shipment, giving the product a further test and inspection and approval.

As it will be understood, we try to carry the customer satisfaction up and down by solving our problems in in situ with our versatile control system. Considering the scarcity of feedback of this issue, we understand why SIGMA branded products are preferred.

**What is the success of your studies on creating the substitution of the imported product?**

The only requirement of import substitution is to produce domestic production. We continue our investments in production without slowing down. In this sense, we are increasing our production power every day with Low Voltage Circuit Breakers, Automatic Fuses, Contactors, Current Transformers, Toroid Transformers and Vertical Type Fused Load Disconnectors that we started to produce this year. We are proud of creating a local alternative to the



*ürünlerimizin bu açığı kapatmaya katkısını da göz ardı etmemiz gerekiyor.*

*Kaliteyle ilgili sahip olduğunuz teknik personel, makine ve teçhizat yatırımı ve işleyişle ilgili bilgilerebilir misiniz?*

*Sigma Elektrik'te tasarımdan pazarlamaya kadar tüm iş süreçleri ISO 9000 Kalite Yönetim sistemi güvencesi altında gerçekleştirilmektedir;*

*"KALİTE Kontrol Altında..." diyerek süreçlerimizi şu şekilde özetleyeyim.*

*Hammaddelerin ve Yarı mamullerin üretim için ONAY alabilmesi için öncelikle firmamızın son teknoloji cihazlarla donatılmış ve konusuna hakimiyetkin personelimiz yönetimindeki GİRİŞ KALİTE KONTROL Laboratuvarımızdan OLUR alması gerekiyor. Bu süreçte ürünlerimizin imalatında kullanılacak plastik hammadde, bakır, vida, yay vb. aklınıza gelebilecek tüm ürünler için standartların istediği şartları sağlayıp sağlamadığı ilgili test cihazlarımızda parti kontrolüne tabi tutulur. Şartları sağlamayan tüm malzemeler kabul edilmeyerek kesinlikle üretim sürecine alınmaz.*

*Hammadde kabul edilip üretime alındıktan sonrada parça imalat sürecinden tüm montaj aşamalarını kapsayacak şekilde*

*PROSES KONTROL sürecimiz devreye girerek üretim aşamasında ortaya çıkacak aksaklıkları erkenden önleme yoluna gitmektedir. Montajı bitip ürün haline gelen üretimlerimiz % 100 rutin testlere tabi tutulara sevk depoya teslim edilir.*

*Yine müşteriye sevk öncesi FİNAL Kontrol süreçlerimiz işlemeye başlayarak paketlenmiş sevkiyata hazır ürünlerden belli oranda seçerek bir daha teste ve kontrol tabi tutarak ürünlerin sevkine onay verir.*

*Anlaşılacağı üzere çok yönlü kontrol sistemimiz ile varsa sorunları yerinde çözerek müşteri memnuniyetini yukarılara taşımaya çalışıyoruz. Bu konudaki geri dönüşleri azlığı da göz önüne alındığında SIGMA markalı ürünlerimizin neden tercih edildiğini anlıyoruz.*

*İthal ürünün ikamesini oluşturmak konusunda çalışmalarınızda elde edilen başarı nedir?*

*İthal ikamesinin tek şartı yerli üretim yapmaktır.*

*Biz de üretim konusundaki yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Bu anlamda bünyemizde Alçak Gerilim Devre Kesicileri, Otomatik Sigortalar, Kontaktörler, Akım Transformatörleri, Toroid Trafolar ve*

market in this area and we believe that we are successful if we take into consideration the feedback.

**What are the advantages and disadvantages as a domestic manufacturer compared to European producers and what are the challenges?**

I think the most important advantage for our customers is the cost. I think that our customers who rely on domestic production to calculate budget are profitable. Since our production can reach our factory by contacting our technical department in a short period of time, they have the opportunity to visit our factory and have an opportunity to visit our factory and have an idea about production processes.

We consider the most important disadvantage as a brand perception that we have difficulty in overcoming the country. In the normal conditions, we expect positive discrimination in preference, but we give importance to getting equal conditions when starting the race as a local producer. Then the expectations will be met by us.

**What kind of effects has been occurred for Sigma and the Sector when you evaluate 2018?**

We know that economic crises occur due to many reasons such as lack of production, lack of demand, borrowing and financial deterioration. Unfortunately, our country is exposed to such crisis environments. When we took into consideration the current interest rates of the country that we live in 2018 and which deeply affect the whole country, we are affected by the crisis, which has an impact on the sector. Because our raw material costs increased considerably considering the exchange rate, we experienced difficulties in managing our costs. This is a price guarantee for your customers and you have to meet the demands of the serious force was forced.

In addition to the costs, the tightness in the market due to the position of the banks in the crisis environment adversely affected the

*bu yılbaşında yatırımını tamamlayarak üretimine başladığımız Dikey Tip Sigortalı Yük Ayırıcıları ile her geçen gün üretim gücümüzü arttırıyoruz. Bu alanda pazara YERLİ bir alternatif oluşturmanın gururunu yaşıyor ve bu konuda gelen geribildirimleri de göz önüne alırsak başarılı olduğumuzu düşünüyoruz.*

*Yerli üretici olarak Avrupa'lı üreticiler ile kıyaslandığında ne gibi avantaj ve dezavantajlarınız var, karşılaşılan zorluklar nelerdir?*

*Müşterilerimiziçinenönemliavantajın maliyet olduğunu düşünüyorum. Bütçesini düşünen yerli üretime güvenen müşterilerimizin kazançlı çıktığını düşünüyorum. Üretimimiz burada olduğundan kısa sürede fabrikamıza ilgili birimlerimize ulaşarak tüm teknik sorularına cevap bulabilmekte isterlerse fabrikamıza ziyaret imkânına sahip olduklarından üretim süreçleri hakkında fikir sahibi olabilmekteler*

*En önemli dezavantajı ülke olarak aşmakta zorluk çektiğimiz marka algısı olarak görüyoruz. Normal şartlarda tercihte pozitif*

*ayrımcılık beklenir fakat bize yerli üretici olarak yarışa başlarken eşit şartların sağlanmasını önemsiyoruz. Sonrasında beklentiler konusu bizim tarafımızdan fazlasıyla karşılanacaktır.*

**2018 Yılıni değerlendirdiğinizde Sigma İçin ve Sektör için Ne tür etkileri olmuştur?**

*Ekonomik krizlerin; üretim azlığı, talep yetersizliği, borçlanma ve finansal bozulmalar gibi birçok sebebe bağlı olarak ortaya çıktığını biliyoruz. Maalesef ülkemizde dönem dönem bu tür kriz ortamlarına giriyor. 2018 'de yaşadığımız ve tüm ülkeyi derinden etkileyen halen de faiz oranlarının bulunduğu nokta da dikkate alındığında etkileri devam eden krizden tabi ki bizlerde sektörle birlikte etkilendik. Zira hammadde maliyetlerimiz döviz kurunun geldiği nokta göz önüne alındığında çok ciddi olarak arttı tabi bu durumda maliyetlerimizi yönetmek konusunda zorluk yaşadık. Bu da fiyat garantisi verdiğimiz müşterileriniz olduğundan ve talepleri yerine getirmeniz gerektiğinden ciddi anlamda zorladı.*

*Maliyetler dışında bankalarında kriz ortamında aldığı pozisyonun etkisiyle*





entire sector in terms of cash flow. Both your costs have increased and the deterioration in your collection quality naturally affects businesses negatively.

When we look at the past as a country, economic indicators are recovering in a short period of time and a growth is achieved. However, in the medium / long term, we are still facing a crisis when the structural reforms that we all need are not realized. Of course, there are many structural reforms. But what we need to do about our industry and the technology we are trying to do and to create high value-added import substitution, to bring foreign exchange, employment, at least self-sufficient to establish production facilities to develop and encourage them to be considered in the most important. I think we can look at our future more confidently.

**What are the advantages and disadvantages of being a local producer in the environment where banks are careful and foreigner brands don't offer? How was your Customers' Feedback What happened during this period? Did you have a strategy for 2019?**

At our last dealer meeting, when we talked about the relevant period, they mentioned that they could not get answers from the many brands they wanted to offer to their projects in the period when the crisis was felt most, product deliveries did not happen and they had a difficult situation against

their customers. However, our company did not leave them alone during the crisis, fulfilled the demands, the contract was brought to replace the words of their satisfaction, they conveyed their satisfaction. Of course, we felt the reflections of it grew by 65% compared to the previous year. As you can appreciate, growing in this year in such a rate clearly shows the confidence of our customers and the accuracy of our investment.

**Although the exchange rates have decreased according to the early times, they still have not stabilized. This situation makes planning the development of strategy naturally difficult. However, our investments are continuing and we made a growth-oriented budget in 2019. How do you sustain your growth trend by folding each year?**

It is seen that everyone in the sector has seen a serious growth and prominence in the last three years. However, the foundations of this growth began in 2009 when Sigma became a member of the Famous Group. We can show the last three years as the period when we started to collect the fruits of our investment and development activities.

In particular, our work to improve quality and product diversity is still going on and will continue. If we consider the additional investments made in the name of being a producer, their sum makes them inevitable.

piyasadaki sıkışıklık tüm sektörü nakit akışı açısından olumsuz yönde etkiledi. Hem maliyetleriniz arttı hem de tahsilat kalitenizde bozulmalar yaşanması doğal olarak işletmeleri olumsuz yönde etkiliyor. Ülke olarak geçmişe de baktığımızda ekonomik göstergeler kısa dönemlerde iyileşiyor ve bir büyüme yakalıyoruz. Ancak orta/uzun vadede hepimizin de ihtiyacı olan yapısal reformlar gerçekleşmeyince yine bir krizle karşılaşacağız. Tabii birçok yapısal reform sayılabilir ama sektörümüzle ilgili yapılması gereken ve bizimde yapmaya çalıştığımız teknoloji ve katma değeri yüksek ithal ikamesi yaratacak şekilde üretim yapmak, ülkeye döviz getirecek, istihdam sağlayacak, en azından kendi kendine yetebilecek seviyede üretim tesisleri kurmak bunları geliştirmek ve teşvik etmek başlıcalarından sayılabilir. Bunları sağladığımızda yarınlarımıza daha güvenle bakabileceğimizi düşünüyorum.

**Döviz Kurlarında Yaşanan Ani Fiyat artışları sonunda Yabancı markaların fiyat dahi vermediği, Bankaların geri durduğu ortamda Yerli Üretici olmanın avantajları ve Dezavantajları nelerdir? Müşterilerinizin Görüşleri Bu dönemde ne oldu? 2019 için Bir stratejiniz oldu mu?**

Son bayi toplantımızda biraraya geldiğimiz iş ortaklarımızda ilgili dönemden bahsederken; krizin en çok hissedildiği dönemde projelerine teklif istedikleri birçok markadan cevap alamadıklarını, ürün teslimatlarının gerçekleşmediği ve kendi müşterilerine karşı zor duruma düştüklerini dile getirdiler.

Ancak firmamızın kriz döneminde kendilerini yalnız bırakmadığını, taleplerini yerine getirdiğini, sözleşmesine bağlı sözlerini yerini getirdiğini söyleyerek bizlere memnuniyetlerini iletiler. Tabii bunun yansımalarını bir önceki yıla göre % 65 büyüyerek fazlasıyla hissettik. Takdir edersiniz ki böyle bir yılda bu oranda büyümek hem müşterilerimizin bize duyduğu güveni hem de yaptığımız yatırımın doğruluğunu net olarak göstermektedir.



We increase and diversify our marketing activities in order to increase our brand awareness. Your brand awareness increases as demands increase.

**What kind of structuring did you have to influence the growth in the domestic market?**

It is not easy to grow in such an environment. There is a constraint in almost all sectors, primarily the construction sector. In this market conditions where everyone is talking about narrowing, we talk about growth. Yes everyone knows that the cake is getting smaller, but we are trying to get a bigger share of the cake.

We are working for public areas where competitors are active but our company is not enough. We do product work for these areas and we complete their approvals. This year we expect a growth in this area. In addition, we believe that our new dealers added to the Sigma family this year will contribute to our growth targets.

**How is your Team in the Domestic Market?**

Our organization in this field consists of sales and sales engineers in the region and regional offices under the Sales and Marketing

*Döviz kurları ilk zamanlara göre geri çekilse de hala stabil hale gelmiş değil. Bu durumda planlama yapmayı strateji geliştirmeyi doğal olarak zorlaştırıyor. Ancak yatırımlarımız devam ediyor ve 2019 yılı içinde büyüme odaklı bir bütçe yaptık.*

**Her yıl katlayarak büyüme trendinize şekilde sürdürmekteyiz?**

*Görünen ve sektörle ilgili herkesin söylediği son üç yıldır firmamızda ciddi bir büyüme ve ön plana çıkış olduğu yönünde. Ancak bu büyümenin temelleri daha 2009 yılında Sigma'nın Ünlü Grup bünyesine dâhil olması ile başladı. Grup olarak yaptığımız yatırımın ve geliştirme faaliyetlerinin meyvelerini toplamaya başladığımız dönem olarak son üç yılı gösterebiliriz.*

*Özellikle Kaliteye ve ürün çeşitliliğini arttırmak adına yaptığımız çalışmalar halen devam ediyor ve edecek. Üretici olmak adına yaptığımız ilave yatırımları da düşünürsek bunların toplamı bir süre sonra büyümenizi kaçınılmaz kılıyor.*

*Marka bilinirliğimizi arttırmak için Pazarlama faaliyetlerimizi de hem çeşitlendiriyor hem de arttırıyoruz. Marka bilinirliğiniz arttıkça talepler de kabullerde arttırıyor.*

*İç piyasada büyümeye etki edecek şekilde ne tür bir yapılanmanızı oldu?*

*Böyle bir ortamda büyümeyi sağlamak kolay değil. Başta inşaat sektörü olmak üzere hemen hemen bütün sektörlerde bir daralma var. Herkesin daralmadan bahsettiği bu piyasa şartlarında biz büyümeden nasıl bahsediyoruz peki. Evet herkesin bildiği gibi pasta küçülüyor ancak biz pastadan daha büyük pay almak için çalışıyoruz.*

*Rakiplerin etkin olduğu ancak firmamızın yeteri kadar bulunmadığı kamu alanları için çalışmalar yapıyoruz. Bu alanlar için ürün çalışması yapıyor, kabullerini onaylarını tamamlıyoruz. Bu yıl bu alanda bir büyüme bekliyoruz. Ayrıca bu yıl Sigma*

*ailesine kattığımız yeni bayilerimizin de büyüme hedeflerimize katkıda bulunacağını düşünüyoruz.*

**İç Piyasada Nasıl bir Ekibe sahipsiniz?**

*Bu alandaki organizasyonumuz Satış ve Pazarlama Direktörlüğü altında Yurtiçi Satış Müdürlüğüne bağlı bölge müdürlükleri ve ilgili bölgede satış yetkilileri ve satış mühendisleri şeklinde oluşmaktadır. Burada pazarlamayı, satış ve proje olarak ikiye ayırdık. Proje ekibimiz Türkiye'de projeleri gezerken, kurumların onay kabullerini de yaptırır. Yeni projelerin takiplerini yaparak bu projeleri satış ekiplerimize teslim ederler. Satış Ekibimiz de bayilerimiz vasıtasıyla satışları yaparak süreci tamamlarlar.*

**Sigmanın Büyümesinde Yurtdışı Satış Oranlarının Payı Nedir?**

*Yurtdışı satışlarımızın büyümemizdeki önemi büyüktür, 2018 yılındaki büyümemizi hem içpiyasadan hem de yurtdışı satışlarla birlikte gerçekleştirdik. Büyümede hedef ülke ve adetsel bazda büyümeyi önceliyoruz. Son üç yılda artarak giden yurtdışı satış oranlarımızla 65 ülkede Sigma markasını kullandırmayı başarmış bir firma olarak konuşuyoruz. Bu yıl ürünlerimizi gönderdiğimiz ülke sayısını 80'lere çıkarmayı hedefliyoruz.*

**2019 Yılında 80 ülkede markamızı kullandıracamız dediniz. Bunun için netür değişime gittiniz?**

*Bugüne kadar 65 ülkede ürünlerimiz kullanılmaktaydı ancak 2019 yılında bu rakamı 80 ülkeye çıkarmak olarak belirledik. Bunu başarabilmek için dış ticaret departmanımızda yeni bir organizasyona gittik. Ayrıca yeni hedef ülkelerde özellikle kamu tarafındaki akreditasyonları tamamlamak için yoğun bir çalışma içerisindeyiz. Ayrıca her yıl ortalama beş uluslararası fuara katılmaktayız. Bu yıl şu ana kadar sırasıyla Sudan, Cezayir, Dubai, Hannover fuarlarına katıldık. Ayrıca planlanan bir Nijerya fuarımız da var. Ayrıca bu fuarlarda temas ettiğimiz Müşterilere*

Directorate. We have divided marketing into two as sales and projects. Our project team, while visiting the projects in Turkey, also have the approval acceptance of the institutions. These projects are delivered to our sales teams by following the new projects. Our Sales Team also completes the process by selling through our dealers.

#### What is the Share of Foreign Sales Rates in Sigma's Growth?

The importance of our foreign sales in our growth is great, we realized our growth in 2018 with both domestic and international sales. We encourage growth in the growth of the target countries and units. In the last three years, we have been able to use the Sigma brand in 65 countries with our increasing overseas sales rates. This year we aim to increase the number of countries we send our products about 80.

#### In 2019 you said that you would make use your brand in 80 countries. What kind of changes you did for this?

Until now, our products have been used in 65 countries but in 2019 we have determined to increase this figure to 80 countries. In order to achieve this, we went to a new organization in our foreign trade department. We are also working hard to complete accreditations on the public side, especially in the new target countries. We also attend an average of five international exhibitions every year. So far, we have participated in Sudan, Algeria, Dubai and Hannover exhibitions. We also have a planned Nigeria fair. We also think that we will get the results of intensifying our visits to the customers we contacted at these fairs.

#### Which region or country will come to the fore mainly in 2019?

This year we foresee the growth in the African region, but we will follow up with almost all regions.

#### In the last three years, you have been working as the General Manager of the company, a

#### growth of 50% every year. How and What kind of change and transformation have you provided during this period?

I don't think it's right to relate this issue with people. This is the product of a team work. For more than 26 years, with its industrialist identity, Ünlü Group has more than 1500 employees and success is inevitable when we direct our experience in production to our activities in this field.

It doesn't matter what you produce, the methods you use in production are important. The system and method are important if you successfully implement them and your productivity is increasing. We observe the needs of the system well and we make the changes on time and on time. Our group management also contributed a lot to the success of our company. Success comes when you are the implementer and follower of the decisions we take.

I repeat again, the investments we made in QUALITY have given a great impetus to growth in this process. And listening to the demands of our customers to understand them and to be in dialogue with the growth of this organization has come spontaneously.

#### What is your opinion about the competitive environment in the sector?

Competition is necessary to improve yourself. First of all, we look at ourselves, what we can do, where we develop, how we increase our efficiency and ultimately how we can lower our costs and become competitive.

Of course, we support competition that complies with commercial ethics and rules. The quality, price and service of the company will be the winning party in this competition.

#### Do You Have a New Product Work in R & D or Production & Development?

Our R & D department consists of experienced and experienced staff. This team, together with the changing technology, produces the products and product groups that the sector needs and makes researches accordingly. Market research and demands shape our

de ziyaretlerimizi yoğunlaştırmamızın sonuçlarını alacağımızı düşünüyoruz.

#### Yurtdışında ağırlıklı olarak 2019 yılında hangi bölge veya ülke ön plana çıkacaktır?

Bu yıl ağırlıklı olarak Afrika bölgesinde büyüme öngörüyoruz. Ancak hemen hemen tüm bölgelerle temasımız var takip edip göreceğiz.

#### Son Üç yılda Firmanın Genel Müdürü Olarak görev yapıyorsunuz, bu süreçte her yıl %50 lik bir büyüme sağlanmış. Bu dönemde Nasıl ve Ne tür bir değişim ve dönüşüm sağladınız?

Bunu kişilere bağlamayı doğru bulmuyorum. Bu bir ekip çalışmasının ürünüdür. 26 yıldır sanayici kimliğimiz ile ticari hayatına devam eden Ünlü Grup'un 1500'ü aşkın çalışanı var ve üretimdeki tecrübemizi bu alandaki faaliyetlerimize kanalize ettiğimizde başarı kaçınılmaz oluyor.

Ne ürettiğiniz önemli değil, üretimde kullandığınız metotlar önemlidir. Sistem ve yöntem önemli bunları başarıyla uyarlıyorsanız verimliliğiniz artıyor. Sistemin ihtiyaçlarını iyi gözlemliyor, değişimleri yerinde ve zamanında yapıyoruz. Yine firmamızın başarısında grup yönetimimizin de katkıları çok fazla olmuştur. Aldığımız kararların uygulayıcısı ve takipçisi olduğunuzda başarı kendiliğinden geliyor.

Tekrar söylüyorum KALİTE'ye yaptığımız yatırımlar bu süreçte büyümeye çok büyük bir ivme kazandırmıştır. Yine müşterilerimizin taleplerini dinlemek onları anlamak ve diyalog halinde olmakla bu organizasyonda büyüme kendiliğinden gelmiş oldu.

#### Sektörde yaşanan rekabet ortamı hakkında görüşleriniz nedir?

Rekabet kendinizi geliştirmeniz için gereklidir. Öncelikle kendimize bakıyor neler yapabiliriz, nereye geliştiririz, verimliliğimizi nasıl artırır ve sonuçta maliyetlerimizi nasıl aşağıya çekip rekabetçi oluruz.

Tabi ticari ahlak ve kurallara uyan rekabeti

new product work. Design work is done before the product is decided. After the prototype is produced with the three-dimensional printer and the final controls and approvals are given, the mold production is completed in our mold house. After the necessary tests and approvals are completed, we proceed to the production stages. Every year we are expanding our product portfolio. In this year, our molds will be offered to the market.

Our Production and Development works are always going on. We continue to implement some new technological developments by applying some innovative applications on our existing products and responding to market demands.

**How would you express the sigma in a single sentence? What does Sigma mean to you?**

I think you have heard that we have a motto as "Producing in Turkey, serving the world" I think this would be enough to explain many aspects including our producer identity, locality, quality and the markets we have reached.

**Do you have expectations on the public side?**  
The issues that are mentioned in these matters and especially concerning the manufacturers like us are: Supporting R & D, supporting and encouraging production, producing products with value added import substitution using domestic resources efficiently, we have the expectation that such practices, which will enable us to look at our future with confidence, such as increasing exports from production and increasing employment, are planned, implemented and followed up by the public. As a company, we are trying to develop these items with our own means.

As a country, we need to develop Research, produce, productivity, especially in export markets.

In this issue, I would like to thank you for publishing the news of our company and wish you continued success.



*destekliyoruz. Ürünün kalitesi, fiyatı ve hizmeti ile ayrışan firmalar bu rekabette kazanan taraf olacaktır.*

**Ar-Ge veya Ür-Ge alanında Yeni Ürün Çalışmanız Var mı?**

*Ar-Ge departmanımız alanında uzman ve deneyimli bir kadrodan oluşmaktadır. İşte bu ekip değişen teknolojiyle birlikte sektörün ihtiyaç duyduğu ürün ve ürün gruplarını ortaya çıkararak araştırmalarını buna göre yapıyor.*

*Yeni ürün çalışmamıza Pazar araştırması ve talepler şekil veriyor. Kararı verilen ürün için önce tasarım çalışmaları yapılıyor sonrasında üç boyutlu yazıcıyla prototip üretilip son kontrol ve onaylar verildikten sonra yine bünyemizde bulunan kalıphanemizde kalıp üretimleri tamamlanıp gerekli test ve onaylar tamamlandıktan sonra üretim aşamalarına geçiyoruz. Her yıl bu şekilde ürün portföyümüzü genişletiyoruz. Bu yılda bu şekilde kalıpları tamamlanan ürünlerimiz pazara sunulacaktır.*

*Ür-ge çalışmalarımız her daim devam ediyor. Mevcut ürünlerimiz üzerinde yenilikçi bazı uygulamalar yaparak yeni bazı teknolojik gelişmeleri ürünlerimize uygulama ve Pazar taleplerine cevap verme çalışmalarımız devam ediyor.*

**Sigma'yı tek bir cümle ile ifade etmek gerekirse nasıl ifade ederiniz? Sigmanın sizdeki anlamı nedir?**

*Sizin de duyduğunuzun düşündüğüm bir sloganımız var "Türkiye'de üreten Dünya'ya hizmet veren" şeklinde sanırım bunu belirtmek üretici kimliğimizi, yerliliğimizi, kalitemizi, ulaştığımız pazarları da ihtiva edecek şekilde birçok hususu açıklamaya yetecektir.*

**Kamu tarafında beklentileriniz var mı?**

*Her kesimin bahsettiği yapısal reformlar diye bahsedilen hususları biliyoruz.*

*Bu konulardan bahsedilen ve özellikle bizim gibi üreticileri ilgilendiren; AR&GE'ye destek verilmesi, Üretime destek ve teşvik edilmesi, Yurtiçi kaynakların verimli bir şekilde kullanılarak katma değerli ithal ikamesi olan ürünler üretilmesi, Üretimden ihracatın artırılması, istihdamın artırılması gibi yarıllarımıza güvenle bakmamızı sağlayacak bu tarz uygulamaların kamu tarafından planlanması, uygulanması ve takip edilip sonuçlandırılması gibi bir beklentimiz var.*

*Biz de firma olarak bu saydığımız maddeleri kendi imkânlarımızla geliştirmeye çalışmaktayız.*

*Ülke olarak Araştırma Geliştirmeye, üretmeye, verimliliğe, özellikle ihracat pazarlarına yüksek miktarda satış yapmaya ihtiyacımız var.*

*Bu sayınızda firmamıza da yer verdiğiniz için teşekkür ediyor, başarılarınızın devamını diliyorum...*