

"İşimizi Severek, Hiçbir Karşılık Beklemeden Yapıyoruz"

"We Like Our Job and Work Without Expectation"

Ferit Satıcıoğlu / Dede Kimya Teknik ve Pazarlama Müdürü Technical Marketing Director

Bu yıl 40.senesini kutlayan Dede Kimya'nın Teknik Satış ve Pazarlama Müdürü Ferit Satıcıoğlu ile çalışmaları, başarıları ve sektör üzerine konuştuk. Kendisini 'meslek aşığı' olarak tanımlayan Ferit bey, 1960 yılında İstanbul'da doğmuş. İTÜ Maden Mühendisliği mezunu ve 20 yılı aşkın bir süredir kaplama sektöründe çalışıyor. 12 yıldır Dede Kimya ailesi ile birlikte olan Ferit bey, firmada çalışanların da iyi bir 'abi'si olarak biliniyor.

Dede Kimya'yı farklı kılan özelliği nedir?

Hep izlenen firma olduk, izleyen hiç olmadık. En güzel tarafı da o zaten. Teknik servis grubumuz çok kuvvetli. Üniversite düzeyinde yaklaşık 400 metrekare alanda bir laboratuvarımız var. Satış sonrası hizmet ve laboratuvar bizim sektörde çok önemli. Laboratuvarında 5 teknik mühendis ve sorumlu doktor arkadaşımız var. Pilot kaplama tesisimizde testlerimizi gerçekleştiriyoruz. Biz kimyasal malzeme satan firma değil, servis ve bilgi veren bir firma özelliğini taşımak istiyoruz. O yüzden de farklılığımızı hissettiriyoruz sektörde. Çalıştığımız ve Türkiye sanayisine yön veren firmaların arkasında Dede Kimya olması da zaten bunun bir işareti.

Ar-ge çalışmalarımız proje bazında hazırlıkları yapılıyor. 2008 sonu veya 2009 ilk altı ayında hız kazanacaktır.

Müşteri portföyümüz çok zengin, otomotiv, beyaz eşya, tekstil, inşaat v.s gibi sektörler var. Çevrenizde gördüğünüz, dokunduğunuz ve kullandığınız metal ve plastikler Dede Kimya kimyasalları ile kaplanıyor. Mümkün olduğu kadar her sektöre hizmet vermeye çalışıyoruz.

Türkiye'de kaplama'nın geleceğinin nasıl görüyorsunuz?

Kalite çok fazla arttığı için beklentiler de değişmeye başladı. Özellikle otomotiv sanayinin bu sektörü biraz daha fazla terbiye edeceğini düşünüyorum. Artık daha bilinçli insanlar sektörde yer almaya başladı. Bu da hem kalite hem kullanılabilirliğin artması açısından oldukça güzel. Ben 20 senedir bu sektörün içerisindeyim. Her geçen gün daha da kaliteli insanlar bu sistemin içerisine giriyor. Özellikle 2008, 2009, 2010 yüzey işlem bölümünün altın çağını yaşayacak diye düşünüyorum. Yatırımlar son derece hızlı bir şekilde ilerliyor. Eskiden sistemler manüel olarak yapılıyordu şimdi otomatik sistemler var. Eskiden senede 2 tane tesis yapılırken, şimdi 10-20 tane tesis yapılabilir. İnsanlar bütçelerini ayırıyorlar. Ona göre bir leasing sistemiyle çalışıyorlar. Yani doğru iş yapma peşinde insanlar çünkü bu işi yapan insanlar artık kaliteden ödün vermek istemiyorlar. Kalitesinden emin olmak istiyorlar. Ürünün bozuk çıkması, tekrar kaplanması ya da yaşanabilecek birtakım korozyonla ilgili problemler özellikle otomotiv



Ferit Satıcıoğlu / Dede Kimya
Teknik ve Pazarlama Müdürü
Technical Marketing Director

sektörünü oldukça rahatsız etmekte. Otomotivin belirlemiş olduğu direktifleri karşılayacak parametrelere dikkat edilmesi gibi bir zorunluluk var artık. O yüzden son derece iyi yönde bana göre. Bu tür ürünlerin zaten kimyasal malzemelerinin hepsi ithal. Birtakım lokal firmalar da var tabii ama önemli olan ürünün özelliğini koruması. Ürünün özelliğini koruması lazım fakat Türkiye'de maalesef bunun altyapısı oluşmuş değil.

Satış sonrasında ne tür hizmetler veriyorsunuz?

ISO belgemiz var, fuarlara katılıyoruz, müşteri bazlı eğitim seminerleri veriyoruz. Müşterilerimize yeni tesisler kurmadan önce hazırlanan fizibilite raporu doğrultusunda sorumlu olan mühendis arkadaşları önce firmamıza davet ediyoruz. Projeye ilgili teknik bilgi veriyoruz. Teorik bilgiyi de verdikten sonra uygulamalı eğitime geçiyoruz. Bunun karşılığında hiçbir ücret almıyoruz. Dolayısıyla insanları bilinçlendirdiğiniz zaman insanlar mutlu oluyorlar çünkü ne yaptıklarını bilerek anlayarak yapıyorlar.

Şu an hepimizin başında bir su felaketi var. Su bizim sektör için çok önemli. En ufak atölye 5 tondan aşağı su kullanmıyor. Dolayısıyla 2008 yılının arıtma ve suyun geri kazanımıyla ilgili yatırımlarla geçeceğini düşünüyorum. İnsanlar çevrenin önemini kavramaya ve bu konu üzerine düşünmeye başladı. İnsanlarda tesis kavramı oluştuğu, arıtma kültürü de yavaş yavaş oluşmaya başlıyor. Fakat yine de şu an ikinci planda. Türkiye'de tahminimce 5 binin üzerinde kaplamacı var. Bunların yaklaşık %90'ında arıtma yok. Ama yavaş yavaş oluşacak. Sektörden umutluyum.

Sivil Toplum Kuruluşlarından beklentileriniz nelerdir?

Sektörde bir ara dernek çalışmaları oldu ama dernekle ilgili bir sıkıntı var esasında. Dernek çalışmalarını insanlar kendi menfaatleri doğrultusunda kullanmaya başladılar. Amaç sektöre değil kendine hizmet şekline dönmeye başladı. Bu tür derneklerde fedakarlık gerekiyor. Daha bilinçli, daha doğru insanlar yetişmeli. Biz hiçbir karşılık beklemeden elimizden gelen desteği veriyoruz, vereceğiz. İşimizi seviyoruz her şeyden önce, seven insanlarla da beraber olmak istiyoruz. Büyük firmalar büyük firmalarla, doğru insanlar doğru insanlarla muhakkak karşılaşır. Biz pozitif bakıyoruz, insanlara o yönde enerji veriyoruz. Sektördeki herkese başarılar diliyorum.



Dede Kimya is congratulating 40th year in coating sector. Dede Kimya technical and marketing manager Ferit Saticioglu said that; "We were always leader company which was followed by other companies because we love our job furthermore we have strong technical service. 5 engineer and 1 doctor have been doing researches in our laboratory. We always want to be a company which gives information and service, not only sells chemicals so sector feel our difference.

Our customer portfolio is so wide for example; automotive, textile, white goods, bath accessories, promotion sector. We try to give services as possible as the entire sector.

Expectations have been changing while quality has been rising. Especially automotive sector is leading of rising quality.

I have been in coating sector about 17 years. I think next years will golden age for coating sector. People want not to meet problem so they earmark to investment. People want to be sure of quality. Investments have been improving immediately, automatic facilities have been ascending.

Our philosophy of business is being 'a solution partner' and giving best service after selling. Our customers can use laboratory services for free.

Water will have had very important think day by day. A normally coating facility uses over 5 tone water so water treatment plants must accrue. I am hopeful in this subject because people have been understanding importance of environmental. "