

## BUSINESS RÖPORTAJ



## TÜRK PRYSMIAN KABLO GENEL MÜDÜRÜ ERKAN AYDOĞDU HER KABLO AYNI DEĞİLDİR!

Kablonun hayatın her alanında kullanılan bir ürün olduğunu, kalitesinin performans kadar güvenlik açısından da çok önemli olduğunu ancak, her kablonun da aynı olmadığını vurgulayan Türk Prysmian Kablo ve Sistemleri A.Ş. Genel Müdürü Erkan Aydoğdu, kabloda en önemli sorunun düşük miktarda bakır kullanılması olduğunu tespit ettiklerini söyledi. Aydoğdu, bunun güvelik sorunu kadar haksız rekabet de yarattığını sözlerine ekledi.

Kabloda bir dünya devi olan Prysmian Group 50 ülkede faaliyet gösteriyor. Üretim yaptığı ülkelerden birisi de Türkiye. Biz de Türk Prysmian Kablo ve Sistemleri A.Ş. Genel Müdürü Erkan Aydoğdu ile özellikle "Her kablo aynı değildir" girişimini ve Türkiye'deki hedeflerini konuştuk.

### Prysmian Group'u bugün geldiği nokta itibariyle anlatabilir misiniz?

Bugün itibariyle Prysmian Grup kabloda dünya devi olarak faaliyetlerini devam ettiriyoruz. Grubun toplamda 7 milyar Avro cirosu var. 50 ülkede faaliyet gösteriyor. 17 Ar-Ge merkezi var. 89 tane fabrikada üretim yapıyor. 19 bin çalışanı var. Hem Türkiye'de hem İtalya'da borsaya açık bir firmayız. Dolayısıyla patrona ya da her hangi bir ülkeye bağımlı yapıdan ziyade borsaya açık kurumsal bir firmayız. Açıkçası böyle olmasından da memnunuz. Bu yapının olumlu taraflarını yaşıyoruz.

### "Her kablo aynı değildir" girişiminizi biraz anlatır mısınız?

Doğru kablo kullanımı hakkında sektörü bilinçlendirmeyi, farkındalığı artırmayı hedefleyen bir

girişim bu. Aralık 2012'de girişimi başlattık. İlk aşamada, Türkiye genelinde 13 şehri ziyaret ettik ve girişimimizi anlattık. Road show kapsamında, 2 ülkede 12 şehirde 23 seminer düzenledik, 1.430'dan fazla kişiye birebir ulaştık. Ardından 2. aşamaya geçtik. Bu aşamanın en önemli unsuru, Ar-Ge ekibimiz tarafından pazardaki paydaşlarımızla yakın ilişkiler içinde geliştirilen, doğru kablo seçimine yardımcı bir program olan Kablomatik uygulaması oldu. Reklam, röportaj ve promosyonları çalışmaları ile 2. aşamada farklı kitlelerden birçok kişiye dokunmuş olduk. Ancak girişimin henüz amacına ulaştığını düşünmediğimiz için, yeni araştırmalarla, yeni testlerle 3. aşamayı başlattık. 2.645 olan test sayımız, bu aşamaya kadar 6288'e çıktı. Bu aşama kapsamında da Adana'da, Ankara'da, İzmir'de ve Mudanya'da fabrikamızda düzenlediğimiz 12 seminerle yaklaşık 650 yeni kişiye ulaştık. Böylece toplamda, birebir ulaştığımız kişi sayısı 2000'i geçmiş oldu.

Bizim sosyal sorumluluk duygumuz çok yüksektir. Ekonomi içerisinde var olan bizlerin en kaliteliyi bilinçli bir şekilde toplumla buluşturma gibi bir misyonumuz var. Klasik şirketlerden ayrıldığımız konulardan bir



## BUSINESS RÖPORTAJ



tanesi de budur. Bu girişim kapsamında sürekli testler yapıyoruz. Bu testler hem kendi ürünlerimizle alakalı olabiliyor hem de 'Pazarda, Türkiye'de ne tarz ürünler var? Bu ürünlerle alakalı sıkıntılar neler olabilir?' sorularının cevabını araştırıyor.

#### Araştırma çalışmalarınız sonucunda hangi tespitleri elde ettiniz?

Biz şuna odaklandık; hangi ürünlerde sıkıntı oluyor? Sıkıntılar neler? Ve kullanıcı satın alırken bu sıkıntıları biliyor mu? Bilmiyorsa biz bunları daha bilinçli hale nasıl getirebiliriz ve nasıl tespit edebiliriz? Çünkü kablo gözüküyor ve hayatınızı ilgilendiren bir ürün. Dolayısıyla biz böyle bir çalışmayı yapmak durumunda kaldık. Yapınca gördüğümüz sonuçlar bizim beklediklerimizden daha ileri seviyede sıkıntılar gösterdi. Yani kablolarda hem güvenlik anlamında sıkıntılar olduğunu gördük hem de performans dediğimiz belli şartlar altında görevini yerine getirmesi gereken kabloların taşıyamadığı anları görmüş olduk. Hem de bu projeyi yaparken de şunu yaptık. Her şeyi biliyoruz gibi bir noktada hareket etmektense, öğrenmeye açtık, her gün yeni bir şeyler öğrenmek lazım duygusuyla hareket ederek şantiyelere gittik. Önemli firmaların önemli projelerinde kabloyu kullanan arkadaşlarla konuştuk. Çok güzel ziyaretler, çok güzel çalışmalar oldu. Buradan da öğrendiğimiz bilgiler oldu. Nihayetinde ürünleri tespit ettik. Sıkıntıları gördük güvenlik ve performansla alakalı. Kullanıcılarla konuşarak da kablonun kullanımıyla alakalı ne gibi sorunlar olduğunu eklemiş olduk. Yani bir nevi dersimize oldukça iyi çalıştık. Akabinde fabrikamızda hem kendi kaliteli ürünlerimizi daha ileri aşamaya taşıma imkanı bulduk hem de bunlara kullanıcı kolaylığı anlamında da bazı değerler katmaya çalıştık.

#### Bu tespitlerle birlikte kullanıcılara uyarınız neler oldu peki?

Yaptığımız anketlerde bunda başarılı olduğumuzu gördük. Bazı ürünlerde düşük bakır kullanımı gördük, yani kablonun içine daha az bakır konularak piyasaya sürülmüş. Kullanıcılar kablo almak istediğinde bunu anlaması çok mümkün olmayabiliyor. Bu ürünler değişik şekilde kullanılıyor. Her kullanımla yerde de konuştuğumuz riskler oluyor. Biz burada şunu dedik kullanıcılara: Dikkat edin, aldığınız ürünü güvenli yerden alın, aldığınız malzemeyi şu şekilde kontrol etmekte

yarar var ya da bağımsız laboratuvarlara gönderin, ne aldığınızı farkında olun. Hammaddeden çalmak güvenlik sorunu anlamına geldiği gibi ciddi bir şekilde de haksız rekabet oluşturmak demek. Bu durumda da sektör hiçbir yere gidemiyor.

#### Prysmian Group'un Türkiye'ye bakış açısı nedir?

Prysmian Group'un Türkiye operasyonları çok önemli. Her zaman çok önemli oldu ve her geçen zaman daha da önem kazanıyor. Çünkü Türkiye'de uzun yıllar en kaliteli hizmeti vermiş bir kablo okulundan bahsediyorum. Grup buna çok saygıyla yaklaşıyor. Türkiye'de son yıllarda belirsizlikleri hep beraber yaşıyor olsak da daha büyük çerçeveden baktığımızda Türkiye çok olumlu. Neden? Belli bir büyümeyi yıllarca sürdürebiliyor, bazı aksiyonları hızlıca hayata geçirebiliyor, ekonomik altyapısı oldukça güçlü, geçmiş yıllarda çok iyi önlemler almış durumda ve coğrafi olarak da mükemmel bir yerde duruyor. Her ne kadar etrafında sıkıntılı ülkeler varsa da yarın sıkıntı yaşanan yerler bir pazar haline dönüşecektir. Türkiye bu anlamda coğrafi bir üs noktasında duruyor. Burada grup bu pozisyonu çok iyi biliyor ve daha da ileri bir noktada tutmaya çalışıyor Türkiye'yi. Bir diğer önemli konu da insan. Grubumuzda Türk insanının çok özel bir yeri var. Çünkü Türk insanı pratikliğiyle, hızıyla, olaylara yaklaşımıyla, öğrenmeye olan açlığıyla, kendini geliştirmesiyle kendine has bir yapıya sahip. Bu yapıya her tarafta öne çıkabiliyor. Biz de kendi iş dalımızda bunu çok net bir şekilde görebiliyoruz. Diğer taraftan Türkiye, güllük gülistanlık bir ülke değil, daha iyi olması gereken konular var. Biz de grubumuzu temsilen bunları dile getirmeye çalışıyoruz. Aslında çok aktifçe buralarda yer almaya çalışıyoruz. Prysmian olarak bahsettiğimiz sosyal sorumluluk konularını ön plana taşımaya çalışıyoruz.

#### Son olarak, ihracatınız hakkında da bilgi verir misiniz?

2014 yılı itibarıyla yüzde 30'a yakın ihracat yaptık. Bu oran yüzde 30'la yüzde 45 arasında gezer dinamiklere bağlı olarak. Dolayısıyla bölgesel sıkıntılara rağmen hep aktif kalabilen ihracat pazarımız var. Buradaki organizasyonlarımızı değişik şekilde yapıyoruz. Sadece Prysmian merkezden belli bir koordinasyon yapıyor. Bütün sorumluluk burada, aktiviteler buradan yürütülüyor. Yani ülke olarak biz, bütün gerekleri yerine getirip, belli bir koordinasyonla faaliyetlerimizi ortak bir şekilde devam ettirmeye çalışıyoruz.