

# “Hidrolik Bağlantı Çözümlerimizle Tedarik Sağlıyoruz”

— Simge Soyel

📷 Çağlar Çağlar

Tarım makinalarının, yan ekipmanlarla bağlanmasını sağlayan hidrolik bağlantı elemanları noktasında çözüm sunan Tamsan Bağlantı Elemanları firmasını ziyaret ettik. Satış ve Pazarlama Müdürü Nüvit Tohumcu ile bir araya geldik.

**G**ebze’de 1989 yılında kurulan Tamsan Bağlantı Elemanları, “tst” markası ile otomatik rakor üretimi yapmaktadır. İlk başlarda belirli sektörler için ürün hazırlayan şirket zamanla hem üretim alanını, hem de şöhretini geliştirdi. İnovasyona verdiği önemin meyvelerini toplayan firma, kendi geliştirdiği fark oluşturan ürünler ile hem endüstri ayrımı yapmaksızın her alana ürün verdi, hem de dünyada üretilen birçok marka ile uyumlu çalışan ürünlere imza attı. 1989’da kurulan tst-Tamsan, ilk gününden beri hızlı bağlantı ürünleri konusunda hizmet veriyor. İnovasyona verdiği önemle kısa sürede farkını ortaya koyarak sektöründe parlayan firma; hidrolik, hava, gaz, vakum ve her türlü akışkanlarla ilgili üretim yapmaya başladı. Özellikle Ar-Ge ile geliştirdiği ürünlerle ön plana çıkan şirketin, tst markası ile ürettiği ürünler ilk başta yurt içi piyasasında sonra ise yurt dışında büyük ilgi gördü. Her geçen gün kendisini geliştiren tst Tamsan, başlarda belirli sektörlerle hizmet verirken zamanla kullanım alanı ayırt etmeksizin tüm endüstrilere hitap ederek ürün portföyünü geliştirdi.

**Ürün gamınız oldukça geniş...**



Tamsan Bağlantı Elemanları Satış ve Pazarlama Müdürü Nüvit Tohumcu

## Kısaca ürünlerinizden bahsedebilir misiniz?

Tamsan, başlıca kullanım alanları hidrolik, pnömatik, vakum, gaz, kimyasal akış ve su uygulamaları olan ürünlerini kapsıyor. İlk günden beri her türlü akışkana hızlı bağlantı (quick coupling) ürünleri tasarlayan firmamız, konularında lider konumda olan ve özellikle Avrupa genelinde çok yaygın kullanımı olan Oetiker firmasının quick coupling bölümünü komple üretim hatları, makinaları, know-how, patentleri, mamul ve yarı mamul stokları ile satın alarak bir anda tüm dünyaya

yayıldı. Bu hamleyle Ar-Ge departmanı için bulunmaz bir alt yapı sağlayan Tamsan, kendine has mühendisliğini katarak ortaya daha önce denenmemiş ürünler koymayı başardı. Özellikle robotik aksam ürünlerinde ürünü geliştiren firmamız, bu sayede “tst” imzalı ürünlerini de dünya markası yapmayı sağladı. Firma daha sonra pnömatik ile otomatik rakor ürünlerindeki özgün tasarımlarıyla dünya çapında bir ün kazandı.

**Geçtiğimiz sene KOSGEB’den bir ödül kazanmıştınız...**



### **Bu ödülünüz hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Evet, Tamsan Bağlantı Elemanları A.Ş, KOSGEB tarafından verilen 2015 Yılı İhracatçısı Ödülünü kazanmıştır. 2014 yılında beş adayın içerisindeydik. 2015 yılında da yine beş aday içerisinde yer aldık; KOSGEB bu sefer bizi ödülle layık gördü. KOSGEB ihracat rakamlarınıza göre ödül alacak firmayı belirliyor. Tst Tamsan da iç piyasaya yüzde 15, dış pazarlara yüzde 85 oranında satış oranlarıyla çalışan bir firmadır.

### **2015 senesinde siz ödül aldınız; ancak aslında çoğu firma kan ağladı. İhracat bu noktada gerçekten firmalar için kurtarıcı da bir rol oynuyor, değil mi?**

Zor bir yıldır; ama biz onu ihracatla aştık. İç piyasadaki daralma bizi etkilemedi; çünkü yurt dışında yeni pazarlar bulduk. Yurt dışındaki ofis sayılarımızı artırdık. Yine belirli bölgelerde, yeni yapılanmalara

gitmeye çalışıyoruz. Bunlar bize elbette olumlu katkı sağladı. Kalitemiz de zaten ortada! 2016 için hedefleri yakalayacağımız öngörüyoruz; ancak büyük sıçrama yaratacak, gerçekçiliği olmayan hedeflerimiz yok.

### **Sektörde ne gibi gelişmeler yaşanıyor?**

Piyasadaki daralmaya yönelik bizde de belirli konularda belli daralmalar yaşandı. Yatırım olmayınca ürünlerimizi satma şansımız azalıyor. Ülkemizde üç yıl önce yatırım yapan firmaların çoğu şu anda yavaşlamış durumda, yeni bir yatırım yapma talepleri henüz oluşmadı. Ancak piyasanın gündeminde otomotiv sektörü liderliğini sürdürüyor. Otomotiv sanayi Türkiye için lokomotif sektördür. Bununla beraber bir de demir çelik bizim için önemlidir. Gerçi bundan altı ay önce demir çelik sektörü maliyetlerle ilgili bir yavaşlama yaşamıştı; ancak şu anda normale döndü.

*“Genel olarak tarım makinaları üreticileri bizlerden hidrolik bağlı elemanlarını talep ediyorlar. Söz konusu bağlantı elemanlarıyla traktörün üzerinde montajlanan yardımcı elemanları hidrolik olarak bağlayabiliyorlar.”*

### **Tamsan hangi sektörlerle çalışıyor?**

Bizim aslında pek ayırımımsız yok, genellikle bütün sektörlerle çalışma imkanına sahibiz. Bağlantı ihtiyacı hisseden tüm sektörlerle hizmet verebiliyoruz. Gıdadan tutun medikale, otomotive, otomotiv yan sanayi, tarım makinalarına, demir çelik sektörüne kadar geniş bir müşteri yelpazemiz var.





### Tarım makinaları sektöründe kimlerle çalışıyorsunuz?

Yağmur Tarım, Erkunt, geçmişte çalıştığımız Hema gibi firmaları sıralayabilirim.

### Talepleri peki daha çok hangi ürünlerinize yönelik oluyor?

Örneğin; Yağmur Tarım'a birkaç hafta evvel sevkiyat gerçekleştirdik. Onlar küçük traktörler de üretiyorlar ve orada ihtiyaç duydukları bağlantı elemanlarını biz tedarik ediyoruz. Biz Yağmur Tarım ile yaklaşık on yıldan bu yana uzun bir süredir çalışıyoruz. Ancak genel olarak üreticiler bizlerden hidrolik bağlı elemanlarını talep



ediyorlar. Söz konusu bağlantı elemanlarıyla traktör ile bahçeyi sürmek, meyve toplama, ilaçlama amaçlı kullanılan ekipmanların bağlantıları yapıyor.

### Peki, tarım makinaları üreticilerini değerlendirir misiniz? Onlarla yaptığınız iş birlikleri nasıl ilerliyor?

Özellikle geçmişte traktör üreticileriyle çalışıyorduk; ürün yelpazemizin genişliği zaman açısından bizi zorladığından ve fiyatlama ile ilgili sorunlarda yaşadığımızdan, bu sektörün dışına çıkmayı uygun gördük.

### Tarım makinaları sektörü



**aslına bakarsanız ülkemizin makina sanayinin oluşmasındaki ilk adımdır. O sektörle beraber ülkemizde makina sanayi oluştu. Fakat yıldızı yeni yeni parlamaya başladı. Bu noktadaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

Haklısınız... Cumhuriyet'in ilk dönemlerinde makinalı tarıma geçildiğinde Türkiye'ye hepsi ithal olarak geliyordu. Daha sonra ülkemizde üretilmeye başlandı. Geçmişte tarım ülkesi olduğumuz için Türkiye'nin ilk tamıştığı alan tarım makinalarıdır. Ancak gelişimi o kadar hızlı olmadı. Özellikle 2008 krizinde sektör





çok etkilendi, büyük daralmalar yaşandı. Şimdi yavaş yavaş eski formlarına ulaşmaya başladılar. O arada yaşanan resesyon bizleri de zaman zaman sıkıntıya soktu. Sonuçta onların ihtiyacı olan ürünler, bizim gamımızın çok küçük bir kısmı ve bizim ilgilenmemiz gereken diğer ürün gruplarımız da var.

**Örneğin; otomotiv sektörü çözüm ortaklarını Ar-Ge yapma noktasında tedarikçilerini zorluyor. Bu durum tarım makinaları üreticileri için de böyle mi?**

Tarım makinaları sektörü o kadar standart ürünler yapıyor ki bu nedenle tedarikçilerini Ar-Ge yapma konusunda pek de fazla zorladığını söylemem mümkün değil. Mesela biz Mercedes'e araç üstü ekipman için çok özel bir kaplin parça üretiyoruz. O da gerçekten çok özel bir ürün. Sizin de söylediğiniz gibi Mercedes'in



kendi denetim standartları var ve onlar tarafından her sene denetleniyoruz. Otomotive yönelik ürün yelpazemizi daha da genişleteceğiz. Temmuz ayının sonunda ISO16949 sertifikasını alacağız. Bu nedenle de dediğiniz gibi otomotiv sektörü öğretici bir alan, bizlere çok şey kattılar.

**Satış sonrası destek konusunda ne yönde çalışmalarınız var?**

Bizim müşteri skalamız çok geniş. Türkiye'de ilk 500'de yer alan sanayi kuruluşuyla çalışabiliyoruz. Altı bölgede bayiliğimiz ve tst ofisimiz var. Servis noktasında da sorun yaşamıyoruz. Çünkü kendi bünyemizde bir aktif ekibimiz var. Zaten artık ürün satmak tek başına yeterli olmadığı için teknik destek de veriyoruz. Bir takım ürünlerin montajını direkt kendimiz yapıyoruz. Bu şekilde de çalışan bir ekibimiz var. Bu da zaten bu işi yapan firmalar içerisindeki farklılığımızı ortaya koyuyor. Her türlü desteği firmalara anında verebiliyoruz. Gerekirse işletmelerde fabrika içi eğitimler gerçekleştiriyoruz.

*“Mercedes'in kendi denetim standartları var ve onlar tarafından her sene denetleniyoruz.”*

**Son olarak 2016 nasıl geçiyor, 2017 ön görülerinizi alabilir miyiz?**

2016 için kayıp yıl diye konuşuluyor... Çoğu sektör de o çizgide gidiyor; ancak şu anki rakamlar çok inişli çıkışlı bir seyir gösteriyor. İlk üç ay iyi başladı; ama ondan sonraki üç ayın ne olacağı belli değil. Öyle bir sarkaç içerisindeyiz ki, Ekonomimiz Amerika'daki FED faiz oranlarını artırırsa, Türkiye'den sıcak para giderse gibi söylemlerin dışına çıkamadığı sürece farklı bir süreç yaşayacağız. Maalesef bu durum varsayım değil, ülke ekonomik yapısının gerçeği. Üretim sektörü haklı olarak tedirginliğini koruyor. Bu da firmaların yatırım kararlarını etkiliyor. Yatırım olmayınca da iç piyasada yaşanan yavaşlama oldukça normal. ❏

