

Tamsan Bağlantı Elemanları Genel Müdürü Erhan San: “6 kıtada 60’tan fazla ülkeye ihracat yapıyoruz”

Dünya çapında “quick coupling” ismiyle bilinen hızlı bağlantı elemanları alanında ülkemizin ilk kuruluşu olan Tamsan, “tst” markası kapsamında; yüksek kalitedeki ürünleri, şubelerinin ve distribütörlerinin üstün hizmet kalitesiyle birlikte global pazarın ihtiyacını sağlıyor. Üretim hattından montaj hattına kadar en son teknolojiyle donatılan firma, “sıfır hata” ve “tam zamanında teslim süresi” konularında dünya çapında bir üretici olmayı hedefliyor.



Erhan San / Genel Müdür



Tamsan Bağlantı Elemanları Genel Müdürü Erhan San ile gerçekleştirdiğimiz röportajımızı sizlerle paylaşıyoruz.

Sorularımıza geçmeden önce bizlere kendinizden ve firmanızdan bahseder misiniz?

1989 yılında kurulan Tamsan Bağlantı Elemanları A.Ş., "TST" markası ile başta Otomatik Rakor" / "Quick Coupling" olmak üzere hızlı bağlantı elemanları üretimi yapıyor. Endüstriyel bağlantılarda zamandan kazanmayı amaçlayan üretim çözümleriyle yola çıkan Tamsan, 2005 yılında 11.700 m²'lik modern tesisine taşındı. Bu hamleyle hem üretim alanını ve kapasitesini geliştirdi hem de İnovasyona verdiği önemle sektör farklılıklarını ortadan kaldırarak, dünyada üretilen farklı standartlardaki ürünleri portföyüne kattı.

25 yılı aşkın zamandır sektör lideri konumunda bulunan Tamsan; pnömatik, su, hidrolik, gaz, kimyasal, vakum ve her türlü akışkanlarla ilgili üretim çözümler sunuyor. Özellikle Ar - Ge yatırımları ile geliştirdiği hızlı bağlantı teknolojileriyle ön plana çıkan firma, zaman içerisinde piyasa talepleri doğrultusunda hortum ve kelepçe gibi malzemeleri de ürün yelpazesine ekledi.

Oldukça geniş bir ürün gamınız var... Firmanızın bünyesinde hangi faaliyetler gösteriliyor, müşterilerinize hangi ürün ve hizmetleri sunuyorsunuz?

Firmanız, başlıca kullanım alanları; hidrolik, pnömatik, vakum, gaz, kimyasal akış ve su uygulamaları olan ürünleri kapsıyor. İlk günden beri her türlü akışkana hızlı bağlantı (quick coupling) ürünleri tasarlayan firmamız, alanında lider konumda olan ve özellikle Avrupa genelinde çok yaygın kullanımı olan Oetiker firmasının quick coupling bölümünü

"Brezilya'dan Çin'e, Hindistan'dan ABD'ye, Kuzey Afrika'dan İran'a pek çok ülkede 'tst' markasına rastlamanız mümkün"



komple üretim hatları, makinaları, know-how, patentleri, mamul ve yarı mamul stoklarıyla satın alarak bir anda tüm dünya geneline yayıldı. Bu hamleyle Ar - Ge departmanı için bulunmaz bir alt yapı sağlayıp, kendine has mühendisliğini de katarak daha önce denenmemiş ürünler ortaya koymayı başardı. Özellikle robotik aksam ürünleri geliştiren firmamız, bu sayede "tst" imzalı ürünlerini de dünya markası haline getirdi. Firmamız daha sonra pnömatik ile otomatik rakor ürünlerindeki özgün tasarımlarıyla dünya çapında bir ün kazandı.

Firmanızın sektöründeki konumu, temsilcilikleriniz pazardaki gücü hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

Tamsan Bağlantı Elemanları A.Ş., bünyesinde İç Satış ve Dış Ticaret olmak üzere iki birimiyle koordine bir şekilde faaliyet gösteriyor. İç satış olarak Türkiye'de 5 bölgede temsilciliklerimiz bulunuyor. Ana hizmet hedefimiz kullanıcılar olduğu için bu temsilcilikler özellikle Marmara Bölgesi dışındaki faaliyetlerimizde kullanıcıların ihtiyaçlarını en verimli şekilde karşılamak üzere konumlandırıldı. Satış ekibimiz ve temsilciliklerimiz, sadece verilen bir siparişi teslim etmek değil, gelen taleplere ve ihtiyaçlara optimum

çözümler üretmek amaçlı çalışmalar yapıyor. Bayi ağımız olsun olmasın her bölgeye rutin ziyaretler sıkça yapılıyor. İngiltere, İsviçre, Hollanda ve Almanya'da kendine ait "tst" şubeleri bulunan firmamızın başlıca en büyük pazarları; Almanya, ABD, Fransa, İtalya, İspanya ve Portekiz olmak üzere, Malezya'dan Brezilya'ya, Kanada'dan Avustralya'ya, Meksika'dan Çin'e kadar toplam 60'tan fazla ülkeye ihracat yapılıyor. İhracatın toplam üretimdeki payı %90 civarında olup, bu rakamı önümüzdeki yıllarda arttırmayı hedefliyoruz. Bu amaçla farklı ülkelerde yeni şube ve temsilcilikler kurulması düşünüyor ve özellikle teknolojinin gelişmiş olduğu ülkelerde hem yeniliklerin en hızlı şekilde takip edilmesi hem de bu yönde oluşan ihtiyaçların karşılanmasını sağlamaya yönelik teknoloji üstlerinin kurulması planlanıyor.

İç piyasada ve ihracat pazarlarınızda ithal ürünlerle, özellikle Uzakdoğu menşeli ürünlerle olan rekabetiniz ne durumda? Bu konuda ne gibi zorluklarla karşılaşıyorsunuz?

Özel projeler yurtiçi satışımızın %20'sini oluşturuyor. Bu projeler, satış ve Ar - Ge ekibimizin ortak çalışmalarıyla yerinde inceleme ve detaylandırma şeklinde geliştiriliyor. Bu tip projelerin geliştirilmesi,

müşteri ilişkilerimize olumlu katkılarda bulunmakla kalmayıp bu sayede firmamızı basit bir tedarikçi olma statüsünden çıkararak müşterinin çözüm ortağı konumuna getirdi.

Yurtdışı faaliyetlerimizden bahsederseniz daha önce belirttiğim gibi; İngiltere, İsviçre, Hollanda ve Almanya'da kendi ofislerimiz bulunuyor. Yurtdışı kadromuz; sektörde uzun süre çalışmış, tecrübeli ve konusunda uzman kişilerden oluşuyor.

İhracatımızın yaklaşık %70'ini gerçekleştirdiğimiz Avrupa kıtasında bayilerimizle beraber özellikle; pnömomatik, hidrolik, makina, kalıp ve plastik sektörlerinin önemli fuarlarına katılıyoruz.

Pazar payınızı arttırma adına ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Başlıca pazarlama çalışmalarımızı; sektörel dergilere verilen reklamlar ve sektörlerin önemli fuarlarına katılma (yılda en az 3 yurtiçi fuara katılma) olarak nitelendirebiliriz. Piyasa şartlarına uygun satış dinamikleri geliştirmek ve tabii ki en önce müşteri odaklı çalışmalar yapmak esas hedeflerimizin başında geliyor.

Ofislerimizin bulunduğu ülkeler dışında uzun yıllardır işbirliğine devam ettiğimiz, "tst" markasını bizim kadar benimsemiş distribütörlerimiz var. Her yıl en az bir kere olmak üzere; ofislerimiz, distribütörlerimiz ve Türkiye kadromuzla firmamız bünyesinde geniş çaplı toplantılar gerçekleştiriyoruz.

Bu toplantılarda herkes satış ve pazarlama faaliyetlerini paylaşıyor ve markamızı daha ileri bir seviyeye nasıl getireceğimiz hakkında fikir alışverişinde bulunuyoruz. Bunların dışında firmamız bireysel olarak yılda en az 5 ila 10 arası fuarda yer alıyor. Brezilya'dan Çin'e, Hindistan'dan ABD'ye, Kuzey Afrika'dan İran'a pek çok fuarda "tst"

markasına rastlamanız mümkün. Önümüzdeki yıl nispeten daha zayıf olduğumuz Orta Doğu, Uzakdoğu ve Afrika pazarlarına ağırlık vererek bu bölgelerdeki konumumuzu güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Güncel yatırımlarınız ve Ar - Ge çalışmalarınızdan bizlere bahsedermisiniz?

Üretimini yaptığımız hızlı bağlantı ürünleri tüm endüstriyel alanlarda kullanılıyor. Özellikle ağır sanayi, medikal, savunma sanayi gibi alanlarda ürün geliştirmek çok büyük uzmanlık gerektiriyor. Biz hem yılların verdiği deneyim hem de Ar - Ge yatırımlarımız sayesinde sektörel ihtiyaçları göz önünde bulundurarak yeni sistemler tasarlıyor, müşterilerimize çözüm ortağı oluyoruz.

Yaptığımız tasarımları en hassas üretim teknolojileri ve yüksek kalite standartlarıyla gerçekleştiriyoruz. Bu sayede firmamız yıllar içinde ihracat ağırlıklı üretim yaparak dünyanın en saygın üreticilerinden biri haline geldi. Bugün üretimimizin yüzde 90'ını 6 kıtada 60'tan fazla ülkeye gönderiyor, sürdürülebilir ve uzun soluklu projeler geliştiriyoruz.

Global pazardaki payımızı arttırmak için özellikle teknolojinin gelişmiş olduğu ülkelerde hem yeniliklerin en hızlı şekilde takip edilmesi hem de bu yönde oluşan ihtiyaçların karşılanmasını sağlamaya yönelik teknoloji merkezleri kurmayı planlıyoruz. Bizi dünya çapında bilinir bir marka haline getiren en önemli özelliğimiz sektör ayırt etmeksizin her alanda artı değer katarak geliştirdiğimiz ürünlerimizdir.

Geniş ürün yelpazesıyla kendi alanında Türkiye'nin ilk ve tek okulu olan Tamsan'ın gelecek hedefi 1989'dan beri devam eden bu başarı hikayesini yepyeni ve dünyayı şaşırtacak "tst" imzalı ürünlerle zenginleştirmektir.

Yurtiçi ve yurtdışı pazar payınızdan bahsedecek olursak; yıllık pazar payınız, cironuz hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

Ticari faaliyetlerimizi; Batı Avrupa, Doğu Avrupa, Kuzey Amerika, Uzakdoğu, Güney Amerika ve Avustralya pazarları şeklinde büyükten küçüğe doğru sıralayabiliriz. Üretimimizin yüzde 90'nını dünyada 60 ülkeye ihraç ediyoruz. 2009'daki ekonomik daralma harici ihracatımızda 2010 - 2016 seneleri arasında ortalama yüzde 20 senelik büyüme gerçekleşti. Bu ilerlemede özellikle 2012 senesinde İsviçre merkezli, üretim ve satışını yaptığı konularda lider konumda bulunan Oetiker firmasının "Quick Coupling" bölümünün alınmış olması büyük bir rol oynuyor. Özellikle Avrupa genelinde çok yaygın kullanımı olan Oetiker "Quick Coupling" komple üretim hatlarının, makinelerinin, know - how ve patentlerinin Türkiye'ye transferinin gerçekleşmesini takiben satış ve teknik destek ağına genişletilmesi yönünde İngiltere'deki ofisimize ek olarak önce İsviçre'de, Hollanda'da ve devamında Almanya'da temsilciliklerimiz açıldı. Bu çabalarımız sonucunda Türkiye'nin saygın kuruluşlarından KOSGEB tarafından verilen daha önce de aday gösterdiğimiz "2015 Yılın İhracatçısı Ödülü"nü almak önümüzdeki seneler için bizlere en büyük motivasyon kaynağı oldu.

Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Ülkemize ve özellikle gelişen dış ticaretimize Tamsan Bağlantı Elemanları olarak katkımız; ödev, görev ve sorumluluklarımızla bir bütündür. Bu doğrultuda hali hazırda zorlu pazar şartları, içerisinde bulunduğumuz konjonktür ve zamana bağlı olarak ülkemizde faaliyet gösteren sadece kendi sektörümüzdeki kuruluşlara değil, yerli ve yabancı tüm sanayi kuruluşlarına ve sosyal paydaşlarımıza istikrar ve sürdürülebilir başarı diliyoruz.