



Rekabet yükselmemizi sağlıyor

"Kimya Dünyamızdır" sloganıyla yola çıkan Ogis çevreye duyarlılık noktasındaki hassasiyetini de korumaktadır. Bu vesile ile ithal ettiği ürünlerin teknik özellikleri ve MSDS bilgilerini de müşterisine sunmaktadır.



İsmail Koç

Ogis'ten ve firmanızdaki işleyişten bahsedebilir misiniz?

1999 yılını da tekstil ve inşaat sektöründe faaliyete başlamış, akabinde kimyasal hammadde tedarikçisi olarak kimya sanayinde yerini almıştır. Tecrübesini önceki iş sahalarında göstermiş olduğu titizlikten alan Ogis dinamik yapısı ile kendini global şartlara ivedilikle adapte edebilmektedir.

Ogis çalışanlarının kişisel gelişimine çok özen göstermekte ve aşağıdan yukarıya doğru bir yapılanma stratejisi benimsemiştir. Bu nedenle tüm çalışanların bir üst pozisyon için her an hazır ve donanımlı olması sağlanmaktadır. Bu bizim için yeni ürün geliştirme ya da yeni sektör satış alanlarının oluşturulması sırasında oluşacak insan kaynakları eksikliğini ortadan kaldırmıştır.

Ogis, finansman kaynaklarını oldukça verimli kullanan ve öz sermayesi ile hareket eden zannedirim nadir şirketlerdendir. Finansman kaynaklarının günümüz global koşullarında ne

kadar önem arz ettiğini hepimiz biliyoruz. Bu nedenle aktif ve pasif hareketlerinde oldukça dengeli bir yapıyla hareket etmekteyiz.

Müşterilerimiz tüm çalışanlarımız ile oldukça rahat ilişki kurabilmekte ve tüm isteklerine cevap bulabilmektedir. Şunu da ifade edeyim ki, Ogis müşterisini bir ticari ortak olarak görmekte ve bunu müşterileri de bu şekilde bilmektedir.

Şirketler genel olarak kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerle hareket ederler. Tabii biz de böyleyiz. Bazen kısa vadeli hedefler uzun vadeli hedeflerle çakışabilmekte ve firmalar kısa vadeli hedefleri tercih edebilmektedirler. Ogis olarak uzun vadeli hedeflerimiz her zaman kısa vadeli hedeflerimizin önünde tutulmaktadır.

Ogis birçok sektöre hizmet veriyor. Bunlar; beton sanayi, balata sanayi, boya imalat sanayi, temizlik sanayi, plastik sanayi (PE, PVC), tekstil, terlik, ambalaj, deri sanayi, kozmetik sanayi, kauçuk sanayi, akrilik sanayi gibi...

Şuan elektronik sanayi için yeni bir üründe yakın zaman da piyasaya çıkarmaya hazır. "Ar-ge"si tamamlanan bu ürün şimdi kullanıcı firmalarda 6 aydır Ar-ge yapılmakta ve zannediyorum bu yılsonu itibarı ile tamamen satışa çıkabilecek.

Ogis üründe kaliteden taviz vermeyecektir. Bahsi yukarıda da geçen sektörlerde hammadde tedariki yapmak önemli bir Ar-ge birikimi gerektirmektedir. Sürekli ithalatı yapılan ürünleri bırakın, özel istekle ithalatı yapılan ürünlerde dahi sıfır hata olması Ar-ge departmanımızın çok iyi çalıştığının bir göstergesi olsa gerek...

Ogis olarak ürünün kalitesinin yanında günümüz şartlarında dinamik yapı, hızlı ve hatasız hizmet farklılaşmada önemli bir yer tutmuştur. Bu nedenle dağıtım ve depolama hizmetini profesyonel şirketlere ihale ederek yapmaktayız. 7000 m² kapalı alana sahip bir depo alanı ve her gün sayısız sevk operasyonu gerçekleştirecek bir lojistik departmanına sahibiz.

"Kimya Dünyamızdır" sloganıyla yola çıkan Ogis çevreye duyarlılık noktasındaki hassasiyetini de korumaktadır. Bu vesile ile ithal ettiği ürünlerin teknik özellikleri ve MSDS bilgilerini de müşterisine sunmaktadır.

Ürünleriniz hakkında ayrıntılı bilgi alabilir miyiz? Ürün skalanızı hangi ürünler oluşturuyor?

Avrupa, Amerika ve Uzakdoğu ülkelerinden ithal ettiği hammaddelerle yukarıda da bahsettiğim sektörlerin hammadde tedariklerini sağlamaktayız. Kısaca ifade etmek gerekirse pigmentler, solventler, elyaflar, viskozite ayarlayıcılar, reçineler, pigment pastalar, stiren akrilikler, vs gibi ürün gruplarını stoktan satışını yapmaktayız.

Tüm Türkiye'ye hizmet veriyor musunuz?

Evet. Türkiye geneli satış mevcut olduğunu belirtelim. Nihai kullanıcıya direk satış yapmayı tercih ediyoruz. Bizim İstanbul depomuz dışında bir depomuz mevcut değil. Bu belki bir dezavantaj gibi gözüküyor ancak bizle çalışan şehir dışı firmalar şunu görüyorlar ki saat 11.00 a kadar gelen tüm siparişler bir sonraki gün içerisinde ellerinde oluyor. Tabii bu çok iyi bir sevkiyat operasyonu başarısıdır. Yukarıda da bahsetmiştim; lojistik sevkiyat operasyonumuzu bir şirkete ihale ettik. Bunun faydalarını görüyoruz.

Sipariş edilen ürün ne zaman müşterinin elinde oluyor?

Ürünün kalitesi, sürekliliği ve fiyatı yanında zamanında müşterinin elinde olması da önemli bir kriter. Güçlü bir stok kapasitesine sahip olmamız nedeniyle, sevkiyatlarda bir gecikme olmuyor. Az evvelde bahsetmiştim gün içinde saat 11.00 a kadar gelen siparişler şehir içi aynı gün şehirlerarası ise bir sonraki gün içinde teslim ediliyor.

Yaşanan rekabetin de sektöre olumsuz yansıdığını düşünüyor musunuz?

Şunu belirtmekte fayda var: ithal edilen ürünlerin uluslararası hammadde fiyatları birbirine zaten çok yakın. Onun için fiyat bazlı satış farklılaşmasını çok makul görmüyorum. Kalite, süreklilik, sevkiyat ve müşteri hizmetleri farklılaşmasının daha ayırt edici olduğunu düşünüyorum.

Sürekli gelişim, ekipman ve donanım önem gösteren firmamız, müşteri her zaman haklıdır ilkesiyle çalışmakta ve müşteri memnuniyet anketleriyle bu görüşlerimizi pekiştirmekteyiz. Piyasalardaki yaşanan rekabeti, bu ilke doğrultusunda müşterilerimize en iyi hizmeti vererek ve kalite konusunda ödün vermeyerek aşmaktayız. Haklı rekabet içerisinde en önemli faktör olarak gösterilen uygun fiyatlandırmanın yanı sıra müşteride güven olgusunu oluşturmak bizim yaşadığımız zor rekabet şartları içerisinde yol alabilmemizi sağlayan en önemli faktördür. Kanımızca müşteri gözüyle güvenilir bir firma olmamız, rakipler arasında önceliğimizi sağlayan birincil etkidir. Bunun yanı sıra hızlı ve zamanın da sevkiyatlar tercih kılınmamızı etkileyen diğer unsurlardan biridir.

Ogis kimya için yaşanan bu haklı rekabetin olumsuz olduğunu düşünmüyoruz. Rekabetin artması bizim dışarıya açılma isteğimizi ve kalite standartlarımızı daha yüksek kalmasını sağladı. Böylelikle müşteri memnuniyetini sağlamak açısından rakiplerimiz arasında bizi farklı kılan yeni değişimler sağlamış oldu.

Farklılaşma ve değişimlere açık olmamız bizi bu sektörde sahip olduğumuz konuma getirmede ki en önemli sihirli sözcüklerdir.

Geçen ilk altı ayda Ogis beklentilerini gerçekleştirebildi mi? Yeni yılın kalan bölümündeki hedefleriniz neler?

Son zamanlarda yaşanan piyasalardaki dalgalanmalar genel anlamda bütün sektörleri olumsuz etkiledi. Özellikle kurların inişli çıkışlı eğilim göstermeleri, dolar-euro paritesindeki yükselmeler, navlun ve ÖTV'lerin artması gibi etkenler bizim gibi ithalatçı firmaları olumsuz bir şekilde etkiledi. Bunun yanında petrol fiyatlarının da devamlı bir artış trendinde olması ve dünya piyasalarında yaşanan ekonomik buhranın şirketlerin büyüme hızlarındaki düşüşün diğer faktörlerinden biri oldu.

Ancak yaşanan bu tüm olumsuzluklara rağmen ilk altı aylık dönemde ciro hedeflerimize fazlasıyla ulaşmayı başardık. Bu başarıdaki en önemli etken ise yalnız birkaç sektöre bağımlı kalmayıp, birçok alternatif sektörlere hizmet vermemiz ve hammadde fiyatlarının yükselişidir.

Hangi dönemlerde hangi sektörün daha çok hareketli olup olmadığını iyi analiz edip, belirlenen dönemlerde o sektörlerle yoğunlaşıyoruz. Bu dönemsel aşamalarda satış ve pazarlama departmanının belirlediği yeni ürünleri de tespit edip bunu ithalat departmanımıza aktarıyoruz. İthalat bölümü ve satış bölümünün ortaklaşa yaptığı araştırmalardan sonra çıkacak karar doğrultusunda bu ürünlerin ithal edilip edilmeyeceği böylelikle neticelendirilmiş oluyor.

2007 yılında çok iyi bir performans sergileyen firmamız, 2008 yılının ilk altı ayında ciro bazlı hedeflerinde %100 performans sergilerken tonaj bazlı hedeflerini %70 başarı ile tamamladı. Yani ciro hedeflerini yakaladık ancak bu tonajımıza yansımada.



Genel anlamda içinde bulunduğumuz sektörün dün ve bu gün arasındaki süreci nasıl değerlendiriyorsunuz? Sektörün sıkıntıları nelerdir? Bunların aşılması için neler yapılmalı?

Oldukça geniş çerçevede bakılması gereken bir soru. Bu soruya satın alan ve tedarik eden noktasında ele almak istiyorum. Tabii çok geçmişe gidemeyeceğim ama son 10 yıl içindeki değişim bile gözle görülür değerlerde olduğunu düşünüyorum. Kimya sanayine yatırım yapan firmalar önceden makine yatırımı, hammadde yatırımı yapar ve ucuz hammadde ile en ucuz mamül yapabileceklerini düşünürlerdi. Fakat geçen zamanla verimin önemi anlaşıldı. Bu da alım yapılan hammaddenin fiyatından daha ziyade yüzdelik verimine bakılmasına sebep oldu. Bu nok-



tadan bakıldığında sektöre orijinal katkısız ve sürekli aynı kalitede mamül tedarikinde bulunan firmaları ayırdı. Ar-ge yatırımı ve yetişmiş insan kaynaklarına pek önem verilmezdi. Ama global rekabetçi piyasa şartları inovasyonu kaçınılmaz hale getirmiş olup insan kaynakları, Ar-ge ve bilişimin önemi anlaşıldı. Bu noktadan bakıldığında sektöre orijinal katkısız ve sürekli aynı kalitede mamül tedarikinde bulunan tedarikçi firmalar ayrıldı. Şunu

OGİS

da belirtmek istiyorum; Ogis her zaman bu değerlere sahip çıkıp müşterisini ticari ortağı olarak görmüş ve verimlilik esaslı bir satış stratejisi gütmüştür. Bu değişimin son 10 yılda artış göstermesi rekabetçi piyasa koşulları yanında, yeni jenerasyonun şirketlerde inisiyatif alması da önemli bir etken olarak görülmelidir.

Tabii gözden kaçırılmaması gereken bir unsur da şudur; Üzeyir Garip Beyefendinin de bir seminerde ifade ettiği gibi "genç neslin enerjisi, heyecanı ile önceki jenerasyonun bilgi birikimi ve deneyimi bir harç haline getirilmesi şirketleri daha güçlü ve kalıcı yapacaktır". Bu tespit bence oldukça önemli bir gerçekliktir. Bunu başaran firmaların daha kalıcı ve kurumsal yapıya hızlı adapte olduğunu görmekteyiz.

Bu konu üzerine, çalışan eğitimi, insan sağlığı, çevre, enerji (geri dönüşüm), otomasyon, Ar-ge ve daha birçok madde üzerinde görüş beyanında bulunulabilir. Biz sadece kurumsal yapı ve verimlilik üzerinde durduk. Belki başka bir zaman bunlar üzerinde sohbet edebiliriz.

Son olarak bir mesajınız var mı?

Öncelikle çok faydalı ve keyifli bir sohbet oldu. Verimli, kaliteli ve başarılı bir yıl geçirilmesi dileği ile...

Teşekkür ederiz.

Biz teşekkür ederiz.