



Arslan Damper Engin Arslan

Kısaca kendinizden ve firmanızdaki görevlerinizden bahseder misiniz?

Derginizde firmamıza yer verdiğiniz için çok teşekkür ederiz. Adım Engin Arslan şirket ortaklarındanım ve firmada Genel Müdür pozisyonunda görev alıyorum. Makine mühendisiyim ve firmanın üretim planlaması, satın alma süreçleri ve ihracat pazarları üzerine yoğunlaşmış durumdayım.

ARSLAN DAMPER MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. 'nin 30 yıla yakın bilgi ve birikimi ile damper imalatı sektörüne başarılı bir şekilde hizmet veren önemli markalardan biri olduğunu biliyoruz. Kısaca firmanızın kuruluş aşamaları, yapılanması ve gelişim süreci hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Otuz yıllı aşkın süredir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Her geçen gün üretim ve ihracat kapasitemizi artırmak için çalışıyoruz. On kişilik bir ekiple çıktığımız yolda bugün yüz kişinin üzerinde bir ekiple yolumuza devam ediyoruz. Başladığımız yıllarda yıllık 50 adet olan üretimimizi bugün 800 adede çıkarmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Zamanın şartlarına uygun şekilde makineleşme adımlarını attık, Kınık Organize'den Aliağa Organize Sanayi Bölgesine taşındık ve çalışma alanımızı 35000 m2'ye çıkardık. Şuan 17500 m2 kapalı alanda üretim yapıyoruz. 200 araç için park sahamız var. Pandemi sürecinin olumsuz etkileri oldu tabi ki. Yine de gücümüzün yettiği kadar personel kaybetmeden üretim adetlerimizi artırma gayesindeyiz.

Pazar payınızı ve firma tanınırlığınızı arttırma adına yurtiçi ve yurtdışında yürüttüğünüz çalışmalar nelerdir?

2014 yılından itibaren Pazarlama bölümüne ayrı bir Dış Ticaret Departmanı kurduk. Alanında uzman iki personel ile Pazar araştırmalarına devam ediyoruz. Şase araç üretimi yapan firmalar ile dirsek teması içerisindeyiz. Ford Otosan, Mercedes Benz, Man Trucks, Renault Trucks ve BMC ile ortak üretim ve pazarlama faaliyetlerimiz oluyor. Onların yurtdışı bayileri üzerinden satışlar yapıyoruz. Aynı zamanda sosyal ağlar üzerinden tanıtım çalışmalarına hız vermiş durumdayız. Tedarikçi firmalar ile ortak videolar hazırlayıp youtube üzerinden yayınlıyoruz. Özellikle HYVA ile yaptığımız çalışma çok ilgi gördü. Broşürlerimiz, internet sitemiz, google sayfamız yenilendi. Müşterilerimizi bizi daha rahat bulmasının önünü açtık.

Damper imalatı sektörünün Dünya ve Türkiye ekonomisi açısından geldiği nokta hakkında değerlendirmeleriniz ve düşünceleriniz nelerdir? Bu sektörde geleceğe yatırım yapmak isteyen şirketler nasıl bir yol haritası çizmeli, önerileriniz nelerdir?

Üstyapı sektörü her geçen gün daha çok önem kazanan bir sektör olmaya devam ediyor. Avrupalı üreticilerin üretim maliyetlerinin artması ve kaynaklı imalatın üretim süreçlerinde yoğun insan gücü gerektirmesi üstyapı sektörünün Türkiye, Polonya gibi ülkelere kaymasını sağlıyor. Geleneksel nokta bizim açımızdan olumlu olsa da Avrupalı tüketicinin kalite beklentilerini karşılamak kolay değil. Ciddi bir yatırım ve kalifiye personel ihtiyacı gerekiyor. Yatırım yapmak isteyenlerin buna çok dikkat etmesi gerekiyor. Fiyatlar rekabetçi olmakla birlikte ürün kalitesinin de bekleneni karşılaması gerekiyor. Benim kişisel tavsiyem yeni yatırımcılar için üst yapı sektöründe daha önce imalatı çok fazla yapılmayan ürünler üzerinde araştırma yapmaları yönünde olacaktır.

Çünkü sektör her geçen gün yeni ihtiyaçlara çözüm bulmak için yeni ürünler sunuyor. Nakliye sektörü geliştikçe, ülkemizin üretim kapasitesi arttıkça yeni üstyapı çözümlerine yatırım yapılabilir.

Satış sonrası hizmetleriniz hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

Firmamızın ürettiği ürünler Türkiye'nin her yerinde faaliyette. Bunun yanı sıra Romanya, Ukrayna, Azerbaycan, Rusya, Gürcistan, Türkmenistan, Kazakistan, Bulgaristan, Macaristan, Hırvatistan, Finlandiya, Danimarka, Norveç, Makedonya, Fas, Gana, Fildişi, Senegal, Mısır, Ürdün, Irak, Katar... ve daha bir çok ülkeye ürünlerimiz gidiyor. Servis için ayrılmış ayrı bir departmanımız mevcut ve gelen geri bildirimler kayıt altına alınıp ivedi şekilde destek hizmeti başlatılıyor. Servis hizmetleri konusunda tüm projeler bir üretim numarası ile kayıt altına alınıyor ve 10 yıl boyunca müşterilerimize parça desteği veriyoruz. Firmamızın çalıştığı tedarikçilerin tamamı ile yapılan anlaşmalar ile ürünlerde yaşanan servis ihtiyaçları karşılanmaktadır. Tedarikçilerin yurtdışında servis ağı olmasına özellikle dikkat ediyoruz. Örnek verecek olursak bir üründe yaşanan hidrolik kaynaklı bir sorunu hidrolik kit aldığımız firmanın servisine yönlendiriyoruz ve sorunu kaynağında çözmeye çalışıyoruz. Burada dikkat edilmesi gereken son müşterinin ihtiyaçlarının yerinde veya yakınında karşılanması ve müşteri memnuniyetinin sağlanmasıdır.

Son olarak dünyayı etkisi altına alan korona virüsü (Kovid-19) salgınının iş hayatı üzerinde yarattığı etki ve sonrası için görüşleriniz nelerdir?

Tüm sektörlerde olduğu gibi bizim sektörde de yıkıcı etkileri oldu pandeminin. Ancak yerinde ve zamanında alınan tedbirlerle birlikte personelimizin eğitimlerini tamamlayıp üretime odaklandık. Yasal prosedürlere uygun şekilde üretim alanını, yemekhane ve servisleri düzenledik. Maske, dezenfektan vb. ihtiyaçlar karşılandı. Giriş çıkışlar daha sıkı denetlenmeye başlandı. Zor zamanı atlattığımızı düşünüyorum. Aşılama tamamlanana kadar dişimizi sıkacağız. Yakın gelecekte insanoğlu bu salgını da atlattığı başarıacaktır.

Tedbirlere uyalım ve üzerimize düşeni yapalım yeter ki...

Engin Arslan

Arslan Damper Makina San. ve Tic. Ltd. ŞTİ.

