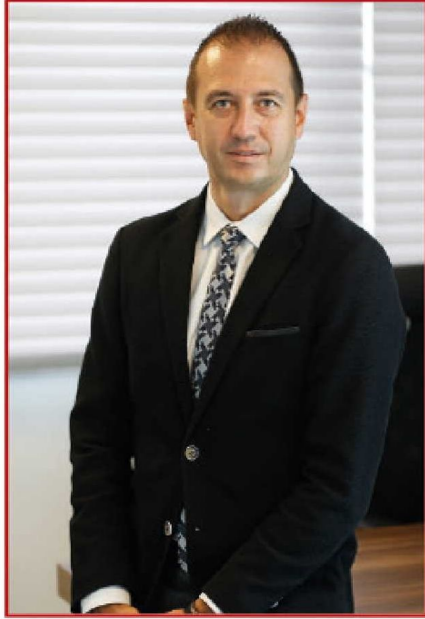


R ÖPORTAJ / INTERVIEW



İlker Çınar: ‘Aralarında Amerika’nın da Bulunduğu 60 Ülkeye İhracat Yapıyoruz’

1980 yılında transformatör üretmek üzere kurulan daha sonra ürün yelpazesine enerji kalitesini artıran ürünler de ekleyen ve ürettiği ürünleri dünyanın 60 ülkesine ihraç eden Elektra Elektronik’in Satış Direktörü İlker Çınar ile üretimlerini, ihracatlarını ve ileriye dönük hedeflerini konuştuk.

İlker bey, öncelikle kısaca sizi ardından Elektra Elektronik’i tanıyabilir miyiz?

1 976 doğumluyum. Elektrik mühendisiyim. 2002 yılından beri Elektra Elektronik bünyesinde çalışıyorum. Elektra Elektronik ülkemiz sanayisinin gelişmeye başladığı 1980 yılında kuruldu. O dönemin ihtiyaçları doğrultusunda transformatör ve sınımlı elemanlar üretmek sektöre giriş yaptık. İlerleyen yıllarda teknoloji geliştikçe ve sanayi ilerledikçe reaktörleri ürün yelpazemize ekledik. Sonrasında enerji kalitesi ve güç elektroniği çözümlerimizi de ürün yelpazemize ekleyerek; raylı sis-



İlker Çınar: “We export to 60 Countries, including United States’

We talked with Mr. İlker Çınar, Sales Director of Elektra Elektronik, established in 1980 first to produce transformer, then diversified into energy quality equipment, today exporting to 60 countries across all continents, about their production, export and future goals.

Mr. İlker, could you briefly introduce yourself and then Elektra Elektronik?

I was born in 1976. I am an Electrical Engineer. I have been working for Elektra Elektronik since 2002. Elektra Elektronik is founded in 1980, when industry in our country began to thrive. I entered the industry with the transformer and wound components to meet the needs of that period. In the following years, we introduced reactors in our product range as technology developed and industry advanced. Thereafter, we included energy quality and power electronics solutions and became an energy quality provider for major projects in a diverse host of industries, such as construction, rail systems, electricity, electronics, automation, robotics, iron&steel, machinery, crane industry, elevator,

lighting, health, defense industry and maritime, in particular.

What would you like to share us about your product range?

As I mentioned shortly before, we entered the market with transformer production, we started to produce products for energy quality to meet evolving needs of the developing industry, especially the need for high-quality energy. As our product range was becoming diversified, so we continued to grow. At the current stage, we are the leading company of Turkey in low-voltage transformer and reactor industry in terms of production capacity, number of employees and rate of export.

What do you want to share us about your production facility, machine pool and personnel?

In 2007, we relocated our production facility to our current site. We

R ÖPORTAJ / INTERVIEW

temler, elektrik, elektronik, otomasyon, robotik, demir çelik, makine, vinç sanayi, asansör, aydınlatma, sağlık, savunma sanayi ve denizcilik başta olmak üzere pek çok farklı sektörün önde gelen projelerinde enerji kalitesi için hizmet vermeye başladık.

Ürün yelpazenizle ilgili neler söylemek istersiniz?

Az önce de bahsettiğim gibi transformator üretimi yaparak sektöre giriş yaptık ancak sanayinin gelişmesi, ihtiyaçların farklılaşması ve kaliteli enerji ihtiyacı nedeniyle enerji kalitesi ile ilgili ürünleri de üretmeye başladık. Ürün yelpazemizin genişlemesiyle birlikte biz de büyüdük. Vardığımız noktada bugün üretim kapasitemiz, çalışan sayımız ve ihracat oranımız açısından Türkiye'de alçak gerilim trafo ile reaktör sektörünün lider firması konumundayız.

Üretim tesisiniz, makine parkurunuz ve çalışanlarınızla ilgili neler söylemek istersiniz?

Şu an içinde bulunduğumuz üretim tesisimize 2007 yılında taşındık. Taşındığımızda üç katlı olan bu üretim tesisini 2019'da ciddi bir yatırım ile iki katına çıkararak 10 bin metrekarelik kapalı alanda üretim yapmaya başladık. Toplam 130 çalışmamız bulunuyor.

Firmanız TÜBİTAK destekli Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarına bütçe ayırıyor mu?

Firma olarak Ür-Ge yatırımında üretimimizi daha verimli hale getirmek için otomasyona ağırlık veren çalışmalar yaparak otomasyon sistemlerini üretime entegre ettik. Ardından Ar-ge çalışmalarında da elektronik ağırlıklı yeni ürünler geliştirerek ürün yelpazemize ekledik. Aktif Harmonik Filtremiz ve Kompanzasyon çözümlerimiz tamamen kendi mühendislerimiz tarafından geliştirildi ve müşterilerimizin kullanımına sunuldu.

Elektra Elektronik olarak inovasyonu nasıl tanımlıyorsunuz? Inovasyona bakış açınız nedir?

doubled up capacity of this production facility, which had three floors at the time of relocation, with a serious investment in 2019, expanding it up to 10 thousand square meter and also beginning production indoors. We have a total of 130 employees.

Does your company allocate budget for R&D and P&D efforts supported by TUBITAK?

As part of our P&D investments, we mainly focused on the automation works to make our production more efficient, integrating automation systems to the production. And for R&D investments, we developed innovative products in the electronics and added them to your product range. Our Active Harmonic Filter and Compensation solutions are developed entirely by our in-house engineers and offered to our customers for application.

As Elektra Elektronik, how do you define innovation? What is your perspective towards innovation?

We define innovation as proactively developing new solutions. We believe in innovative ideas are the driver of the growth in any business. Especially, we believe in those existing products should innovatively be transformed to meet the requirements of the age and accordingly we pay attention to the opinions and ideas shared with us in this regard. For instance, wound components and transformers we are currently producing is a technology dating back 1800s. Despite they seem at first glance something that can be made with a few formula of college degree, we managed to find a firm place in the world market thanks to innovative



inovasyonu kısaca yenilikçilik olarak tanımlıyoruz. Yapılan her işte büyümeyi yenilikçi fikirlerin sağladığına inanıyoruz. Özellikle var olan ürünlerimizde çağın gereklerine uygun yenilikler yapılması gerektiğine inanıyor ve bu konuda bize gelen görüş ve fikirleri önemsiyoruz. Mesela üretimini gerçekleştirdiğimiz sarımlı ürünler, transformatorler 1800'lü yıllardan gelen bir teknoloji. Meslek liselerinde birkaç formülle yapılabileceği düşünülen bir ürün gibi gözükse de biz ürüne kattığımız yenilik ve özelliklerle dünyada yer bulabildik ve 130 kişinin çalıştığı bir üretim tesisi oluşturabildik. Sarımlı elemanlar üzerinde birtakım değişiklikler yaparak enerji kalitesi komponenti haline de getirebiliyorsunuz. Biz de bunu başardık ve ürettiğimiz sarımlı elemanlar enerji kalitesini artıran ürünler haline getirdik.

Elektra Elektronik'in dünyanın birçok ülkesine ihracat yaptığını biliyoruz. Buradan hareketle bize Elektra Elektronik'in ihracatından bahsedebilir misiniz?

features we integrated to the products, achieving to establish a production facility where 130 employees work. You can transform wound components into energy quality component by applying several modifications to them. We succeeded in that and turned our wound components into the products that improve energy quality.

We know that Elektra Elektronik exports to many countries in the world. In this background, could you talk about export performance of the Elektra Elektronik?

We started export regularly in 2002 and continued to grow our exports since then. For us, market is any place where industry exists. Therefore, we first started exporting to European countries. We also noticed that China will also be a market for our products. Thus, we entered China market with high-speed train project in 2008. Then, we rolled our sleeves to make export to United States. However, in order to make export to United States we first needed to obtain UL Certificate and make several modifications to our products to meet the standards of United States and we completed these investments. Today, we are exporting to 60 Countries, including United States.

What would you like to tell us about the short and long-term goals of your company?

In the short term, we especially want to increase our market share in United States and South America countries. In the United States, we have sales engineer colleagues working for us at our USA office. We aim at recruiting more sales engineers in this country to increase our market

R ÖPORTAJ / INTERVIEW

2002 senesinden itibaren düzenli olarak ihracata başladık ve ihracatımızı her geçen yıl artırarak devam ettik. Bizim için pazar sanayinin olduğu yerler. Bu nedenle ihracatımıza ilk olarak Avrupa ülkeleri ile başladık. Çin'de de ürünlerimizin kullanılabileceği bir pazar olduğunu gördük. Böylece 2008 yılında hızlı tren projesi ile Çin'e adım attık. Sonrasında Amerika'ya ihracat yapmak için kolları sıvadık. Ancak Amerika'ya ihracat yapabilmek için bu ülkenin standartlarına uygun UL Belgesi'ni almamız ve ürünlerde birtakım değişiklikler yapmamız gerekiyordu ve bu konuda yatırımlar yaptık. Şu an aralarında Amerika'nın da bulunduğu 60 ülkeye ihracat yapıyoruz.

Firmanızın kısa ve uzun vadedeki hedefleri ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Kısa vadede özellikle ihracat tarafında Amerika ve Güney Amerika ülkelerindeki pazar payımızı artırmayı istiyoruz. Amerika'da bizim bünyemizde çalışan satış mühendisi arkadaşlarımız var. Pazar payımızı artırmak için bu ülkedeki satış mühendislerimizin sayısını artırmayı hedefliyoruz. Ürettiğimiz ürünleri bilinir kılmak ve kullanımını yaygınlaştırmak için çaba gösteriyoruz. Bu çabalarımızın sonucunda üretim kapasitemizi daha da artırmayı hedefliyoruz. Özellikle Avrupa'da üretim yapan ve bilinen bazı markalarla şirket evliliği yapmayı uzun vadede planlıyoruz.

Kalite politikanızdan ve yapmayı hedeflediğiniz şirket evliliğinin kalite politikanızı nasıl etkileyeceğinden bahsedebilir misiniz?

Ihracata yeni pazarlara açılabilmek için kalite olmazsa olmaz. Ülkeler ve firmalar kalitenizden dolayı sizinle çalışıyorlar. Kalite olmadığında bir sonraki aşamaya geçmeniz mümkün değil. Firmamız ilk günden beri kaliteden ödün vermeden yoluna devam ediyor. Üzerinde Elektra Elektronik etiketi bulunan bir üründen kalitesizliğe asla tahammülümüz yok. Kısa ca kalite, şirket bünyemizde bulunan herkesin değer verdiği önemli bir alan.

Sektörünüzü yakından bilen biri olarak sektörünüzün gelişimi ile ilgili neler düşünüyorsunuz? Sektörünüzle ilgili ülkemizin dünya pazarındaki yeri neresi öğrenebilir miyiz?

Türkiye hem pandemi hem de konumu nedeniyle Çin'in yerine bazı pazarlarda var olmaya başladı. Dünyada Türk ürünleri tercih edilmeye başladı. Ülkemizin bu gelişme ile birçok ülkede yeni şanslar yakalayacağına inanıyorum. Bu durumun firma olarak bize de olumlu yansıdığını çok rahatlıkla söyleyebilirim.

Firma olarak Covid-19 sürecini nasıl yönettiniz, öğrenebilir miyiz?

Biz bu süreçten büyüyerek çıktık. Covid-19 salgını ortaya çıktığında biz fabrika yatırımımızı tamamlamış ve daha rahat bir ortamda üretim yapar hale gelmiştik. Üretim alanının büyüklüğü çalışanlarımızın birbirleriyle mesafelerini koruyarak, üretimimize ara vermeden yolumuza devam etmemizde etkili oldu. Rakiplerimizin bir kısmı pandemi döneminde üretimini durdursa da biz bu dönemde de yolumuza büyüyerek devam ettik. Uzun yıllardır temasta olduğumuz ancak hiç satış yapamadığımız bazı firmalardan bu dönemde siparişler aldık. Bu durum büyüme rakamlarımızı olumlu etkiledi.

Sektörü ve iş hayatını yakından bilen birisi olarak kısaca bize sektörün sorunlarından bahsedebilir misiniz?

Yetmiş, nitelikli elaman bulmak sadece bizim değil bütün sektörlerin yaşadığı bir sorun. Bu sorunun çözümü için meslek liselerine daha fazla değer verilmesi gerekiyor. Bu okullarda yetişen öğrencilerin daha donanımlı hale gelmesi lazım. Bizim sektörümüzde ise transformatör ve reaktör üretilebilmek silisli sac dediğimiz özel bir ürün gerektiriyor. Bu nedenle bu ürünü ithal etmek zorundayız. Bu sorunun çözülmesi hem ülkemiz hem de bizim gibi üretim yapan firmalar için çok iyi olacaktır.

share. We are making great efforts to disseminate further and make our products known, recognized all over the world. As a result of all these efforts, we aim at boosting up our production capacity. In the long term, we are planning to enter into business combinations with certain well-known manufacturers based in European countries, in particular.

Could you talk about your quality policy and how your targeted business combinations have an impact on your quality policy?

Quality is a must if you want to enter new markets in terms of export. Countries and firms are working with you because of your quality. Without quality, it is impossible to get to the next stage. Our company has been making progress without compromising on quality since the very first day. We have zero tolerance for any quality issue with a product bearing the Elektra Elektronik label. In short, quality is a priority that are unmistakably valued by everyone in our company.

As a person who is closely familiar with your industry, what do you think about the development of your industry? What is the place of our country in the world market in terms of your industry?

Turkey started to be present in certain market, replacing the China, because of both pandemic and its geographical location. In the world, Turkish products started to be preferred. With this development, I believe in that our country will enjoy many more new opportunities in many countries. I can comfortably say that this has positive effects on our business, too.

As a company, how did you manage times of Covid-19 pandemic, could you give us some hints?

We came about that times with growth. When COVID-19 outbreak emerged, we had already completed our factory investment, thanks to which we managed to have the capacity to produce in a more comfortable environment. The footprint of our production areas allowed enough space for our employees to work simultaneously enabling us to catch up with the orders without halting our productions. Unlike our certain competitors who had to stop the production during pandemic, we continued on our way by maintaining our growth trend in this period, as well. We took orders in this period from certain companies that we have had contact for many years without sales. This also positively affected our growth figures.

As a person who is closely familiar with the industry and business life, could you talk about problems in your industry?

Finding qualified and trained personnel is a problem not only for us but also every other industries. To solve this problem, it is necessary to give more value to the industrial high schools. Students of these schools must be made more knowledgeable and skilled once they graduated. In our industry, production of transformer and reactor require a special product we called silicon steel. This input is not produced locally, therefore we have to import it. Solving this problem will relieve a great burden off for both our country and manufacturers like us.