



SEKTÖRÜN İHTİYAÇLARINI ANINDA GÖREBİLME VE BUNLARA HIZLI REFLEKS GÖSTEREBİLME ÖZELLİĞİNE SAHİBİZ

Kenan Akdemir
AK TEK Mühendislik Kurucusu

AK TEK
AK TEK MÜH. İNŞ. LTD. ŞTİ.

“Sektörümüze en ciddi zararı işlerinde profesyonelleşmemiş, yeterince bilgi birikimine ve sermaye gücüne ulaşmamış yaşam süresi kısa olan küçük ölçekli firmalar vermektedir.”

“Yüksek sermayeli , riskleri ve sorunları görebilen, daha realist hedef ve büyüme ivmesi planlayan, gelir ve giderini ani şoklara karşı dayanıklı ve esnek tutabilen firmalar varlığını devam ettirecek; plansız, geliş güzel, anlık büyüyen altyapısız firmalar varlıklarını devam ettirmekte çok hem de çok zorluk çekecekler.”

AK TEK Mühendislik Kurucusu Kenan Akdemir ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Kocaeli Üniversitesi Makina Mühendisliği Bölümünde eğitimine devam ederken bir yandan da aktif olarak sektörde yer almasının sektörü anlama noktasında kendisine büyük bir avantaj sağladığını kaydeden AK TEK Mühendislik Kurucusu Kenan Akdemir Kombi Borsa konseptine neden ihtiyaç duyduklarını dile getirdi.

“Kocaeli Üniversitesi Makina Mühendisliği Bölümü’nden mezun oldum. 1993 yılından bu yana profesyonel anlamda ısıtma ve soğutma sektöründe aktif olarak faaliyet gösterdim. AK TEK 1993 yılında kurulmuş bir taahhüt firması olarak sektörde doğal gaz, kalorifer, su tesisatı gibi pek çok projeye imza atarak ciddi bir bilgi birikimine sahip oldu. 2002 yılına kadar mekanik taahhüt işlerine devam ettik bu tarihte doğal gaz sektöründe yardımcı ürün diye tabir edilen ürünlerin tedarikinde sıkıntılar olduğunu gördük. Bu amaçla

doğal gaz, kalorifer ve tesisat ürünlerine yardımcı ürünler temin etmeye başladık. Bu doğrultuda ana dağıtım kanalları oluşturarak satış hizmetine başladık. Daha önce tüm bu çalışmalarını farklı şirket adları altında yapmaktaydık. Ancak daha profesyonel ve daha kurumsal olarak sektörde varlık göstermek istememiz nedeniyle 2004 yılında AK TEK Mühendislik İnşaat San ve Tic. Ltd. Şti. adı altında faaliyet göstermeye başladık. O tarihten itibaren AK TEK olarak ısıtma, soğutma ve tesisat malzemeleri alanında sektördeki varlığımızı devam ettirmekteyiz.

Şu anda Pendik Kurtköy Sanayi Bölgesi içinde 1350 m2 kapalı alana sahip bir depomuz ve Mecidiyeköy’de 350 m2 kapalı alana sahip şubemizle müşterilerimize hızlı ve kaliteli bir şekilde hizmet veriyoruz.

Dünya hızla gelişiyor buna paralel olarak iletişim ve lojistik transferleri de değişiyor ve gelişiyor. Biz de tedarikçi olarak sadece kendi bulunduğumuz

muz ilçe ve il sınırları içinde kalmamak niyetiyle e-ticaret dünyasına girmeye karar verdik. 2010 yılında www.kombiborsa.com adlı e-ticaret sitemizi hayata geçirdik.

Eğitime paralel olarak doğal gaz sektörü içinde uzun yıllar faaliyet göstermem nedeniyle firma olarak doğal gaz ve tesisat malzemeleri sektörünün ihtiyaçlarını anında görebilme ve bunlara hızlı refleks gösterebilme özelliğine sahibiz.”

Yönlendirici firmalardan biri olma yönünde ciddi bir efor sarf etmekteyiz

Daha profesyonel bir şekilde sektörde varlık gösterme ve tesisat sektörünün ihtiyacı olan ürünlerin tedarik ve ithalat aşamalarında daha hızlı hareket etme arzusu içinde olduklarına vurgu yapan Akdemir, sektördeki maliyetlerin daha aşağı çekilmesi için gerekli çalışmaları hızlı bir şekilde gerçekleştirip kaliteli ürünleri daha ucuza piyasaya sürme konusunda kendilerini sektörde yer alan oyuncularından daha şanslı gördüklerinin altını önemle çiziyor.

“Sektörümüzdeki büyük firmaların büyük bir çoğu ile sıkı bir ilişki içerisindeyiz. Yardımcı ürün diye tabir ettiğimiz ve tesisatta ana kalem olan kombi, radiator, boru gibi ürünlerin dışında kalan tüm malzemelerde fiyat ve kalite olarak oldukça iddialyız.

Viessmann, Termoteknik, Tosçelik, MECH Fit-



AK TEK
www.kombiborsa.com

tings, TONSAN , GAS SEAL markalarının satışlarını gerçekleştiriyoruz. Bunun dışında piyasadaki güvenilirliğimiz ve firmalar ile olan sıkı ilişkilerimiz dolayısıyla sektördeki lider diğer markaların hemen hemen hepsini tedarik edebilmekteyiz.

Sektörümüzde kullanılan polyethelen sıcak sarı bantları (anticorrosion tapes) su tesisat teflon bant, doğal gaz tesisat teflon bant, yüksek ve düşük basınç manometreleri, boru demir planşer ,orjinal demir kaynaklı malzemeler sch 40-sch 20 gibi tesisat yardımcı ürünlerinin ithalatını yapmaktayız.

Maliyetler doğrultusunda piyasanızın ihtiyacına endekslilik olarak dünyanın en büyük siyah dökme demir fabrikasıyla anlaşma yaparak bu fabrikanın kendisine ait MECH markasını 2010 yılı itibariyle ithal etmeye başladık. Bu anlaşma gücümüze güç katarak iş potansiyelimizin hızla yükselen bir büyüme grafiğine sahip olmasına yol açmıştır. Bu anlamda sektörümüz içinde yönlendirici firmalardan biri olma yönünde ciddi bir efor sarf etmekteyiz.

Sektörde ihtiyaçlar hızla geliyor ve değişiyor. Sektörde boru ve tesisat malzemelerinin bağlantılarında kullanılan keten ve macununu yerini alan ve özellikle gaz kuruluşları tarafından talep edilen anaerobik yapıştırıcı ihtiyacı baş gösterince biz de aynı zamanda ithal ettiğimiz MECH marka fittings ile kullanılan bu ürünün arayışına girdik. İtalya'dan ana kolon tesisatları için uygun olan yoğunluğu yüksek GAS SEAL marka anaerobik yapıştırıcıyı, bunun yanında daire içi su ve gaz tesisatlarında -50 den + 150 c dayanıklı viskozitesi

daha düşük TONSAN marka anaerobik marka sıvı yapıştırıcıyı ithal edip müşterilerimizin ve firmaların beğenisine sunduk. Tüm bu çabalarımız bizi diğer firmalardan farklılaşmak noktasında bir adım öne çıkardı.”

Partnerlerimizle fikir alışverişleri yapıyoruz

Sektörü bir adım ileriye taşımak ve farklılaşmak adına ciddi bir efor sarf ettiklerine işaret eden Kenan Akdemir, “Bu konuda kendi bünyemizde ve çevremizdeki partner firmalar ile ciddi fikir alışverişleri yapıyoruz. Bu fikir alışverişleri sonucunda sektörümüzün ihtiyaç analizlerini yaparak herkes faaliyet göstermediği ya da zorlandığı ürünleri netleştirip enerjimizi o alanda yoğunlaştırarak o ürünleri tedarik ediyoruz. Ülkemizde üretilmeyen, az üretilen veya az üretilmesi nedeniyle rekabetçi olunamayan ürünleri yurt dışından tedarik edip bunları kar amacı gütmeyen sektörümüze kazandırmak bizim en önemli çalışma alanlarımızın ve hedeflerimizin başında geliyor” şeklinde konuşuyor.

Daha üretken olmak zorundayız

Sektörün içinde bulunduğu durum hakkında da değerlendirmelerde bulunan Akdemir hizmetlerine farklılık ve kaliteyi ekleyen firmaların gelecekte de varlıklarını koruyacağına inanıyor.

“Ülkemizde piyasa şartları gün geçtikçe daha zorlu ve daha rekabetçi olmaya başladı. Zaman-



la kaliteli ürünü daha hızlı tedarik etme ve de en önemlisi daha ucuza sunma zorunluluğu oluşmaya başladı. Artık geçmişte olduğundan daha fazla bir şekilde kaliteyi müşterilerimize nasıl daha ucuza sunabiliriz üzerinde daha çok kafa yormak ve daha üretken olmak zorundayız. Zaten günümüz piyasa koşullarında da bu bilinçle hareket eden ve haksız rekabetin getirdiği düşük kar marjlarına ayak uydurabilecek firmalar ayakta kalacak.”

Markalaşma ilgili ciddi bir planlama içerisindeyiz

Tüm dünyada yaşanan krizin etkilerinin içinde buldukları sektörde de olanca gücüyle kendisini hissettirdiğini belirten Akdemir, AK TEK olarak pazarlama politikalarını ilerleyen dönemde belirleyeceklerini kaydediyor.

“Markalaşma ilgili ciddi bir planlama içerisindeyiz. Ancak sizin de bildiğiniz üzere dünya şu an için ciddi ekonomik sorunlar içinde . Kriz fırtınası dinene kadar bir açılım yapma taraftarı değiliz.

Ekonomik şartlar gittikçe ağırlaşmaya başladı. Hükümetimizin de görmüş olduğu ve müdahale etme gereği duyduğu , tüketicilerin borçlanma durumunun artmasından dolayı kredi alma şartlarının zorlaşmasını gayet memnuniyet verici buluyorum . Bu durum belki biz ticaret ile uğraşan şirketlerin politikasına ters gelebilir ama ben anlık kazanımdan değil, uzun vadede sürekli kazanımdan yanayım. Yeni ticaret kanunu, çek yasası vb durumlar nedeni ile şirketlere kredi verme şartları gittikçe zorlaşmaya başladı. Bence bu iyinin kötüden ayıklanması için çok güzel bir zamanlama.

Sektörümüze en ciddi zararı işlerinde profesyonelleşmemiş, yeterince bilgi birikimine ve sermaye gücüne ulaşmamış yaşam süresi kısa olan küçük ölçekli firmalar vermektedir.

Bu gibi sebeplerden dolayı pazarlamamızda daha seçici ve daha garantici olmak zorundayız. Yüksek sermayeli , riskleri ve sorunları görebilen, daha realist hedef ve büyüme ivmesi planlayan, gelir ve giderini ani şoklara karşı dayanıklı ve esnek tutabilen firmalar varlığını devam ettirecek , plansız geliş güzel anlık büyüyen altyapısız firmalar varlıklarını devam ettirmekte çok hem de çok zorluk çekecekler. Biz de partnerlerimizi buna göre analiz edip pazarlama politikamızı fırtına dinmeye başladığı anda belirleyeceğiz.”



Düşük kar marjları hizmet kalitesinde sorunlar yaşanmasına yol açıyor

Karlılıkların azalmasının satış sonrası hizmetlere de negatif etkisinin olduğunu dile getiren Kenan Akdemir, “Üretilen malın ismi, kalitesi yanında ve belki de ilk ikisinden daha önemli nüans satış sonrası hizmetlerin iyi olmasıdır. Ancak günümüz şartlarında rekabet ortamı nedeniyle fiyatların düşmesine bağlı olarak düşük kar marjları satış sonrası hizmet kalitesinde de sorunlar yaşanmasına yol açıyor. Firmalar az kazandığı sürece ek maliyet yaratan satış sonrası hizmetlerde de tavizler vermekte bu ise kalitenin düşmesine sebep olmaktadır. Bana göre satış sonrası hizmeti güçlü ve iyi olan firmalar gelecekte pazarda daha ciddi yer edinecektir” şeklinde konuşuyor.

Gerektiğinden fazla risk almayı sevmeyen bir yapıya sahibiz

Kenan Akdemir, AK TEK olarak mesnetsiz bir büyüme yerine kendinden emin sağlam adımlarla, yenilikçi ve kararlı bir şekilde ilerleme vizyonu doğrultusunda hareket ettiklerini dile getiriyor.

“AK TEK genç, dinamik bir vizyona sahiptir. Önümüzde daha uzun yıllar var. Şirket olarak ani büyümelerden çok ekonomik ve politik konjoktüre bağlı olarak düzenli ve disiplinli bir büyüme-yi kendimize vizyon edindik. Bunca yıllık deneyimimiz sayesinde piyasa şartlarına kendilerini adapte edemeyen dengesiz ve altyapısız büyüyen

firmaların uzun vadede ticari varlıklarını devam ettiremediklerini gözlemliyoruz. AK TEK olarak temkinli , yenilikçi ve gerektiğinden fazla risk almaya sevmeyen bir yapıya sahibiz.”

Çalışmalarımızı olanca hızımızla sürdürmeye devam edeceğiz

Kenan Akdemir AK TEK Mühendislik olarak gelecek dönem hedeflerini de şöyle özetliyor:

“İlerleyen dönemde AK TEK olarak sektörümüzde eksikliğini gördüğümüz 3-4 kalem ürün üzerinde çalışmalarımızı olanca hızımızla sürdürmeye devam edeceğiz.

2011 yılı sonu itibarıyla 2012 yılı için büyüme tahmini yaparken şirket olarak % 10-15 arası büyüme hedefimiz vardı , yalnız ilk kez 2012 yılı itibarıyla ilk 8 ayın analizi yapıldığında dünyadaki ekonomik ve siyasal konjoktüre endekslı piyasalarımızda %25-30 civarında bir daralmanın olduğunu gördük.

Bu çok ciddi bir rakam . Bu daralma sermayeye dayalı ticari devamlılığını sağlamayan güncel borçlanarak yaşamını idame ettiren şirketler için ciddi sorunlar yaratacaktır. Bunların neticesi 2012 sonu 2013 başlangıcı arasında görülecektir. İçinde bulunduğumuz sektöre , ekonomik şartlara ve globalleşen dünyamıza uyum sağlayan firmalar eğer güçlü ekonomik yapıya sahipse varlıklarını sağlamlaştırarak devam ettireceklerdir. Ancak bunları sağlayamayan şirketler daralan piyasa şartları ve azalan karlılık nedeniyle çok ciddi zorluklar çekeceklerdir.”