

### YAZARLAR



Yerli ve milli üretim desteklenmeli  
**Mustafa Aslan**



Hayatın Anlamı  
**Sedat Çiftçiöğlü**



Dünya Çelik Piyasalarının Yol Haritası Cenevre'de Şekillenince  
**Murat Köse**



Yakalının Rengi Farketmeksizin Katma Değer Üreteni Makbuldür  
**Alper Reisoğlu**



2017'den 2018'e...  
**Tuncay Sergen**



Metal İşlemede Hassas Parlak Taşlama İşlemi  
**Senai Yalçınkaya**



Otomotiv Plastik Parçalarında Maliyet Azaltmak (CR – Cost Reduction)  
**Can OKATAN**



İmalat Sanayindeki Makine ve Teçhizat Teslimlerinde KDV İstisnası  
**Duygu Doğan**



ŞİRKETLERDE BİR SORUĞU NESLİN KAPTANLIĞI  
**Tunç Vidinli**



Çelik Sektörü Kökten Değişiyor  
**Can Komar**



İş dünyasında atasözleri  
**Bünyamin HALAÇ**



Değerli Kalıpcılar, Şamit ÖZÖĞÜL



Parmak = DIGİTUS = DİJİTALLEŞME  
**Doç. Dr. Dilek Kurt**

### SOSYAL MEDYA

**Makina Store Dergi**


Sayfayı Beğen 148

Arkadaşların arasında bunu ilk beğen

### Tweets by @MakinaDergisi

**Makina Dergisi** @MakinaDergisi


KPMG Metal Sektörü Raporuna Göre 2016 "Çelini" Geçecek [makinastore.com/~1-8477-kpmg-m...](#)



Dec 22, 2015

**Makina Dergisi** @MakinaDergisi

Otomotiv Endüstrisi Rotayı Özbekistan'a Çevirdi [makinastore.com/~1-8476-otomot...](#)



Embed View on Twitter

## çelikte doğru tercih yapmak çok önemlidir?



Vasıflı çelik sektöründe faaliyet gösteren, özellikle müşterilerine sunmuş olduğu Alman ve Amerikan çelikleriyle piyasada bilinen Birleşik Metal'in kurucusu Metalürji Yüksek Mühendisi İsmail Demirkaya ile sektörün içinde bulunduğu durumu, piyasaları, firma olarak yaptıkları çalışmaları ve sektördeki rekabet ortamını konuştuk. Yaptığımız söyleşiyi sizlerle paylaşıyoruz.

**Firmanızın kuruluşu, faaliyetleri ve ürün yelpazesi hakkında bilgi verir misiniz?**  
2000-2002 yıllarında Amerika'da çalışırken kullanılan takım çeliği çeşitliliği beni etkilemişti. Çünkü Türkiye'de sektör 10-15 çelik üzerinden yürüyordu. Bu noktadaki açığı fark ettiğim için 2002 yılında takım çeliği firması kurmak üzere ülkeye döndüm ve Birleşik Metal'i kurdum. Hantal bir yapı içinde sektörde çeşitli markada çelikler ve belirli ölçüde din normunda satılan çelik vardı. Tabii bu bizim atılım yapmamız için çok iyi bir zaman ve fırsattı. Nitekim kısa zamanda birçok yeni çeliği ülkemize getirdik. Şehir efsanesine dönüştü tüm marketing çeliklerinin yerini bizim önerdiğimiz yeni çelikler almaya başladı. Faaliyet alanımız kurumların üretim performansını artırarak, ticari etik çerçevesinde rekabete açık yeni çelikleri örnekler üzerinde yoğunlaştı. Ürün yelpazemizde tüm bu yarı mamul metaller oldu. Ana iskeleti takım çeliği oluşturmaya rağmen titanyum, alüminyum ve özel bakır alaşımları ürün yelpazemizde yer alıyordu. 2008 yılında ise ürün yelpazemizde yer alan bu çelik dışı özel metaller konusunda bir ilki başararak bu alana yönelik ilk firma olan Varzene Metal'i satış müdürümüz Semra Ekinçi Orhan'ın yönetiminde kurduk. Böylece Birleşik Metal takım çeliğinde daha fazla yoğunlaşabilirken, Varzene Metal de egzotik metaller denilen alanda faaliyet gösterebilen stokçu bir firma oldu. Yine serbest bölgedeki firmamız da metalürji kolektif şirketi ile dış ticarettaki rekabet gücümüzü artırmış olduk. Yine Amerika'da bir takım yatırımlarımız oldu. Bugün tam 10 satış mühendisi ile faaliyet gösteren, 3 yerde deposu olan toplam 20 ülkeye ihracat gerçekleştirebilmiş ve 1000 tonun üzerinde bir stokla 24 adet testereyle faaliyet gösteren ülkemizin lider firmalarından biriyiz. Belki de lider firmayız. Onu tam olarak bilemiyorum. Ama takım çeliğinde ilk ikide olduğumuzu biliyorum. Takım çelikleri kaliteli 1730 bloklarda İtalya İms firmasının Türkiye'deki partneriyiz. Özel spesifik çeliklerde Almanya Edeltahlwerk Ossenberk bakır berilyumda Amerika Ngk ve toz metalürjik çeliklerde de Amerika Crucible firmalarının Türkiye partnerleriyiz. Biz yurt içinde üretilen hiç bir ürünün ithalatını yapmıyoruz. Aksine spektrometresiyse, ultrasonu ile yurt dışında üretilene parçaların ülkemizde üretilmesi için tüm teknik desteği veriyoruz. Bu çerçevede tüm teknik analizlerimiz ücretsiz olarak firmamızda yapılmaktadır.

### Ürünleriniz yoğun olarak hangi sektörlerde ve alanlarda kullanılıyor?

Seri üretim yapan her sektör bizim ürünümüzü kullanır. Bu ister bardak olsun ister bir makine parçası. Yeter ki seri üretim olsun. Dolayısıyla üretim yapan firmaların ihtiyacı olan yarı mamul metalleri sağlıyoruz. Yine havacılık ve Petro kimya sanayine çelik dışı özel metaller sağlıyoruz. Mühendis kökenli ve tüm satış ekibinin mühendis olduğu bir firma olduğundan teknik yarı mamul metaller çerçevesinde her sektörle işimiz olur. Bu gıda sektörü de olabiliyor balıkçılık sektörü de savunma sanayide.

### Dünya çapında yaşanan finans problemi ülkemizi ve sektörünüzü şu ana kadar etkiledi mi? Bundan sonrası için neler düşünüyorsunuz?

Geçenlerde tost yapan ufak bir büfedeydim. İşler nasıl dedim. "Valla kriz fena vurdu ağabey" dedi. Tabii insanı gülümseten bir durum ama olay bu düzeye işte. Algılanış itibarıyla bu düzeye de bu boyutta bir kriz varken bir firma kalkıpta bu kriz sektörümüzü ve ülkemizi etkilemedi derse doğru davranmış olmaz. Ancak bizim sektör olarak avantajımız var. Çünkü biz butik çalışan bir sektörüz. Bir fabrika çalıştığı müddetçe bizim sektör olmak zorunda. Yani büyükleminiz deyimleriyle takım çeliği sanayimizin ekmeğidir. Bu durumun avantajı var tabii. Bir de bu kriz aslında son 16 ayın krizi. Yani bu global kriz 14-15 aydır zaten vardı. Lehman Brothers'in batmasıyla çok makro bir şekilde algılandı. Ancak Türkiye'ye de bu kriz daha önceden gelmişti zaten. Biz bunu bir takım iç meselelere bağlıyorduk. Oysa çok derinden bir gerilim ve üretim düşmesi zaten vardı. Ben yazın başında tüm çalışanlarımızı topladım ve yilsonuna doğru çok büyük bir krizin geldiğini, şu ana kadar krizin devamlı otelendiğini söyledim. Çünkü Amerika seyahatlerimde bunu orada görüyor ve oradaki iş yaptığımız firmalarla konuşuyorduk. Yazın başındaki o iç toplantımızda makro kararlar aldık. Bugün yaşanan kriz benim orda öngördüğümünden çok daha büyük boyutta ancak o öngörü sonrası aldığımız kararların etkisiyle, krizi çok hızlı ve dayanıklı karşıladık. Yani iyi ki o kararlar almışız. Varzene Metal'e de o kararlar sonrası yoğunlaştık ve kendimize yeni pazarlar yarattık. Onun için biz biraz şanslıyız. Şu kriz ortamında eleman çıkarmıyoruz aksine eleman alıyoruz. 24 adet testereimiz bir gün bile boş kalmadı ancak bu bizim yarattığımız çeşitlilikle sağlandı. Sadece takım çeliğinde kalsaydık ve esnek olmasaydık etki daha büyük olurdu. Şimdi bundan sonrası için düşüncelerim şunlar: Türkiye'deki her birey gibi her firma da borçlu. Son 5 yılda yapılan makine yatırımı inanılmaz boyutta. Dolayısıyla bu yatırımları yapan, bu makineler için bankalara borçlanan firmalar bu makineleri çalıştırmak için iş bulmak zorunda. Ve ben bu işlerin bulunacağından, geleceğinden çok eminim. Yeter ki bankalar makine parkını kurmuş bu firmaların üstüne üstüne gitmesin. Hükümet bu yatırımları yapan firmalara kolaylık sağlasın. Yoksa bu makineleri emin olun o yatırımcı bir yolunu bulup çalıştıracak. Şimdi Avrupalı veya Amerikalı sokakta ölü bir kuş görse, kuş gibi var diye 10 gün evinden çıkmıyor. Asıl onlar için bu kriz çok ağır. Ve Avrupalı firmalar bu krizle birlikte tüm maliyetleri masaya yatırıyor. Ama bu firmaların da bir yandan üretmesi, yaşaması için stok yapması, satış yapması lazım. İşte ona bu avantajlı fiyatı ve kaliteyi sağlayacak firmaları bulmak zorunda. İşte tüm bu konjunktürde bizim firmaların geleceğinin çok parlak olduğunu düşünüyoruz. Yani bu kriz ne kadar sürer bilmem ama her kriz gibi bu da bir gün bitecek ve ondan sonrası daha iyi olacak.

### Sektörünüzün global pazarlardaki durumu hakkında neler düşünüyorsunuz?

Takım çeliği sektörü toplam çelik sektörü içinde tonaj olarak çok çok küçük bir paya sahip. Ancak finansal volülüm olarak çok büyük değere sahip. 1990'ların sonunda 800 bin ton civarlarında olan toplam dünya pazarı 2008 yılında 1.3 milyon tonlara kadar çıktı. Toplam çelik tüketiminin ise 1,1 milyar tonlarda olduğu söyleniyor. Takım çeliğinde yaklaşık 150'ye yakın üretici var. Yine toplam takım çeliğinin 80'ini uluslararası kodlarla pazarda. 2009 yılında bu rakamın 900 bin tonlara kadar ineceğini düşünüyorum. Yani bu da pazarda 2001 - 2002 yıllarının değerlerine dönüş anlamına geliyor. Türkiye'de bu oran daha yüksek olacaktır. Buna göre toplam pazarda 30 ün üstünde bir düşüş olur. Bunun en büyük nedeni Türkiye'deki otomotiv sektörünün, sanayi içinde çok belirgin olması. Otomotivdeki kriz takım çeliğindeki toplam tüketimi ciddi bir miktarda azaltacak. Bununla birlikte Türkiye takım çeliği tüketiminde Avrupa'da 4. ülke olduğundan, bizim gibi takım çeliği firmaları için hala cazip bir pazar. Yeri gelmişken ilginç bir bilgi daha vermek istiyorum: Toplam takım çeliği tüketiminin yaklaşık 8 - 9'u kadar olan grubu Hss denilen yüksek alaşimli takım çelikleri oluşturuyor. Avrupa takım çeliği tüketimi 500 bin tonlarda iken Hss tüketimi 20-25 000 tonlarda. Oysa Amerika'da takım çelik pazarı 80000 tonlarda iken Hss pazarı neredeyse Avrupa'ya eşit. Bu şu demek aslında; Amerika kalıp imalatından daha çok seri üretimde kullanılan takım ucu ve özel bıçak kullanımı yapıyor. Kalıbı ihraç ediyor. Yine Avrupa pazarındaki yüksek tüketim buradaki kalıp pazarının büyüklüğünü gösteriyor. Firmalarımızın Avrupa'daki kalıp pazarından pay alma şansını çok yüksek. Umanım bu pazarda daha fazla söz sahibi oluruz.

### Sektörünüzdeki rekabet ortamı hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Avrupa'da ve Amerika'da sanayileşme de bir geçmiş ve bir gelenek olduğundan rekabet ortamı da tüm bu süreçten geçerek ilkel bir hal almış durumda. Yani Avrupa'da bir firmayı başka bir firma hakkında konuşurken göremezsiniz. Her rakipte aynı masa etrafında toplanabilir. Ancak bizde genelde hazineden beslenen bir yapı olduğundan ve öyle bir sanayileşme geleneği olmadığından bir rekabet geleneği de oluşmadı. Bulduğum sektör açısından şunu söyleyebilirim; bizdeki rekabet dedikodu ve çamur atmaktan ibaret. Bunun dışında başka bir şey yok. Sabah ayna karşısında traşını olan takım elbiseli adamlar, gün içinde kapı kapı gezip dedikodu yapıyor, çamur atıyor. "Yok şu Çin'e gitmiş, bu Madagaskar'dan çelik getirmiş..." diye dedikodu yapıp dururlar. Sorduğunuz zaman da yapmadıklarını söylerler. Onun için biz tablonun hiç değişmeyeceğini bildiğimizden, emekliliğimde kahvelerde hikayelere anlatacak kişilere meze olacağız bir süre daha... Bizim firmamızda bu tür dedikodulara yer yoktur, olmayacak ta. Çünkü bu konuşmalar hem başkasını lekeler, hem de kendi işinizi geliştirmeye zaman bulamazsınız.

### Firma olarak 2008 yılında hedeflerinize ulaşabildiniz mi?

2008 de tüm hedeflerimize ulaştık. Son çeyrekte bir satış düşmesi bekliyorduk ancak yarattığımız yeni alanlarla buna izin vermedik. Yani 24 adet testereimizden bir tanesi bile kesimsiz kalmadı.

### Kısa ve uzun vadede gerçekleştirmeyi düşündüğünüz projeleri bizimle paylaşır mısınız?

Çok güzel projelerimiz var emin olun. Ancak 2009 yılının Haziran ayına kadar bu projelerin hepsi askıda. Bu nedenle yılın ikinci yarısından sonra projelerimizi ele almayı planlıyoruz. Son olarak şunları söylemek istiyorum: Özellikle bu dönemde maliyetler çok önemli olduğundan doğru çeliği seçmek çok önemli. Bize inandıkları ve bizimle çalıştıkları için işbirliği yaptığımız tüm firmalara teşekkür ediyorum.

**İsmail Demirkaya**  
1971 Rize Kalkandere doğumluyum. İlk orta ve liseyi Üsküdar'da tamamladım. 1993 yılında İTÜ Metalürji Mühendisliği'ni, 1996 yılında ise yüksek lisansını bitirerek Yüksek Mühendis unvanını aldım. İş dolayısıyla doktorayı bırakmak zorunda kaldım. Mesleğimle ilgili yurt içi ve yurt dışında çalıştım. Akademik çalışmaların Türkiye'de ilk olmasıdır. Özellikle Türkiye bu elementler açısından zengin bir ülke. Yaptığımız çalışmaların uluslararası düzeyde ilgi görmesi beni ayrıca mutlu eden bir gelişmedir.

Bu haber 16863 defa okundu

### Etiketler:



**ÜRÜN KATALOGLARINIZDA TASARIM & BASKI ÇÖZÜMLERİ**

[f Paylaş](#)
[t Paylaş](#)
[g+ Paylaş](#)
[in Paylaş](#)

### DİĞER HABERLER

- Tarım dışı Hatay çelik ihracatında sanayi kentlerini solladı
- Çinko Dünyası İstanbul'da bir araya geliyor
- İsviçre Merkezli WABCO (Westinghouse Air Brake Company), Türkiye'deki ilk fabrikasının temelini attı.
- Makina Store Dergisi 2020 sayılarında Reklam ve Haber çalışmalarınızla yerinizi almayı unutmayınız ...
- Emniyet Otomasyonu İlderi PİLZ'in Eski Yönetim Kurulu Başkanı Renate PİLZ, Federal Almanya Cumhuriyeti Başarı Nişanı ile onurlandırıldı.
- İş dünyası millî savunma sanayi için bir araya geldi
- Robotlar ve makineler birbirleriyle konuşuyor, fabrikalar 724 çalışıyor
- Rusya'nın sanayi üretimi 2019'da yüzde 2,4 arttı
- ATLAS COPCO KOMPRESÖR, DÜNYA DEVİNE YÜZDE 30'U AŞAN ENERJİ TASARRUFU GETİRDİ
- ÜNTEL KABULULARI SİVAS VALİSİ, SİVAS BELEDİYE BAŞKANI VE TİCARET HEYETİNİ AĞIRLADI.
- "2023'te sanayi ve teknolojiye söz sahibi bir ülke olarak gireceğiz"
- Adnan Dalgakıran MAKFED'de yeniden Başkan seçildi
- Takım tezgahları sektörünün istihdama katkısı yüzde 8,75
- Doğru karışımı bulmak
- PLAST EURASIA İSTANBUL 2019 FUARI'NA REKOR ZİYARETÇİLİ
- Türk makineciye Rusya'da üretim daveti
- "Kestirilmiş Bakım" ile makinanın ne zaman arızalanacağı artık biliniyor
- Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank: Sağladığımız destekler karşılığını buluyor
- Türkiye'nin makine ihracatında bu yıl yüzde 10 artış bekleniyor
- "Yüksek Vasıflı Millî Çelik Üretimi Konferansı Düzenlendi"