



“AR-GE PROJELERİMİZLE GELECEĞE YATIRIM YAPIYORUZ”

Ultrasonik yapıştırırmalı eldiven makinesinin modernizasyon projesini kısa süre önce tamamladıklarını ifade eden Kansan Makine Satış ve Yeni İş Geliştirme Direktörü Anıl Kırhallı, TÜBİTAK’tan onay bekleyen diğer Ar-Ge projeleriyle geleceğe yatırım yaparak, ürün yelpazelerini geliştirmeyi amaçladıklarını söyledi.



Semih ve Sedat Gezer tarafından İzmir’de kurulan 1992 yılında dört kişilik bir tamir atölyesi olarak faaliyetlerine başlayan Kansan Makine, bugün itibariyle iki fabrikada toplam 115 kişilik bir ekiple kağıt katlama makineleri ve ıslak mendil üretim hatları imal ediyor.

Kansan Makine’nin şirket yapılanması ve çalışmaları hakkında bilgi verir misiniz?

Tamamen yerli sermayeli bir firma olan Kansan, mavi ve beyaz yakalılarından oluşan toplam 115 çalışanı ile İzmir’de faaliyet gösteriyor. Satış ve teknik servis bakımında;

Brezilya’dan ABD’ye, Singapur’dan Peru’ya, Finlandiya’dan Güney Afrika Cumhuriyeti’ne kadar 45’in üzerinde ülkede müşterilerimize hizmet veriyoruz. Bu ülkelerin yerli üreticileri ve sanayi grupları ile çalışmalarımız olduğu gibi ayrıca sektörde dünya çapında tanınan önemli firmalar ile de doğrudan ya da dolaylı projeler ve işbirliği çalışmaları gerçekleştiriyoruz.

Ürünlerinizin üretimini nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Makinelerimizi, şu anda bir tanesini yeni hizmete aldığımız İzmir’deki iki fabrikamızda imal ediyoruz. Ürünlerimizin

tüm tasarımları kendi Ar-Ge ekibimiz tarafından gerçekleştiriliyor. Özel komponentler ve özel işlem gerektiren parçalar hariç diğer bütün sac, boya, parça işleme, dik işlem, montaj, otomasyon işlemleri fabrikalarımızda yapılıyor. Ürettiğimiz makineler her ne kadar çeşitli sınıflar içinde gruplandırılabilir de, müşterilerimizin özel olarak istediği opsiyonlar makineden makineye farklılık gösterebiliyor. Bilhassa yüksek segment yurt içi ve yurt dışı müşterilerimiz ile yaptığımız anlaşmalarda zaman zaman makinelerimizin bir bölümü, makine içindeki bir veya birkaç ünitenin tamamının tasarımının elden geçmesi ya da



tamamen değiştirilmesi gerekebiliyor. Dolayısıyla Ar-Ge ve teknik ofis ekibi-miz birbiriyle yakın temasta çalışarak siparişi alınmış her makine için ayrı bir teknik proje oluşturuyor. Bu proje ise önce üretim planlama ve daha sonra da üretim bölümümüze devrediliyor. Makine projesine uygun ürün ağacını oluşturulduktan sonra Kansan Otomasyon Sistemi (KOS) içine entegre edilmiş ERP programımız çalıştırılarak ilgili siparişe ait tüm komponentlerin siparişleri otomatik olarak açılarak tedarik süreci başlıyor. Gelen mamul ve yarı mamul parçaların fabrika içi işlemleri ve montajları yine bu sistemden gelen günlük iş emirleri ile ilgili montaj ekiplerine aktararak sağlanıyor. KOS, kendi yazılım ekibimiz tarafından oluşturulan bir fabrika entegrasyon programıdır ve kullandığımız ERP programı ile entegre bir şekilde çalışarak üretim ayağına ait tüm süreçlerin izlenebilirliğini yüzde 100 seviyesinde sağlıyor. Standart özelliklere sahip bir makinenin teslim süresi minimum dört-dört buçuk ay civarındadır. Standart dışı özelliklere sahip bir siparişte ise üretim süresi altı-sekiz civarındadır. "Tam Ar-Ge makinesi" olarak tabir ettiğimiz sıfırdan konsept tasarımı yaptığımız makineler için ise teslim süresi bir yılı bulabiliyor.

Ürün çeşitleriniz ve bunların özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

Kansan hem ıslak mendil makineleri, hem de bu mendilleri paketleyen yatay paketleme makineleri üretimi alanında, anahtar teslim komple çözümler üreten dünyadaki tek firma konumundadır.

Firmamız ebatlama ve paketleme ana başlıkları altında farklı opsiyonlarda makineler üretiyor. Ebatlama başlığı altındaki otomatik makinelerimiz dakikada minimum 3 bin 600 yaprak ile 20 bin yaprak arasında üretim kapasitesine sahip. Ebatlama gurubu içinde, cep mendil sınıfındaki makinelerimiz yarı otomatik 800 yaprak/dakika ve tam otomatik olarak da 1800 yaprak/dakika kapasiteye sahip. Paketleme grubunda ise minimum 70 paket/dakika ile 120 paket/dakika kapasitelere sahip makinelerimiz bulunuyor. Tam otomatik çift paketlemeli yüksek platform üretim hattında ise 190-200 paket/dakika kapasitesine ulaşabiliyoruz. Makinelerimiz ıslak mendil üreticilerinin her türlü farklı katlama, sıvı dozajlama, hijyen, kullanım kolaylığı ve kapasite beklentilerini karşılayan; üzerlerinde tüm iyileştirme faaliyetlerinin tamamlandığı güvenilir üretim platformlarıdır. Güvenilir makineler üretebilmemizin



Üretimimizin yüzde 75'inden fazlasını ihraç ediyoruz. Aralarında Singapur, Peru, Finlandiya, Güney Afrika Cumhuriyeti ve ABD'nin de yer aldığı dünyanın 45'ten fazla ülkesinde ürünlerimiz kullanılıyor.

temelinde yatan en önemli sebep müşterilerimizle yürüttüğümüz yakın ilişkilerdir. Özellikle pazar lideri konumundaki yerel ve çok uluslu üreticilerin, makinelerimizin geliştirilmesine çok önemli etkileri bulunuyor. İşletme açısından daha konforlu ve endüstrinin şimdiki ve gelecekteki ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik müşterilerimizden gelen talepler; aynı model makinelerimizin bile, bir öncekinden daha iyi ve konforlu hale gelmesini sağlıyor.

Yeni geliştirdiğiniz bir ürün var mı? Varsa bu ürünün kullanım alanı ve özellikleri hakkında bilgi verir misiniz? Ar-Ge ekibimiz, önceki yıllarda ürettiğimiz ultrasonik yapıştırıcı eldiven makinesinin modernizasyon projesini kısa bir süre önce tamamladı. Bu makine, ultrasonik yapıştırma aracılı-



Kansan olarak gelecek stratejimizi farklılaşma üzerine kurduk ve şu ana kadar gerek yurt içinde gerekse yurt dışındaki rakiplerimizle doğrudan bir rekabet içine girmedik.

ğıyla eldivenleri iç laminasyonlu ya da laminasyonsuz olarak çeşitli boylarda üretebiliyor, gerekli görüldüğü takdirde bir pulverizasyon sistemi ile eldivenleri nemlendirebiliyor, boyut küçültmek maksatlı ikiye katlayabiliyor ve istenen adette üst üste istifleyerek yatay paketleme makinesine otomatik olarak transfer edebiliyor. Bu makinede imal ettiğimiz eldivenler özellikle yatalak hastalar, yaşlı kimseler veya banyo yapamayacak şartlarda bulunan kişiler için temizlik imkanı sunuyor. Özellikle yaşlı ve hasta nüfusun fazla olduğu Avrupa, Rusya, Uzak Doğu gibi pazarlarda oldukça fazla talep görecektir bir makine olduğunu düşündüğümüz ultrasonik yapıştırıcı eldiven makinesimiz hakkında, tasarım aşamasındayken dahi aldığımız geri dönüş ve talepler bu düşüncemizi destekliyor.

“İKİ PROJEMİZ TÜBİTAK’TAN ONAY BEKLİYOR”

Islak mendil kapak takma makinesi tasarımı, 10 bin yaprak kapasiteli ıslak mendil makinesi tasarımı, bisküvi için açılır kapanır etiketli paketleme makinesi tasarımı ve vakumsuz ıslak mendil makinesi tasarımı projeleri için TÜBİTAK desteğinden faydalandıklarını belirten Kansan Makine Satış ve Yeni İş Geliştirme Direktörü Anıl Kırhallı, “Destek aldığımız bu projeler dışında ise jumbo bobin ünitesi ve kalite kontrol konveyörü tasarımlarımız başvuru aşamasında olan diğer projelerimiz arasında yer alıyor” dedi.

Çalışanlarınızın gelişimi konusunda ne gibi çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz? Sektöründe lider bir firma olarak çalışanlarımızın ve yönetici personelimizin



gelişimine oldukça önem veriyoruz. Yaptığımız işlerle bağlantılı olarak çeşitli başlıklar halinde düzenlenen eğitimlerimiz mevcut. Bu kapsamda 2014 yılı içinde de servis ekibi için İngilizce eğitimi, tüm fabrika personeli için çevre bilinci eğitimi ve kişisel gelişim eğitimleri gerçekleştirmeyi hedeflediğimiz çalışmalar arasında bulunuyor.

Ulusal ya da uluslararası fuarlara katılıyor musunuz? Fuarların firmanız açısından önemi nedir?

ABD’de düzenlenen IDEA ve İsviçre’de düzenlenen INDEX, sektörümüz açısından dünya çapında öneme sahip olan ve bizim de periyodik olarak katıldığımız fuarlar arasında yer alıyor. Her iki fuar da üç yılda bir düzenleniyor ve ayrıca nonwoven sektörünün ileri gelen tüm firmalarının katıldığı, bu endüstriye ait tüm alıcıların ve satıcıların bir araya geldiği dünyanın en büyük iki ihtisas fuarı olarak kabul ediliyor. Bir sonraki INDEX fuarı 08-11 Nisan tarihleri arasında Cenevre’de düzenlenecek. Firmamız da 4309 numarada yaklaşık 250 metre-karelik bir stant ve üç adet makine ile fuarın en büyük katılımcılarından biri olacak. Bu iki fuarın dışında 2012 yılı içinde Brezilya Sao Paulo’da düzenlenen teknik tekstil fuarı NT & TT’ye ve 2103 yılında Shenzen’de düzenlenen

Cidpex, Şangay’da düzenlenen SINCE fuarlarına da katıldık.

“ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 75’İNDEN FAZLASINI İHRAÇ EDİYORUZ”

Kansan’ın Türkiye’de pazar lideri olduğunun altını çizen Kırhallı, “Firmamız toplam üretiminin yüzde 75’inden fazlasını ihraç ediyor. Bugüne kadar aralarında Singapur, Peru, Finlandiya, Güney Afrika Cumhuriyeti ve ABD’nin de yer aldığı dünyanın 45’ten fazla ülkesine ürünlerimizi gönderdik. İhracat gerçekleştirdiğimiz ülke sayısını her yıl artırarak markamızın adını dünyaya duyurmak en büyük amaçlarımızdan bir tanesi. Kansan olarak son beş yılda ihracat hacmimizi de ortalama yüzde 30 oranında artırdık. Önümüzdeki üç yılda ise bu oranı minimum yüzde 15 daha artırmayı hedefliyoruz” dedi.

İhracat konusunda karşılaştığınız sorunlar var mı? Varsa bu sorunların çözüm yolu sizce nedir?

Özellikle Brezilya, Meksika gibi, ülkemizle ikili serbest ticaret anlaşmaları olmayan Latin Amerika ülkelerinde; serbest ticaret anlaşması bulunan Avrupa Birliği ve ABD’deki rakip firmalara kıyasla ithalat vergileri sebebi ile fiyat dezavantajı yaşıyoruz. Tüm bu güçlüklerle rağmen 2013 yılında Meksika, Peru

ve Arjantin'deki bazı müşterilere satış gerçekleştirebildik. Ancak bu bölgedeki potansiyelin, aldığımız işlerden çok daha fazla olduğunu düşünüyoruz. Sektörde faaliyet gösteren diğer makine firmalarının da karşılaştığı bu problemleri aşmak için, ilgili devlet kurumlarının bu ülkeler özelinde daha aktif çalışarak ticari bariyerleri hafifletmeleri ya da tümünden kaldırmaları en büyük beklentimiz.

Türkiye makine üretimi açısından sizce ne durumda?

Türk makinelerinin saygınlığının son yıllarda tüm dünyada arttığını memnuniyetle görüyoruz. Ne var ki, geçmişte bazı makine üreticilerinin tek seferlik satış hedefleyerek günü kurtarmaya yönelik eksik ve sorunlu işlerin olumsuz etkileri bugün bile devam ediyor. Bu durum bizim gibi rüştünü ispat etmiş bir firma için dahi, özellikle beklentinin yüksek olduğu ABD ve Avrupa pazarlarında işimizi zorlaştırıcı bir faktör olarak karşımıza çıkıyor. Bu noktada Türk menşesine sahip olmak halen Avrupalı alıcılar için bir şüphe konusu. Ancak pek çok sektörde başarılı makinecilerimizi gördükçe bu sıkıntının da ilerleyen zamanlarda hafifleyeceğini umuyorum.

"FİRMAMIZ 2013 YILINDA YÜZDE 50 ORANINDA BÜYÜDÜ"

2013 yılında belirledikleri hedeflere ulaştıklarını ve bir önceki yıla göre yüzde 50'lik bir büyüme oranı yakaladıklarını söyleyen Kansan Makine Satış ve Yeni İş Geliştirme Direktörü Anıl Kırhallı sözlerini şöyle sürdürdü: "2014 yılının ilk sekiz aylık dönemini, 2013 sonu itibari ile satış ve kapasite olarak doldurduk. 2014 yılında

2013'te olduğu gibi yüksek bir büyüme beklemiyoruz. Ancak 2014'te özellikle Ar-Ge projelerimizle, geleceğe yatırım yapmayı ve portföyümüzü geliştirmeyi amaçlıyoruz. Islak mendil üretim hatları açısından minimum 15-20 oranında bir büyüme rakamı hedefledik ve şu ana kadarki göstergelere baktığımızda bu rakamları yakalayabileceğimizi ifade edebilirim."

Sektöre bakıldığında size göre en büyük problem nedir?

Ortak hedefleri olan bir ülke ve üreticiler topluluğu haline gelmemiz gerektiğini düşünüyorum. Avrupa'daki üreticilere bakarsanız, belli sahalarda uzmanlaştıklarını, birbirleri ile çok fazla doğrudan rekabete girmediklerini ve her birinin kendi pazarı ve rekabetçi üstünlükleri olduğunu görürsünüz. Ancak bu prensipler maalesef Türkiye'de çok fazla uygulanmıyor. Aynı sektörde, aynı işi, aynı rekabet üstünlükleri kullanarak yapmaya çalışan firmalar mevcut. Bu durum da, üreticiler farklılaşamadığı için aynı pastadan pay almaya çalışan birçok firmanın ortaya çıkmasına neden oluyor. Sonuç olarak ister istemez hem yurt içi, hem de yurt dışı pazarlarda Türk üreticiler kendi kendileri ile doğrudan rekabete giriyor. Çoğu zaman da bu, bir fiyat düşürme rekabeti şeklinde gerçekleşiyor. Fiyat rekabeti dışında kalmanın ve her üreticinin kendini farklılaştırarak pazardaki farklı alıcıları hedeflemesinin bu noktada yapılacak en doğru şey olduğunu düşünüyorum. Kansan olarak bu yüzden gelecek stratejimizi de tamamen farklılaşma üzerine kurdük ve şu

ANIL KIRHALLI KİMDİR?



Gazi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümünden mezun olan Anıl Kırhallı, Dokuz Eylül Üniversitesi Lojistik Yönetimi ve Ulaştırma Bölümünde Yüksek Lisans eğitimi aldı. Lojistik ve ihracat sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı firmaların operasyon ve satış pazarlama departmanlarında çalışan Kırhallı, 2010 yılından bugüne Kansan Makine'de Satış ve Yeni İş Geliştirme Direktörü olarak görev yapıyor. Kırhallı, evli ve bir çocuk babasıdır.

ana kadar gerek yurt içinde gerekse yurt dışındaki rakiplerimizle doğrudan bir rekabet içine girmedik. Bu strateji bize, imal ettiğimiz makineleri gerçek değerinde satabilme avantajını da beraberinde getirdi.

