

COANTE, son yıllarda oldukça önemli bir konumda olan kompozit ürün üretimine odaklanmış bir Ermaş yatırımı. Alanında dünyadaki en gelişmiş teknolojiye sahip. Sektöre oldukça hızlı bir giriş yaptı ve hızla büyümeye devam ediyor. Genel Müdür Kenan Erdem ile COANTE'nin yapısını, ekibini, kapasitesini, yaratıcılığını, sürekliliğini ve benzersiz ürünlerini konuştuk. İlimiz ve bölgemiz ekonomisi adına başarılar diliyoruz.

Röportaj: Gamze AVCI

Fotoğraflar: Büşra DALOĞLU

Merhaba Kenan Bey. Coante'nin çıkış noktası ve doğuşunu bizimle paylaşabilir misiniz?

Coante bildiğiniz üzere bir Ermaş yatırımı. Ermaş'ın ana işigali doğal taşın çıkarılması ve işlenmesi üzerinedir. Ermaş neden böyle bir yatırıma başladı dersek; kendi doğal taş kaynağımızla granit ve lüks İtalyan mermeri ile başa çıkmakta ve ithalatı dengelemekte zorlandığımız aşikar. Türkiye'nin yıllık yaklaşık 200 Milyon Dolar granit ithalatı söz konusu. Bunun yanında anlamlı bir rakamda lüks İtalyan mermeri ithalatı var. Lüks İtalyan mermeri, bizim kendi piyasamızdaki mermerin çok üstünde fiyatlarda satılıyor. Kendi kaynaklarımızla bununla başa çıkmakta zorlanıyoruz. Çünkü doğal kaynağımız granit açısından da, lüks İtalyan mermerine benzer mermer açısından da yeterli değil. Coante, dış ticaret dengesi açısından granit ve lüks İtalyan mermerine karşı, doğal kaynaklarımızdan biri olan kuvarsın kullanımı ile gerçekleştirdiğimiz bir mücadele aslında.

Yatırımın ana hedefi, kendi sektörümüzle alakalı olarak Türkiye'nin ithalat girdisini düşürmek ve dış ticaret açığına katkıda bulunmak. Bu bağlamda, alanında rekabetçi ve en gelişmiş teknolojiye haiz, Breton firması ile uzun süreli bir iş birliğini başlattık. Breton bize, güncellenmiş makine ve ekipman parkuru ile katkıda bulunurken var olan sektörel tecrübemiz ve Ermaş'ın uzun yıllardır tüketicideki güven algısıyla farklılığımızı kısa sürede ortaya koyduk. Bu yatırımın ana çıktısı "Tasarım". Dolayısıyla gelişmiş makine ve ekipman gücü ile kendi ekibimizin oluşturmuş olduğu formülleri birleştirerek yurt içerisinde dış ticaret açığını azaltacak, yurt dışında ise ülkemizi katma değeri yüksek ürünler ile temsil edecek rekabetçi bir yaklaşım içerisindeyiz.

Peki şu anda neredesiniz?

Coante'nin kurulum faaliyetlerine başladıktan sonra üretimin ilk meyvelerini Şubat 2018'de aldık. Bu zamana kadar geldiğimiz süreçte beklediğimiz performansın %30-40 daha ilerisinde olduğumuzu söyleyebiliriz.

Mermerle farkı ne?

Doğal taş üretimi biraz daha emeği yoğun bir iştir. Dağdan bloğu alırsınız, işledikten sonra özelliğine göre ayırmasını yapar ve satarsınız. Doğal kuvars esaslı kompozit ürün üretimi ise, her ne kadar bir ikame ürün olsa da kompozit mantığını getirdiği için teknoloji yoğun bir yaklaşım gerektirir. Yani doğal taş üretiminin temeli alın teri ise burada daha çok akıl teri var diyebiliriz. Ekibiniz ve dolayısıyla ürettiğiniz formüller, ürettiğiniz tasarımlar kadar güçlüsünüz. Doğal taşda bir ocak açarsınız, o ocağın verimine göre devam edersiniz. Burada ise her gün hatta her an yeni bir ocak açabilirsiniz. Bu sizin tasarım gücünüzle ve piyasanın dinamikleri ile alakalı. Herşey sizin elinizde. Dolayısıyla bu kadar teknoloji yoğun, kimyasal reaksiyonlara dayalı ve akıl terinin çok fazla olduğu bir sektörde ister istemez başlangıçlarda birçok komplikasyon ile karşılaşmanız ihtimaldir. Kolay kolay o çarkları

döndüremezsiniz. Ürünün kendini bulması ve koleksiyon serisini oluşturmanız ile çalışanların sisteme alışması bir zaman alır. Çünkü burada kontrol etmeniz gereken çok fazla parametre var. En önemli parametrelerden bir tanesi de insan. Var olan gelişmiş otomasyon sistemimiz ile insan gücümüzün uyumu kritik kazanımlarımızdan bir tanesi. Endüstri 4.0 mantığı üzerinde çalışıyoruz.

Endüstri 4.0 mantığı nedir?

Artık insanlardan ziyade akıllı sistemlerin devreye girdiği, kendi kendini kontrol edebilir fabrikalardan bahsettiğimiz bir dönemin izahatıdır endüstri 4.0 mantığı. Bu yaklaşımı benimseyen bir grup olarak Muğla ve çevresine çok önemli kazanımlar sağlayacağımızı düşünüyoruz.

Son dönemdeki gelişmeler sizi nasıl etkiledi?

Yoğun bir çalışma içerisinde 8 ayda geldiğimiz nokta beklentilerimizin çok üzerinde. Beklentilerimizin dışında olan tek şey Türkiye'deki ekonomik gelişmeler. Buda bizim ihracat planlarımızı biraz daha hızlandırmamıza yardımcı oldu açıkçası.

Normalde bu sene inovatif ve rekabetçi ürünlerimizle kendi serimizi oluştururken, kendi kabiliyetimizi görüp, 2019'un başında ihracat hamlelerimize başlamayı düşünüyorduk. Ama Türkiye'deki gelişmeler beklentilerimizin çok ötesinde farklılaştığı için biz de ihracat stratejimizi değiştirerek öne çıktık.

Beklentilerimiz doğrultusunda gerçekleşen üretimle ve ekibin uyumuyla beraber, inanıyorum ki 2019'da çok daha iyi neticeler alacağız. Coante, sadece gelir getiren bir fabrika olmayacak. Aynı zamanda Muğla'nın ve çevresine nitelikli işçi kazanımını sağlarken kompozit kültürünü yani değer katan ürünler üretme kültürünü buraya aşılacak diye düşünüyorum.

İhracat kapsamında piyasada nasıl karşılandınız?

İhracat öyle sanıldığı kadar kolay bir şey değil. Herkes sizden daha iyisini, daha uygun koşullarda olmanızı bekliyor. Ve sizin sürekliliğinizi görmek istiyor. Süreklilik çok önemli bir kavram. Bugün iyi yaptınız ama yarın yapabilecek misiniz? Aslında bu sizin profesyonelliğinizi görme çabası. Coante tarafından baktığımızda güzel tarafı; dışarıya çıktığımız zaman ürünümüzle, duruşumuzla ve yatırımımızla gerçekten çok güzel takdirler topluyoruz. Zaten bu yüzden bazı şeylere hızlı adapte olabildik. Normalde bugün ben ihracat kararı alıp yarın bunu satıyorum demeniz pek rasyonellik içermez. Kolay değil. Çünkü sattığınız ürün, endüstriyel bir ürün. Endüstriyel ürün ister istemez sanki uzay ürünüymüş gibi bir algı oluşturuyor insanlarda. Bu beklentileri de büyütüyor. Büyük beklentiler kalitede çok iyi olmanızı gerektiriyor. Kaliteyle birlikte teslimatta ve üretim hızınızda da çok iyi olmanız gerekiyor. Yani neredeyse sıfır hatayla çalışıyor olmanız gerekiyor. 'Just in time' dediğimiz üretim yaklaşımını takip ediyor olmanız gerekiyor. Şu ana kadar dışarıdan aldığımız reaksiyonlar, bir Türk firması değil bir dünya firması algısını oluşturuyor. Bu da bizi keyiflendiriyor.

Mevcut kapasiteniz ve istihdamda durum nedir?

Şu an içerisinde bulunduğumuz fabrika Coante'nin ilk yatırımı. Burada mavi yaka, beyaz yaka dahil toplamda 140 personel çalışıyor. İkinci yatırıma da başladık. İkinci yatırımla beraber bu sayı 200'ün üzerine çıkacak. Fakat burada önemli olan şey şu; bu kadar büyük kapasitesi olan, büyük bir firmanın bu kadar az bir ekiple çalışmasının en önemli nedeninin teknoloji yoğun çalışma prensibi içerisinde olmasıdır. Biz burayı sadece kendi çalışanlarından ibaret olarak görmüyoruz. Tedarikçileri ve diğer

Fayda gören paydaşları ile beraber bulunduğu bölgeye katmış olduğu değerin bir halkalar serisi gibi büyüyeceğini düşünüyoruz. Dolayısıyla değeri sadece çalışanlar üzerinden değil, çevreye, bölgeye verdiği etkiyi düşünerek hesaplırsak; Coante, 2019-2020 sonrasında bölgenin önemli yıldızlarından birisi olacaktır.

Bu kadar kısa sürede nasıl bu kadar bilinir hale geldiniz?

Ağızdan ağıza pazarlama, olumlu ya da olumsuz en etkili pazarlama yöntemlerinden biri. Burada daha çok kadınlara hitap eden, kadınlar tarafından tercih edilen feminen ürünler üretiyoruz. Coante'nin olumlu bir algı yaratması, bence bir şeyleri doğru yaptığımızı gösteriyor. Diğer taraftan Ermaş'ın güçlü isminin de piyasa tarafından hali hazırda bilinmesi hızlı yol almamızı sağladı.

Biraz da kompozitin üzerinde duralım.

Kompozit, birden fazla ürünün en iyi özelliklerinin, tek bir ürünün içerisinde ortaya çıkmasıdır. Neden doğal taşın ikamesini yapıyoruz? Çünkü doğal taş doğallığı itibariyle, güzelliğini ortaya koyarken bir sürü kusuru da beraberinde getiriyor.

Nedir bu kusurlar?

Mekanik değeri düşüktür. Su emer. Boşluklu bir yapıya sahip olduğu için üzerinde bakteri birikir ve uniform bir görüntü alamazsınız.

Kompozitin farkı ne?

Bizim yapmış olduğumuz kuvars ve reçine birleşiminden sonra malzeme, doğal taşın getirdiği bu kusurları ortadan kaldırıyor. Mekanik değeri yüksek olan bir malzeme. Çizilmez ve pürüzsüz bir yüzeye sahip. Tüm hijyen sertifikalarına sahibiz. Dolayısıyla mutfak tezgâhları ya da hijyen gerektiren tüm alanlarda gönül rahatlığıyla kullanılabilir. Diğer taraftan da uniform bir yapıya sahip. Yani seleksiyon derdiniz yok. Bu taş böyle çıkmıştı, diğeri farklı gibi bir derdiniz yok. Aynı ürünün sürekliliğini sağlayabiliyoruz. Dolayısıyla bu tarz avantajlarıyla beraber kullanım alanlarında rakipsiz bir ürün haline geliyor. En büyük avantajlarından bir tanesi bu. Fakat daha da büyük bir avantajı var. Bu bir tasarım ürünü. Biz hayal ediyoruz. Hayalimizi laboratuvarımızda, AR-GE merkezimizde tasarlıyoruz. Onun formüllerini oluşturuyoruz. O, bize haiz bir şey oluyor.

Ticari açıdan bakacak olursak; doğal bir ürünün genelde benzerleri olduğu için belirli bir fiyat politikası üzerinden satılabilir. Dolayısıyla daha çok fiyat odaklı bir durum ortaya çıkıyor. Fakat burada yapılacak her yeni benzersiz tasarım değerini kendisi oluşturacaktır. Yani bir tarafta fiyat odaklı bir yaklaşım varken diğer tarafta değer odaklı bir yaklaşım söz konusu. Türkiye'nin bu tarz yatırımlara ihtiyacı var.

Bu ürünün kullanım alanları nereler?

Şu an trend olan ana kullanım alanı mutfak ve banyo tezgâhlarıdır. Fakat şunu bilmekte fayda var. Bu ürün bir yüzey kaplama ürünü. Yüzey kaplama ihtiyacınız hangi alanda ise orada kullanabilirsiniz. Genellikle iç mekan aplikasyonları için uygundur. Fakat dış mekanda da kullananlar vardır. Biz bunu %99 iç mekanda kullanırız. İç mekan için de bir kısıtlama yapmayız. Fakat hijyenik yapısı ve çizilmez olduğundan dolayı ana kullanım yeri mutfak tezgahlarıdır diyebilirim.

Rekabet alanınız nedir?

Genel bir ifadeyle değerlendirmek gerekirse, rekabetin çerçevesini belirlerken öncelikli olarak dış piyasayı göz önünde bulunduruyoruz. Yurt içi için konuşacak olursak, pastadan bir pay almaya gelmedik. Biz pastanın büyüyeceğine inanıyoruz ve o pastayı büyütmeye geldik. Bunu kalitemizle ve yeni dizaynlarımızla gerçekleştireceğiz.

Tek hat olarak değerlendirdiğimiz zaman kapasite açısından dünyadaki en büyük ve en gelişmiş kompozit fabrikasıyız. Fakat genel kapasite açısından düşünüldüğünde, bizden büyük kompozit firmaları var 2. yatırımımızla beraber Coante, Türkiye'deki en büyük kapasiteye sahip olan kompozit fabrikası olacak.

Şu anda dünyadaki en son teknolojiye sahibiz ve bunu övünerek söylüyoruz. Şu ana kadar ortaya koyduğumuz başarı, yurt içinde ve yurt dışında çok büyük takdir görüyor. Bu da bizi gerçekten keyiflendiriyor. Demek ki doğru şeyler yapıyoruz.

2. yatırım ne zaman başlayacak?

Geçen sene imzaladığımız ikinci yatırımın anlaşması sonrasında bu sene Ekim ayı başında montaj faaliyetlerine başladık. Bu yatırımın da meyvelerini Mart 2019'da toplamaya başlayacağız. Bununla beraber daha çok çalışacağız.

2019 yılı hedefleriniz neler?

Her şirketin sayısal hedefleri olmalı ancak biz sayısal hedefleri bir kenara bırakalım. Bizim makinalarımız, ürünlerimizden ziyade en önemli kaynağımız insan. Biz herkesin yüzünü güldürmeyi amaçlıyoruz. Çalışanlarımız dışarı çıktığı zaman Coante'de çalışıyorum, orası benim ailem gibi desin, bunu hissetsin istiyoruz. Müşterilerimiz; ben Coante'ye sahibim, çok iyi bir ürün kullanıyorum, iyi ki bu ürünü almışım demesini istiyoruz. Yatırımcılarımız; ürünlerden olumlu geri dönüşler alıyoruz, herkesin memnuniyetini duyuyoruz, bu yatırımı iyiki yapmışım diyebilmesini istiyoruz. En büyük hedefimiz bu aslında, Coante bünyesine giren ve çevreleyen herkesi gülümsetmek. 2019'da böyle olacağına inanıyoruz.