

ÜRETİMDEKİ MÜKEMMEL KALİTE İHRACATTA MÜŞTERİYİ ÇEKER

Firma Adı : UZAY ELEKTRİK ELEKTRONİK SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
Görüşülen Yetkili : İlker UZ (Şirket Ortağı)
Adresi : Cemal Gürsel Caddesi 6 Sk. No:17 Seyhan / ADANA
Tel - Faks : 0-322-359 51 41, 0-322-352 86 05
E-posta : bilgi@uztech.com.tr
Web Sitesi : www.uztech.com.tr

Yönetici Özeti

1982 yılında kurulmuş olan ve jeneratör ve alternatör üretimi ve satışı konusunda faaliyet gösteren bir KOBİ'nin 2008 yılında ihracata başlayarak ulaştığı başarının anlatıldığı bu rapor, KOBİ'lerimizin ihracata yönelmeleri sürecinde, daha önce ihracat yapmamış firmaların ihracatçı kimliğine nasıl büründüklerini ve bunu başarırken hangi aşamalardan geçtiklerini yaşanmış örneklerle ortaya koymak için hazırlanmıştır.

Firma Hakkında Kısa Bilgi

Jeneratör ve alternatör üretimi ve iç / dış pazarlardaki firmalara satışı konusunda faaliyet gösteren firma Nisan 1982'de kurulmuş olmasına rağmen ihracata 2008'de başlamıştır. Genel Müdürü Kadir Uz, satış ve pazarlama müdürü İlker Uz, Üretim Müdürü Ender Uz olan kuruluş KOBİ niteliğinde bir aile şirkettir.

Firma 1982 yılında "Elektro-Teknik Sanayii – Kadir Uz" adı altında şahıs firması olarak kurulmuştur. 1995 yılında "Uzay Elektrik Elektronik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi" olan Uztech, 1996 Yılı Ekim ayında TS 12650 TSE Hizmet Yeri Yeterlilik Belgesi almış, 2002 yılında ISO 9001 ile birlikte kurumsal bir yapı kazanmıştır. Firma 2004 yılına kadar asansör motoru, gazaltı kaynak makinesi, ekmek fırınları için iki devirli elektik motoru, kumanda panoları ve özel tip elektrik panoları üretmiştir.

2004 yılında **Uztech** marka patenti alınmış, aynı yıl alternatör üretimine başlanmıştır. 2006 yılında ürünlerini piyasaya sürmek için TSE'ye başvuru yapılarak Türkiye'nin **ilk TSE'li alternatörünün** (TSE 8528 ve TS 12601) üretimine başlanılmıştır. Alternatör, mekanik dönme enerjisini elektrik enerjisine çeviren elektrik makinesidir. Tüm enerji santrallerinde kullanılmaktadır. Örneğin; hidroelektrik santrallerinde bu dönme enerjisi sudan elde edilir, rüzgar santrallerinde rüzgardan elde edilir, termik santrallerde buhar basıncından elde edilir. Hangi enerji santrali olursa olsun elektriği üreten alternatörlerdir.

İşletmenin büyüklüğü; 2000 m² kapalı alan ve 1000 m² açık alan, 300 m² idari bina olup, 25'i üretimde, 8'i satış ve pazarlamada olmak üzere 33 çalışanı bulunmaktadır.

"2007 yılında Türkiye'nin ilk % 100 yerli jeneratörü 'Uztech' markası ile firmamız tarafından üretildi. Bu üretimde Koç Holding'in ürettiği %100 yerli dizel motorlar kullanıldı. Alternatör, kumanda panosu, şase ve ses izolasyon kabinleri firmamız tarafından üretildi." 2007 - 2008 yıllarında devlete ve özel kuruluşlara ihalelerde 500 kadar jeneratör satılmıştır.

Uztech aynı dönemde ihracata da önem vermiştir. Satış ve pazarlama departmanı, şirket ortaklarından İlker Uz liderliğinde başta Irak olmak üzere Ortadoğu ve Kıbrıs'a ihracat yapmıştır. 2009 yılında üretimini arttırmak için yatırım yapan firmanın 2010 yılı hedefi, ihracatını arttırmaktır.

2008 yılında 600 adet jeneratör satılmış olup bunun 95 adedi ihraç edilmiştir. Genel üretim, yılda 7.000.000 TL'lik satış tutarı olan 600 adet jeneratör şeklindedir. Toplam satışın %10'u ihracattan oluşmaktadır. Ayrıca yine 2010 yılında toplam satışlar içerisinde ihracatın payının % 30 olması hedeflenmektedir.

İşletme, CE, ISO 9001, OHSAS 18001, ISO 14001, Sanayi Bakanlığı Garanti Belgesi, Sanayi Bakanlığı Satış Sonrası Hizmetler Belgesi, Yerli Malı Belgesi, TSE 8528-2, TSE 8528-3, TSE 8528-4, TSE 8528-5, TSE 12650, Marka Tescil Belgesi, İmalata Yeterlilik Belgesi, Hizmet Yeri Yeterlilik Belgesi gibi belgelere sahiptir.

Neden İhracat

“Ürünümüzün yurtdışı enerji piyasasında da markalaşması ve ileride üretimini daha da arttırmayı planladığımız ürünlerimizi şimdiden tanıtmak için az da olsa ihracata karar verildi. 2008 yılında müşteriden gelen ihracatla ilgili taleplere, yurtiçi teslimatları aksatmadan imalatın el verdiği ölçüde cevap verilmeye çalışıldı.”

İhracatta Engeller

“İhracatı artırmak için işçilik maliyetlerinin ve vergilerin azaltılarak imalat maliyetlerinin düşürülmesi gerekmektedir. En yakınımızdaki ülke olan Irak’a bile ürün satılacağı zaman aynı kalitedeki jeneratörler karşılaştırıldığında diğer ülkelerden ithal edilen ürünler Türkiye’den giden ürünlerin fiyat olarak altında kalmaktadır. Aynı fiyatları yakalamak için Çin’den motor hatta alternatör ithal edilmektedir. Bu durum ithalatı ihracat amaçlı bile olsa artırmakta hem de Türk Malının da kalitesini düşürmektedir. Ayrıca yurt içindeki dizel motor ve alternatör üreticilerinin de ürün satamamasına neden olmaktadır.

İhracat yapılacak ülkedeki alacaklarımız devlet tarafından garanti altına alınmalı, gerekli üst düzey girişimler yapılmalıdır.”

İhracata Ön Hazırlık

“İhracat için pazar araştırmasının iyi yapılması gerekir. İhraç edilecek ülkenin talepleri, mevcut pazardaki rakipler ve satış fiyatları, satış sonrası hizmetler ve bunun nasıl yürütüleceği, ödeme şekilleri, yıllık talep periyodları, ürün çeşitliliği, sektörün o ülkedeki geleceği, nakliye ve teslimat, yönetimdeki mevcut hükümet ve ileride oluşabilecek hükümet değişikliklerindeki riskler, hukuk düzeni ve mali mevzuatları incelenmeli, tüm soruların cevabı alınarak ihracata mümkünse yerel güçlü bir firmayla kar ve risk paylaşılarak ortak başlanmalıdır.” İlker Uz

İlk İhracat

“Ürettiğimiz ürünün tamamını yurt içinde rahatlıkla satabiliyorduk. İlk ihracat talebi 2008 yılı Haziran ayında, ürünümüzü müşteride gören Irak’lı bir yabancı firma temsilcisinden geldi.”

İhracat Bağlantısı Kurulduktan Sonraki Faaliyetler

“2008 yılında Irak için de ayrıca pazar araştırması yapıldı rakip firmalar değerlendirildi. Nakliye, tahsilat ve satış sonrası hizmetler konularında çalışmalar yapıldı.

Ayrıca Nijerya pazarı araştırıldı, ihracat yapabilmek için SONKAP adlı bir belgeye ihtiyaç olduğu anlaşıldı. Onların istediği testlerin yapılması için yatırımlar yapıldı TSE’nin de yardımıyla raporlar hazırlandı. 6 ay gibi kısa bir sürede belgeyi almaya hak kazandık. Türkiye’de jeneratör piyasasında tek SONKAP belgeli ürün firmamızda bulunmaktadır. Şu anda da görüşmeler devam etmekte olup anlaşma sağlanırsa 5.000.000 dolar civarında bir ihracat söz konusu olacaktır.

Aktif ihracat için Irak'tan gelen talep 30 günde karşılanarak sevkiyat yapılmıştır. Halen fuar katılımları için araştırma yapılmaktadır.”

İhracatta Yaşanan Sorunlar

- ✓ Doğru pazar ve müşteri bulma
- ✓ Ürünü ihraç pazarının gereksinim ve isteklerine göre adapte etme
- ✓ Kalite belgesinin olmaması
- ✓ Maliyet hesabı yapma
- ✓ Fiyatlandırma,
- ✓ Tanıtım programlarını bilmeme (Fuar, broşür olmaması, reklam, web sitesi olmaması, satış ekibi olmaması)
- ✓ Müşteriyle müzakere yapmayı bilmeme
- ✓ Sözleşme yapmada sıkıntı
- ✓ Ürünü müşteriye ulaştırma (teslimat)
- ✓ Ambalaj
- ✓ Ödemeleri alma
- ✓ Yasal konular, ithalatçı ülkenin yasa ve düzenlemeleri
- ✓ Özel ve kamusal desteklerden haberdar olmama

İhracatçı Firmalara Tavsiyeler

- ✚ İhracat pazar araştırması yapılmalı
- ✚ Deneyimli personel ile ihracat yapılmalı
- ✚ “Kalite her zaman satar.”
- ✚ Kalite ve standardizasyona önem verilmeli.



