



Seranit Genel Müdürü Hamdi Altunalan

“İlklerin öncüsü olma misyonuyla, Seranit, sadece Türkiye’de değil dünyada da gıpta ile bakılan bir markadır.”

Seranit General Manager Hamdi Altunalan

“Seranit is a brand envied not only in Turkey but also in the world with our mission of being the pioneer of firsts.”

Şerife Deniz Ulueren: Türkiye 'de seramik dış cephe sistemlerini ilk kez geliştirip uygulayan Seranit, Türk Yapı Oscar 'ı sayılan "Altın Çekül" ödülünü 3 kez aldı. Türkiye’de ve Avrupa’da büyük atağa geçen Seranit, bu başarıyı kısa sürede nasıl yakaladı ve ödülleri sıraladı?

Hamdi Altunalan: Seranit dış cephe sistemlerini Türkiye’de ilk kez geliştirip uygulayan firmadır. Kurulduğu 1992 yılından beri yatırımlarını arttıran bir firmadır. Ancak, Seranit için yatırım sadece teknolojiye yapılan yatırım değildir.Yaptığımız yatırım başta İnsan Kaynağı, Ar-Ge ve bilgi işlem alt yapısına da yöneliktir. 2001 yılından beri hem ürün, hem de uygulama teknikleri ve dış cephe kaplamalarında sistemler geliştirmeye devam ediyoruz. Seranit sadece Türkiye’de değil dünyada da gıpta ile bakılan bir markadır. Tasarım, renk ve efekt zenginliği ile bugün Seranit dünya sıralamasında ilk üçün içindedir.

Ş.D.U: Modern mimaride tercih edilen "Porselen Karo" üretiminde Türkiye’de öncü ve lider bir kuruluş olarak, Seranit’in kuruluşunu, amaçlarını, kapasitesini ve üretim hedeflerini bize kısaca değerlendirir misiniz?

H.A: Seranit 1993 yılında üretime başlamış Türkiye'nin ilk Teknik Porselen üreten fabrikasıdır. Üretime başladığında 500.000 m² olan kapasitesi 2005 yılına kadar yaptığı revize yatırımlarla 2.500.000 m²'ye ulaşmıştır. 2005'de temelini attığımız ve Eylül

Şerife Deniz Ulueren: Seranit, which developed and implemented ceramic exterior façade systems for the first time in Turkey, won the "Golden Plumb" Award which is Turkey's construction Oscar, the third time. How did Seranit, which started a major campaign in Turkey and Europe, achieve this and won awards one after another in such a short time?

H.A: Seranit is the firm which developed and implemented exterior facade systems for the first time in Turkey. It is a firm which increased its investments starting from its year of inception, 1992. Yet, for Seranit, investment is not just something done on technology. Our investment is also oriented to Human Resources, R&D, and data processing infrastructure. Since 2001, we have been developing systems on products and also on implementation techniques and exterior façade coverings. Seranit is a brand envied not only in Turkey but also in the world. With its design, color and effect richness; today Seranit is among the top three in world rankings.

Ş.D.U: As a pioneer and leader in production of porcelain tile which is opted for in modern architecture in Turkey, could you briefly discuss Seranit's foundation, purposes, capacity and production targets?

2006'da faaliyete başlayan 36.000.000 Euro'ya mal olan yeni tesislerimiz ile 8.500.000 m² kapasiteye ulaşarak Avrupa'nın tek çatı altında üretim yapan en büyük Teknik Porselen ve Granit Seramik fabrikası olmuştur. Seranit, gerek yeni yatırımı gerekse de revize yatırımlarıyla dünyanın en ileri teknolojilerine sahip, Teknik Porselen ve Granit Seramik konusunda üretilebilecek her şeyi yapmaya muktedir bir teknopark oluşturmuştur. Ar-Ge faaliyetlerimize ciromuzun %5'inden daha büyük bir kısmını ayırıyoruz. Aynı zamanda dünya devi tasarım firmaları ile de fabrika dışında işbirliklerine gidiyoruz. Ürün geliştirme çalışmalarımız dışında sistem geliştirme çalışmalarımızı da ön plana çıkararak dünyada bir ilki başardık. 23x46 ebadı 350'yi aşkın renk alternatifini ile sadece Teknik Porselen olmayıp aynı zamanda bir dış cephe sistemi olan Serastone Sistemi'ni geliştirdik ve başarıyla uygulamaya devam ediyoruz. Bu sistemi kendi Ar-Ge ekibimizle geliştirdik ve şu an sadece Türkiye'de değil dünyada bu uygulamayı yapıyoruz. "Kentplus Ataşehir", "Kiptaş Yeşil Vadi Konakları", "Ağaoğlu My World", "Denizli Teras Park", "Ömerli Lilyum AVM", "Güneşli Hayat Park AVM" gibi birçok nitelikli konut projesinin dış cepheleri "Serastone" ile kaplanıyor. Serastone Sistem, yurtiçi ve yurtdışında toplam 150 prestijli projenin tercihi oldu ve olmaya da devam ediyor. Bu projelerde 700 kişilik uzman teknik ekibimizle sistemin tüm uygulamasını bizzat gerçekleştirdik. Tüm haklarına sahip olduğumuz Serastone sistemin kullanım hakkını almak isteyen birçok ülke var. Bunların başında da İtalya ve Ukrayna geliyor. Yine 2007 yılı Yapı Fuarı'nda lansmanını gerçekleştirdiğimiz "Serapanel Sistem"

90x90 ve 90x135 cm ebatlı ürünlerimizin uygulamaları için Seranit Ar-Ge ve teknik ekibi tarafından geliştirildi. Geliştirdiğimiz tüm bu sistemler dış cephelerde Seranit'in uygulamalarının kolay ve daha az maliyetlerle döşenmesine, teknik avantajlarının azami kullanılmasına olanak tanımıştır.

H.A: Seranit is Turkey's first factory manufacturing Technical Porcelain, having started production in 1993. Its capacity, which was 500,000 m² when production started, has reached 2,500,000 m² with its revised investments made until 2005. It has become Europe's largest and granite ceramic factory manufacturing under a single roof, by reaching a capacity of 8,500,000 m² with our new facilities which cost 36,000,000 Euros, the foundations of which we laid in 2005 and which started production in September 2006. Seranit has created a technopark owning the most advanced technologies in the world, capable of producing everything that can be manufactured in the fields of and granite ceramic, thanks to its new investments and also revised investments. We allocate more than 5 % of our turnover to our R&D operations. At the same time, we are collaborating with giant design firms of the world outside the factory. We achieved a first in the world by bringing forward our system development activities alongside of our product development work. We developed and are continuing to apply successfully the Serastone System which is not only Technical Porcelain but also is an exterior facade system, which comes in size 23x46 offering more than 350 color choices. We developed this system by our own R&D team and we are implementing this not only in Turkey but also all over the world presently. The exteriors of many a high quality residential project like "Kentplus Ataşehir", "Kiptaş Yeşil Vadi Konakları", "Ağaoğlu My World", "Denizli Teras Park", "Ömerli Lilyum AVM" and "Güneşli Hayat Park AVM" are covered with Serastone. The Serastone system has been preferred by 150 prestigious projects in total domestically and abroad and continues to do so. We achieved the whole implementation of the system in these projects by our 700 people expert technical squad. There are many countries wishing to get the licence for the Serastone system

"Tasarım, renk ve efekt zenginliği ile bugün Seranit dünya sıralamasında ilk üçün içindedir"

"With its design, color and effect richness; today Seranit is among the top three in world rankings"

Ş.D.U: Rekabet gücünüzü artırmak için ne tür çalışmalar ve aktiviteler içindediniz?

H.A: 36milyon Euro'luk yeni yatırımımız ile birlikte Seranit toplam 8.500.000 m² kapasiteye ulaşarak Teknik Porselen ve Granit Seramik konusunda tek çatı altında üretim yapan dünyanın 5. üreticisi konumundadır. 1993 yılından beri kendi pazarını kendisi tespit etmiş, kendisine yeni pazarlar açmıştır. Biz porselen karoyu sadece kaplama malzemesi olarak hiç görmedik. Bugün dünyada 550 renkle çalışan, 3500 renk ve ebat ürün yapan Teknik Porselen üreticisi yoktur. Bayi yapılarımız da pazarın içinde bulunan birçok firmadan farklıdır. Biz Seranit olarak yılda iki defa bayi eğitim seminerleri ile bayi yapımızı güçlendiriyoruz. 2005 ve 2006 yılında yaklaşık 2.500.000m² cephe kapladık. 01.07.2006 tarihi itibarıyla İstanbul'da yeni bayilik vermiyoruz. Bunu sektörde uygulayan tek firma Seranit'tir. Proje Tasarım ofisimizde 11 iç mimarımızla bayilerimizi ve projelerini destekliyoruz. Hiçbir bedel talep etmeden kapısının önünde kum gördüğümüz tüm inşaatlar için projeler çiziyoruz. Her yıl düzenlediğimiz "Usta Eğitim Seminerleri" ile sektöre nitelikli elemanlar kazandırıyoruz.

"Sektöre farklı bakış açıları kazandıracak projelerimiz var. Seranit öncü olma misyonunu yeni yatırımlarıyla da devam ettirecek, sektöre farklı bakış açıları kazandıracaktır"

Ş.D.U: Seranit olarak iç ve dış pazar hedeflerinizi öğrenebilir miyiz, yatırım ataklarınız devam edecek mi?

H.A: Elbette ki devam edecek. Biz sürekli gelişmeyi hedeflemiş bir şirkettiz. Bu yıl yepyeni bir kulvarda yola çıktık ve artık sadece evlerin dış mekânlarına değer katmakla kalmıyor iç mekânları için de farklı beğenilere hitap edecek ürünler üretiyoruz. Ev içi dekorasyon çok hassas bir konudur. Biz geliştirdiğimiz 17 yeni seri ürünlerimiz ile Teknik Porselen'in sahip olduğu üstün teknolojik özelliklerini Granit Seramiğin estetik yönü ile birleştirdik. Teknik Porselen'in sahip olduğu "su emmeme özelliği, bakteri barındırmaması, çizilmemesi ve çatlamaması, farklı ebatlarda uygulanabilmesi, yüzey sertliğinin çok yüksek oluşu" gibi teknolojik avantajlarını çok farklı renk ve efekt seçenekleri ile birleştirdik ve 17 yeni seri 100'ün üzerinde farklı beğenilere hitap edecek ürünlerimizi tüketicilerimizin beğenisine sunduk. Bizim ürünlerimizin en önemli farkı da ürünlerimizin tamamının full body olmasıdır. Yani altı da üstü de porselendir ve ürünümüz %100 hijyeniktir. Bu ne demektir? Serahome serisi olan Granit seramiklerimiz insan sağlığına zararlı oranlarda kurşun-kadmiyum içermemektedir. Türk Gıda Kodeksi'nin Gıda Maddeleri ile temasta bulunan Seramik Malzemeleri Tebliği'nde sınır değerleri Kurşun için 0,8mg/dm², Kadmiyum için 0,07mg/dm² iken; Seranit değerleri Kurşun için < 0,3mg/dm², Kadmiyum için < 0,05mg/dm²'dir. Granit Seramik ürünlerimizin boyalarını tedarik etmiş olduğumuz İtalyan ve İspanyol firmaların verdiği bilgiye göre, dünyada Seranit dışında hiçbir

of which we own all rights. These are lead by Italy and Ukraine. Again, the "Serapanel System" which we launched in 2007 Building Fair, was developed by Seranit R&D and Technical Team for applications of our products in sizes 90x90 and 90x135 cm. All these systems we developed have allowed laying of Seranit applications easily and at less cost on building exteriors and maximum enjoyment of technical advantages.

Ş.D.U: What are you doing for increasing your competitive power?

H.A: Seranit is the world's 5th manufacturer which produces under a single roof in the field of Technical Porcelain and Granite Ceramics, reaching a capacity of 8,500,000 m² with our new investment of 36 million Euros. It has set its own market and opened new ones for itself since 1993. We never thought of porcelain tile just as a covering material. Today, there is no producer who works with 550 colors, producing in 3500 colors and sizes. Dealership composition also differs from many firms in the market. As Seranit, we boost our dealer composition with biannual dealer training seminars. We covered approximately 2,500,000 m² exteriors in 2005 and 2006. We are not giving out new dealerships in Istanbul starting from 01.07.2006. The only firm which did this in the sector is Seranit. We give support to our dealers and their projects with our 11 interior designers in our project design office. We draft plans for all buildings in front of the doors of which we see sand, without asking for any fee. We bring new qualified staff into the industry with the "Craftsmen Training Seminars" we organize each year.

Ş.D.U: Could we learn your domestic and international market targets as Seranit? Will your investment surges continue?

H.A: Our course they will. We are a company targeting continuous development. We set out in a brand new lane this year and we don't stop just at contributing value to the exteriors of homes but we also produce wares which will address different tastes for interiors. Interior home decoration is a very sensitive subject. With our 17 new lines, we joined the superior technological properties of with the aesthetic aspect of granite ceramic. We merged the technological advantages of like "non-absorption of water, bacteria-proof, scratch-proof and crack-proof application in different sizes, high surface hardness" with different color and effect choices and offered our products which will address more than 100 different tastes with

"We have projects which will allow the industry to gain different perspectives. Seranit will continue its mission of being a leader with its new investments, bringing new perspectives to the industry"



firma kurşun-kadmiyum test raporu istememektedir. Hammadde teminlerimizde tedarikçilerimiz ile yaptığımız sözleşmelerle ürünlerimizi garanti altına alırız. Seranit'in iç pazarda 50'si showroomlu ve münhasır olan 258 bayisi mevcuttur. Mevcut ciromuzu geliştirerek Türkiye ekonomisinde katma değer yaratmaya devam edeceğiz.

Ş.D.U: İhracattaki hedefiniz nedir?

H.A: Seranit kurulduğu günlerde ve sahip olduğu kapasitelerle öncelik olarak yurtiçi pazarları hedeflemiştir. Tabi arada yapılan parsiyel ihracatlar dışında çok faaliyeti olamamıştır. Ancak; 2001 yılından itibaren kapasiteler ve hedefler revize edilmiş, küresel pazarın bir oyuncusu olmak için dünyaya açılmanın ve bu pazarlarda marka olarak yer almanın gerekliliği değerlendirilerek hedef pazarlar belirlenmiştir. 2006 yılı sonu itibariyle 21 ülkede 82 satış noktasında üretim kapasitesinin %30'undan fazlasının satışı gerçekleştirilmiştir. 2007 yılı sonlarına gelindiğinde ise bu rakam 32 ülke ve 88 satış noktasına ulaşmış durumdadır. Bu sizin de göreceğiniz gibi kısa sürede yapılmış ciddi bir ataktır. Bu atağın en önemli nedeni de artan kapasitemiz ve yenilenen ürün gamımızdır. İhracat yaptığımız ülkeler arasında Fransa, Romanya, Macaristan, Almanya, Belçika, İsviçre gibi Avrupa ülkelerinin birçoğu, Rusya, Azerbaycan, Ukrayna, Türkmenistan, Moldova gibi yakın Asya ülkeleri İsrail, BAE, Lübnan, Suudi Arabistan gibi Ortadoğu ülkeleri ile Amerika ve Kanada'ya ihracatımız devam etmektedir. Seramik Federasyonu'nun raporlarına göre Tanzanya'ya 2006 yılında yapılan ihracatın %40'ını Seranit gerçekleştirmiştir. İhracattaki gücümüzün en önemli unsurlarından biri de sahip olduğumuz uluslararası kalite sertifikalarıdır. CE ve TSE belgelerinin yanı sıra CSTB - NF UPEC (Fransa Kalite Sertifikası) B ve Hijyen Sertifikası (Polonya) Gost Kalite Belgesi (Rusya Federasyonu) SEPRO UKR (Ukrayna Kalite Sertifikası) SEPRO UKR (Ukrayna Dış Cephe Sistem Sertifikası) gibi sertifikalar bizim rakiplerimizden bir adım önde olmamızı sağlıyor. Yurtdışında projelerde varolmak malınızın kalitesini belgeleyebilmek çok önemli ve biz bu konuda çok hassas davranan, dünyada bu konuyla ilgili gelişmeleri takip eden bir firmayız. Hedefimiz, dünyanın her yerinde Seranit ürünlerinin kullanımını arttırmak.

our 17 new lines, to our consumers. The most important difference of our products is that all of them are full bodied. This means both the top and the bottom are porcelain and our product is 100 % hygienic. What does this mean? Our granite ceramic ware in the Serahome Line do not contain Lead-Cadmium at proportions hazardous to human health. In the Directive of Ceramic Materials in Contact with Foodstuffs in Turkish Food Codex, limit values are 0,8mg/dm² for Lead and 0,07mg/dm² for Cadmium; yet Seranit values are < 0,3mg/dm² for Lead and , < 0,05mg/dm² for Cadmium. According to information derived from the Italian and Spanish firms from which we get the dyes for our granite ceramic products, no firm other than Seranit asks for a Lead-Cadmium test report in the world. We place our products under warranty by agreements we enter into with our suppliers in our raw material procurement. Seranit has 258 dealers in the domestic market, 50 of which with showrooms and exclusive. We will continue to create added value in Turkish economy, developing our present turnover.

Ş.D.U: What is your export target?

H.A: At the time of its inception and with the capacities it then had, Seranit had targeted domestic markets as priority. It hasn't had much international activity other than partial exports done once in a while. However, capacities and targets were revised starting from 2001 and target markets were set considering the need for opening to the world to become a player in the global market and to take part as a brand in such markets. As of end of 2006, more than 30 % of our production capacity was sold at 82 points of sale in 21 countries. As we come to the end of 2007, this figure has reached 32 countries and 88 points of sale. As you can see, this is a major campaign achieved in a short time. The most important reason for this surge is our increasing capacity and our renewed product range. Our exports to a number of European countries like France, Rumania, Hungary, Germany, Belgium and Switzerland near Asian countries like Russia, Azerbaijan, Ukraine, Turkmenistan and Moldova; Middle-Eastern countries like Israel, UAE, Lebanon and Saudi Arabia and the US and Canada are ongoing. According to Ceramics Federation's reports, 40 % of exports made to Tanzania in 2006 were by Seranit. One of the most important aspects of our power in exports is the international quality certificates we own. In addition to CE and TSE certificates; those like CSTB - NF UPEC (France Quality Certificate) B and Hygiene Certificate (Poland) Gost Quality Certificate (Russia Federation) SEPRO UKR (Ukraine Quality Certificate) SEPRO UKR (Ukraine Exterior Façade System Certificate) allow us to be a step ahead of our competitors. To take part

“Ürünlerimizin en önemli farkı, tamamımın full body olmasıdır. Yani altı da üstü de porselendir”

“The most important difference of our products is that all of them are full bodied. This means both the top and the bottom are porcelain”

Ş.D.U: *Neden kurulduğunuz günden bugüne sadece granit seramik üretiyorsunuz, yatırımlarınızı başka alanlarda değerlendirecek ve geliştirecek misiniz?*

H.A: Seranit kurulduğu günden bugüne kadar sadece granit seramik üreten bir firmadır. Yatırımımızı başka alanda kullanmış olsaydık kaplama malzemesi granit seramikteki bilgi ve tecrübelerimizi bu konuya net aktaramayabilirdik. Artık teknoloji üreten İtalya, İspanya gibi ülkeler de Seranit teknik uzmanlarının tecrübelerinden faydalanır hale geldi. Sektöre farklı bakış açıları kazandıracak projelerimiz var.

Ş.D.U: *Tasarım global dünyanın anahtarı. Sizin tasarıma bakışınız...*

H.A: Tasarım, ister seramik ürünü olsun, ister bizim üretimini gerçekleştirdiğimiz Granit Seramik ve Teknik Porselen olsun dekorasyon amaçlı kullanım alanına girdiğinizde satışınızı ve bunun sonucu olarak Pazar payınızı arttırmak istiyorsanız en önemli unsurdur. Bugün pazara baktığınızda artık firmaların özel tasarımcılarla çalıştığını ve bunu kurum imajı olarak sergilediklerini görürsünüz. Günümüzde insanlar hangi sektöre bakarsanız bakın ticari getirisi uzun vadede çok daha fazla olduğundan tasarıma para yatırıyor. Sektörün büyük eksiği olarak gördüğümüz tasarım bizim için çok önemlidir. Bu nedenle Seranit koleksiyonlarını yaratırken dünyanın önde gelen tasarım ofisleri ile çalışarak sektörün en büyük açığı olarak gördüğü bu alanı kapatmaya çalışmaktadır. Seranit 2004 yılından itibaren dünyanın ilk seramik tasarım ofisi olan Gamma Due ile çalışmaya devam etmektedir. Ayrıca, değişik pazarlardaki farklı beğenilere hitap edebilecek yeni tasarımların oluşturulması için İtalya'nın önde gelen tasarım firmaları ile (Creativa- Egos Design gibi) inovasyon çalışmalarımız tamamlanmış ve yeni tasarımların üretim sürecine başlanmıştır. Seranit sadece ürüne değil Ar-Ge ve Ür-Ge faaliyetlerine de yatırım yapan bir firmadır. Yıllık ciromuzun %5'ini Ar-Ge ve Ür-Ge faaliyetleri tasarım ve ekipmanlarına ayırmaktayız.

Ş.D.U: *Hamdi Altunalan aktüel yaşamını, serbest zamanlarını nasıl değerlendirir?*

H.A: İstanbul'da Çavuşbaşı köyünde bir bahçem var. En büyük hobim bahçe işleri ile uğraşmaktır. Sebze, meyve, çiçek ve her türlü bitki yetiştiriyorum. Doğayla iç içe olmak insana bambaşka bir keyif ve huzur veriyor. Oğlum Mert ile basketbol ve futbol oynamayı ve spor yapmayı seviyorum. Haftada 2 veya 3 kez akşamları spor salonuna gidiyorum. Ayrıca bahçemizde beslediğimiz bazı evcil hayvanlarımız, köpeğimiz, kuşlarımız ile vakit geçirmekten büyük keyif alıyoruz.

in projects internationally, you must document the quality of your product and we are a firm which is highly sensitive on this subject, following relevant progress in this area in the world. Our target is to increase the use of ceramic products all over the globe.

Ş.D.U: *Why do you produce only granite ceramic ware since the day you were founded? Will you invest in other fields and develop such investments?*

H.A: Since the day of its inception, Seranit is a firm producing only Granite Ceramics. If we had used our investments in another field, perhaps we would not be able to transfer our knowledge and experience in Granite Ceramics to those areas. Already, countries producing technology like Italy and Spain started to make use of the experience of Seranit's technical staff. We have projects which will bring new perspectives to the sector.

Ş.D.U: *Design is the key to the global world. Your perspective on design...*

H.A: Design is the most important aspect if you wish to increase your sales and consequently your market share in the field of decoration, either in Granite Ceramic or in Technical Porcelain. Looking at the market today, you will see that firms have started to work with private designers and are displaying this as a corporate image. Today, people invest in design in all industries since its return is much higher in the long run. Design which we deem to be a major shortcoming of the sector is very important for us. Therefore, Seranit tries to cover this area which it sees as the biggest deficit in the sector, collaborating with the leading design offices in the world when creating its collections. Seranit has been working with Gamma Due which is the first ceramic design office in the world since 2004. Also, our innovation work with Italy's leading design firms (like Creativa- Egos Design) has been completed to create new designs which can address different tastes in different markets and the production process of new designs has started. Seranit is a firm investing not only in products but also in R&D and P&D operations. We allocate 5 % of our turnover to R&D and P&D design and equipment.

Ş.D.U: *How does Hamdi Altunalan make use of his free time; what are his hobbies?*

H.A: I have a garden in the Çavuşbaşı Village in Istanbul. My biggest hobby is gardening. I grow vegetables, fruits, flowers and all kinds of plants. Being intertwined with nature gives a totally different pleasure and state of mind to a person. I like playing basketball and football with my son Mert. I go to a fitness center 2 or 3 times a week in the evenings. We also take great pleasure in spending time with our pets, dogs and birds we feed in our garden.



YURTBAY
SERAMİK



Doğadan Sanata..
From Nature To Art...

www.yurtbay.com.tr