

Ucuz mal=çok
riskli tahsilât

**Cheap goods=high
collection risk**



Kütahya Seramik Yönetim
Kurulu Başkanı

Nafi Güral

Kütahya Seramik
Chairman of Board
of Directors

Ekonomik krizin yaşandığı şu günlerde iş ortakları ve firmalarını riske atmamak için ucuz ürün yapmadıklarını kaydeden, “ucuz mal eşittir çok riskli tahsilât” diyen Kütahya Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral, vadeleri açmak bir yana, kısaltmanın iş ortaklarına getireceği avantajı anlattıklarını ifade ediyor.

Adını medeniyetler köprüsü Anadolu'nun seramik başkenti Kütahya'dan alan Kütahya Seramik, 7 bin yıllık seramik kültürünü günümüze taşıyan sektörün öncü firmalarından birisi... Binden fazla desen seçeneğiyle; yer ve duvar karosu, sırlı porselen karo, bordür, dekor ve cam mozaik üretimi gerçekleştiren firma, son yıllarda minimalist ve modern tasarımlara ağırlık vererek seramik sektöründe fark yaratıyor. Türkiye'nin dört bir tarafına yayılmış geniş bayi ağı ile müşterilerine her noktadan kesintisiz hizmet sunan Kütahya Seramik; ABD, Almanya, İngiltere ve Avusturya başta olmak üzere 40'tan fazla ülkeye de ihracat yapıyor. Ekonominin, global bir krizle iç içe olduğu şu günlerde seramik sektörünün önemli firmalarının performansını ele aldığımız, duayen isimlerin çıkış yolları hakkında düşüncelerini öğrendiğimiz bu sayımızın konusu ise Kütahya Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral.

2008'de Kütahya Seramik'in üretim performansı olarak hedeflerine ulaştığını söyleyen Güral, satış performansı olarak ise 2008'in son çeyreğinde ağırlaşan ekonomik koşulların etkisi ile 2007'ye yaklaşık bir sonuçla firmanın yılı geçirdiğini söylüyor. Seramik sektörünün krizden her yönüyle olumsuz etkilendiğini söyleyen Güral, bunun sebeplerini de şöyle açıklıyor. “ Bir yandan artan maliyetler, bir yandan taleplerin ekonomideki yeni şartlar nedeniyle daralması, kaçınılmaz olarak stokları şişirmiştir. Bu durum kapasite düşümüne ve sektördeki bazı fabrikaların geçici süre ile kapanmalarına sebep olmuştur. Bizim Kütahya Seramik olarak bu dönemdeki uygulamamız; ekonomideki yeni gelişen şartları kabul etmek, eskiyi unutmak, mevcut şartlara göre her şeyi yeniden yapılandırmak, soğukkanlı olmak, daha yoğun fikir alışverişinde bulunmak, bilgileri paylaşmak, ar-ge faaliyetlerine ağırlık vermektir.”

“Türk sanayicisi krize alışkın”

Yaşanan krize rağmen, “Hükümetten bütçe kaynaklı bir talebimiz yok” diyen Güral, Türk sanayicisinin Dünya pazarlarındaki rekabet gücünü kıran uygulamaların gözden geçirilmesini ve yanlış uygulamalardan vazgeçilmesini istiyor. Bu uygulamaları, “Seramik sektörü maliyet girdileri içinde çok önemli pay alan enerji maliyetleri olarak, elektrikteki standartların üstündeki kayıp kaçak farkı sanayiciden alınıyor. Doğal gazın uygulanan izah edilemez zam yapılması sonra da geri alınması dahi doğal gazın fiyatının hala çok yüksek olduğu gerçeğini ortadan kaldırmaz, sosyal güvenlik primlerinin dünya standartları üstünde olduğu tartışılmaz ve seramik sanayicileri bu şartlar altında Dünya üreticileri ile rekabet etmek zorunda kaldığı için maalesef rekabet edemiyor. Deniz ulaşımında kullanılan motorlardan ÖTV alınmayarak, denizcilerimize nasıl rekabet gücü kazandırılıyorsa, başta seramik olmak üzere, rekabet edemeyen sektörlerle denizcilere sağlanan ÖTV muafiyeti, doğal gazın da uygulanırsa sektöre rekabet gücü kazandırmak mümkün olabilir.” diye anlatıyor.

Kütahya Seramik Chairman of Board of Directors Nafi Güral, who notes that they do not produce cheap goods not to put business partners and their firms at risk these days of economic crisis, who says “Cheap goods mean high collection risk”, points out that let alone extending payment terms, they explain the advantage to be gained by shortening them, to their business partners.

Kütahya Seramik, getting its name from the ceramic capital of the bridge of civilizations, Anatolia, is one of the leading firms of the industry which carries the seven-thousand-year-old ceramic culture to the present day. The firm, carrying out floor and wall tiles, glazed porcelain tiles, border and decorative tiles and glass mosaic with more than a thousand pattern options, is creating a difference in the ceramics industry by emphasizing minimalist and modern designs in recent years. Kütahya Seramik, offering uninterrupted service to its customers from all points with its broad dealer network spread all over Turkey, exports to more than 40 countries lead by USA, German, UK and Austria. The guest of this issue, where we discuss the performance of important firms of the ceramics industry these days when we are intertwined with a global crisis and we learn the opinions of doyen names on ways of exit, is Kütahya Seramik Chairman of Board of Directors Nafi Güral.

Pointing out that in 2008, Kütahya Seramik met its targets in terms of production performance, Güral said that the firm had results similar to 2007 due to the impact of economic conditions which became onerous in the last quarter of 2008, in terms of sales performance. Commenting that the ceramic industry was affected adversely from the crisis in every aspect, explains the reasons for this as follows; “On the one hand increasing costs and on the other had contraction of demand due to the new circumstances in the economy have unavoidably inflated inventories. This has caused a drop in capacity and closure of certain plants in the industry temporarily. Our practice in this period as Kütahya Seramik is to accept the new developing conditions in the economy, to forget the past, to restructure everything according to present conditions, to become calm, to have a more intense exchange of opinions, to share information and to emphasize R&D activities”.

“Turkish industrialist is used to crises”

Güral, who says, “We don't have any demand based on the budget from the government” despite the crisis we are in, wants a review of practices hurting the competitive power of the Turkish industrialist in global markets and abandonment of wrong practices. He describes these practices saying, “As energy cost which has a very significant share among the cost inputs of the ceramics industry, the lost leak difference above standards in electricity is collected from the industrialist. The unexplainable increase imposed on natural gas and even its subsequent withdrawal will not cover the reality that the price of natural gas is still too high. It is indisputable that social security contributions are above world standards and ceramic industrialists unfortunately cannot compete as they are required to compete with global manufacturers under these circumstances. Just as our shippers gain competitive power by not collecting SCT from diesel fuel used in marine transportation; if this

2009 yılında Türkiye ekonomisinin, Dünya ekonomisine göre daha iyi bir performans göstermesini beklediğini ifade eden Güral, Türk sanayicisinin bu tür olumsuz koşullarla defalarca karşılaştığını ve tecrübe kazandığını söylüyor. Güral, "Bu sebep ile özellikle 2010 ve diğer yıllarda Türkiye daha büyük bir ilerleme ve performans gösterecektir." diyor. Kütahya Seramik olarak bu yeni durum karşısında aldıkları tedbirleri ise "bildiklerimizi unutup, sıfırdan başlıyormuş gibi yeni stratejiler belirliyoruz" diye özetliyor. İş ortakları ve firmalarını riske atmamak için ucuz ürün yapmadıklarını kaydeden, "ucuz mal eşittir çok riskli tahsilât" diyen Güral, vadeleri açmak bir yana, kısaltmanın iş ortaklarına getireceği avantajı anlattıklarını ifade ediyor.

Bu durumu ise şöyle açıklıyor duayen sanayici. "Söz gelişi ayda bir milyon TL alım yapan iş ortağımızın üç ay vade ile alması halinde fabrikaya karşı riski üç milyon TL, keza alacakları nedeniyle de üç milyon TL olmak üzere altı milyon TL riske giriyor. Şayet 4 ay vade ile alırsa riski dört- dört, sekiz milyona çıkacak. Fabrika alacağını bırakmayacağına göre, alacağını tahsil edemediği için borcunu öz sermayesinden ödemek zorunda kalacak. Öz sermayesi azalan iş ortağımızın alacağını tahsil edememesi halinde geleceği dahi risk altına girebilir. Bu nedenle vade açmak yerine, vade kısaltmak tahsilât /ödemeler risklerini azaltacağı için fabrikalarımıza ve de iş ortaklarımıza yapılacak en büyük iyiliktir."

Vade açılımının bir başka zararını ise, "sermayenin maliyetinin ve tabii ki verimliliğinin düşmesi sonucunu da beraberinde getirir" diye aktaran Güral, fabrikaların danıştıkları finans uzmanlarının da vade açılımına karşı çıktıklarını söylüyor. Bu finans uzmanlarının tavsiyelerini ise şöyle ifade ediyor. "Finans uzmanları derler ki 'cironun yarısından çok daha fazla işletme sermayesi gereksinmesi var ise, önce firmayı, sonra sektörü sorgulamak ve sonucunda radikal kararlar almak gerekir' Tabii ki üretici vade verdikçe piyasa almam demez, hatta 'bu vade az, daha çok vade ver' derler. Unutulmamalıdır ki, her verilen ilave vade, daha uzun vadeler istemenin gerekçesi olacaktır."

"Marka olarak önemli adımlar attık"

Kütahya Seramik markasının tanınması için yurtiçi ve yurtdışında çok önemli adımlar attıklarını söyleyen Nafi Güral, "Rusya'da

SCT exemption afforded to the shipping industry is applied to industries which are unable to compete, lead by ceramic, then it can be possible for the industry to gain competitive power".

Commenting that he expects the Turkish economy to display a better performance compared to the world economy in 2009, says that the Turkish industrialist has encountered such adverse conditions many times, gaining experience. Güral notes, "Therefore, especially in 2010 and subsequent years, Turkey will display a greater progress and performance". He summarizes the measures they are taking as Kütahya Seramik against this new situation as, "We are setting new strategies starting from zero, forgetting all we know". Güral, who notes that they do not produce cheap goods not

to put business partners and their firms at risk these days of economic crisis, who says "Cheap goods mean high collection risk", points out that let alone extending payment terms, that they explained the advantage to be gained by shortening them, to their business partners.

The doyenne industrialist explains this situation as follows, "For example, if our business partner, who buys one million TL worth of goods once a month, buys on a payment term of three months, his risk to the plant is three million TL. Adding another three million TL for his receivables, his total risk is six million TL. If he buys on a payment term of four months, his risk will go up to four- four, eight million. Since the plant will not abandon its receivable, he will have to pay his debt out of his equity as he won't be able to collect its receivable. If our business partner, whose equity decreases, cannot collect its receivable, then even his future may be at risk. Therefore, shortening the term instead of extending it is the biggest favor we can make to our plants and our business partners since it will reduce collection/payment risks".

Güral, who relates another setback of extending the term, saying, "This also results in a drop in the cost and also productivity of capital" notes that, "Financial consultants the plants seek advice from are also against from extending payment terms. He summarizes the recommendations of such financial consultants as follows, "Finance experts say

that if there is an operating capital need at a level much greater than one half of the turnover, then you have to question first the firm, then the industry and eventually take radical decisions. Of course, as long as the manufacturer extends the term, the market won't say no and in fact will say, 'This term is short, give me more'. One shouldn't forget that each additional term extended will be the justification for asking longer terms".

"We took significant steps as a brand"

Noting that they have taken very significant steps domestically and internationally to promote the brand Kütahya Seramik, says, "Kütahya Seramik ware is used in all Adidas Stores in Russia". Pointing out that they are continuing with production and sales opera-



tüm Adidas Mağazaları'nda Kütahya Seramik ürünleri kullanılıyor" diyor. Firma politikaları olarak orta ve üstü segment ürünlere yönelik üretim ve satış faaliyetlerini sürdürdüklerini kaydeden Güral, tamamen el yapımı olarak imal edilen hem dekoratif, hem de ıslak-kuru tüm mekânlarda kullanılan, cam mozaik anlamında zor beğenen üst segment pazara hitap eden Brezza markası ile bunu başardıklarını belirtiyor. Ekonomik krizde en az zarar görmek için araştırma-geliştirme (ar-ge) çalışmalarının önemli olduğunu altını çizen Güral, ar-ge çalışmalarının önemini "Kütahya Seramik olarak biz ar-ge çalışmalarının sonuçlarını üç şekilde almaktayız. Birincisi tasarruf, ikincisi fark edilebilirlik, üçüncüsü ise pazarda rekabet şansının artmasıdır." diye açıklıyor.

2009 ve 2010'da seramik sektöründe tasarım, renk, desen ve teknolojik kullanım olarak nasıl bir trend izleneceği konusunda ise Güral, nasıl bir yıl yaşanacağını ipuçlarını veriyor. "2009 ve 2010 yıllarında seramik sektöründe tasarımlarda büyük çiçek desenli ürünler ve damask türü ürünler, modüler, tekstil ve ahşap türevi ürünler ön plana çıkacaktır. Renk olarak da pembe, mavi, antrasit, gri-beyaz renkleri ile bunun yakında moca, yeşil, kırmızı, kahve ve siyah renkler kullanılacak. Genelde de ürünlerin yarı parlak olarak kullanımı söz konusu. Bu trendlere yönelik olarak özellikle ar-ge bölümümüz tarafından tasarım ve renk çalışmaları yapılmakta ve yeni birçok ürünümüz ortaya çıkmaktadır. Bunları genelde büyük ebatlı ürünler oluşturmaktadır."

Kütahya Seramik olarak sosyal sorumluluk projelerine önem verdiklerini söyleyen Güral, bu projelerini de açıklıyor. "Kütahya Porselen, 'Temiz İstanbul Boğazi' projesi ile İstanbul Boğazi'nin projesini üstlenmiştir. Çocuklara çevre bilincini aşımak amacıyla gerçekleştirilen projede, gelişmiş bir yüzey ve dip temizleme gemisiyle yapılan bu çevre organizasyonunda İstanbul Boğazi'nden aylık yaklaşık 40-45 ton katı atık toplanmıştır. Gerçekleştirdiği tasarım yarışmaları ile sektöre yeni soluklar kazandıran ve bu yolda ileriye dönük birçok çalışmaya imza atan Kütahya Porselen, genç tasarımcıları destekleyerek çalışmalarına katkılarda bulunduk. Kütahya Porselen eğitime katkı projeleri kapsamında Nafi Güral Fen Lisesi, Ali Güral Anadolu Lisesi ve Hediye Güral Anaokulu yapımı ve eğitim süreçlerindeki maddi, manevi desteklerinin koordinasyonunu Güral ailesi adına üstlendik. 'Yaşasın Okulumuz' kampanyasının 81 ilde, 81 okulun onarımı projesinde yer alarak Kütahya Eğnegazi İlköğretim Okulu'nun yeniden yapımını üstlendik. Ayrıca birçok okulun daha kaliteli bir eğitim vermesi için onarımını üstlenmiş ve eğitime kazandırmış bulunuyoruz. 'Yeşil Türkiye' projesi ile bir milyon fidan dikimine öncülük ettik.

Sağlıklı Türkiye Projesi kapsamında kurşun kadmiyumun insan sağlığını tehditleri konusunda önemli çalışmalar yürüttük. Sigarasız Türkiye Projesi ile Türkiye genelinde sigaranın zararları ve çocukların korunması için yıllarca bu projede önemli görevler aldık ve başarı ile yürüttük. Müziği ruhun gıdası ve en büyük ilacı olarak gördük. Bundan dolayı birçok müzisyeni halk ile buluşturmak için konserler düzenledik. Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu'na bağlı çocuk yuvaları ve yetiştirme yurtlarında yaşamak zorunda kalan çocuklarımızın yaşam koşullarını iyileştirmek amacıyla gerçekleştirilen konserlere karşılıksız destek verdik. Ülkemizi ve cumhuriyetimizi emanet edeceğimiz çocuklarımız için geliştirdiğimiz sosyal sorumluluk projesiyle 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda Vanlı ilkokul öğrencilerini Ankara'da konuk ettik. Kars Doğumevi'nde erken doğan bebekler için kurulacak 'Neonatal (Yeni Doğan) Bebek Yoğun Bakım Ünitesi' için düzenlenen Uluslararası Resim Sergisi'nin ana sponsorluğunu gerçekleştirdik."

tions focused on middle and above segment products as company policy, comments that they have achieved this by the Brezza brand which is produced totally hand-made, used both in decorative and also wet-dry spaces, addressing the top segment market with discerning taste on glass mosaic. Underscoring the significance of Research-Development (R&D) activities for minimizing losses during the economic crisis, explains the importance of R&D activities as "We get the results of R&D activities as Kütahya Seramik in three ways. First is savings, the second is recognition and the third is the increase of the chance to compete in the market".

On the subject of what kind of a trend will be followed in 2009 and 2010 in the ceramics industry in terms of design, color, pattern and technological use; Güral offers the clues for what kind of a year is to come. "In 2009 and 2010, in designs in the ceramics industry, large floral pattern wares and damasc type products, modular textile and wood derivative wares will be in the forefront. In terms of color; pink, blue, anthracite, gray-white and also mocha, green, red, brown and black will be in use. In general, products will come in as semi-gloss wares. Especially our R&D Department is carrying out design and color studies on these trends, helping us to launch numerous new products. These are mostly large size wares".

Stating that as Kütahya Seramik they are committed to social responsibility projects, comments on these projects as follows; Kütahya Porselen has taken on the project of the Bosphorus with the 'Clean Bosphorus Project'. Approximately 40-45 tons solid waste were collected from the Bosphorus through an environmental activity carried out by an advanced surface and bottom cleaning ship in this project performed for raising awareness of the environment in children. Kütahya Porselen, which brings new breath to the industry with the design contests it holds, offering many future oriented activities, has given support to young designers contributing to their work. It assumed as the Güral Family the coordination of financial and moral support in terms of construction and academic processes to Nafi Güral Science High School, Ali Güral Anadolu High School and Hediye Güral Kindergarten under Kütahya Porselen's education contribution projects. Taking part in the project for repairing of 81 schools in 81 provinces, of the 'Long Live Our School' campaign, we took on the reconstruction of Kütahya Eğnegazi Primary Education School. Furthermore, we took on the repair of many schools to help them to provide better quality education. We pioneered planting of one million trees under the 'Green Turkey' project.

We conducted significant studies on the threats posed to human health by lead and cadmium under the Healthy Turkey Project. Over the years, we played an important part in the Cigarette Free Turkey Project and on the risks of the cigarette and protection of children all over Turkey and conducted it successfully. We saw music as the food and greatest medicine for soul. To that end, we organized concerts for bringing together many musicians with people. We gave selfless support to concerts held for improving the living conditions in the children homes affiliated with social services and the children protection agency and our children who have to live in such juvenile homes. Under the social responsibility project we developed for our children we will entrust our country and our Republic, we hosted primary school children from Van, in Ankara on April 23, National Sovereignty and Children's Holiday. We acted as the principal sponsor for the international art exhibition held for the 'Neonatal Infant Intensive Care Unit' to be established at Kars Maternity Hospital for children born prematurely".