

# Büyüme değil, kendini koruma dönemindeyiz

**We are in a period of self-preservation, not growth**

Temelleri 1988'de atılan bir dernek TİMDER. Türkiye seramik sektörünün nabzının attığı UNICERA'ya destekçileriyle yirmi bir yıldır başarıyla sürdürüyor. TİMDER Akademi'den altı yılda sertifika alan bin yetişmiş insanla, sektöre taze kan veriyor.

*TIMDER is an association, the foundations of which were laid in 1988. It has been continuing with UNICERA where one can feel the pulse of the Turkish ceramics industry for twenty-one years with its supporters. It provides fresh blood to the industry with one thousand groomed people who have received certificates from TIMDER Academy in six years.*

**TİMDER Başkanı (President)  
Kemal Yıldırım**



Yirmi bir yıl önce 1988'de, Perşembe Pazarı'nda sektörün ileri gelen altı temsilcisinin çabalarıyla kurulan ve bugün bağımsız yedi derneği çatısı altına birleştiren bir federasyona dönüştü Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği (TİMDER). Beş yüze yakın asil, yaze yakında üretici üyesi bulunan dernek, 2006'da federasyonlaşarak asil üye sayısını 1500'e çıkardı. Sektör sorunları ile ilgili araştırmalar yapan, üretici satıcı arasındaki sorunları bir çözüme kavuşturmayı amaçlayan, eğitimler düzenleyerek sektörün nabzını tutan TİMDER Başkanı Kemal Yıldırım ile sektörü, ekonomik krizi ve önerilerini konuştuk.

#### **Ekonomik kriz değerlendirmenizi alabilir miyiz?**

Türkiye krizler ülkesidir. Krizle ilk kez 1983'te karşılaştım, ardından 1990 Körfez Krizi, 2001 Krizi ve şimdi de 2008. Krizsiz bir dönemimiz yok gibi. Bir yıl diğerinden iyi geçmişse bizim için şans. Türkiye dışa bağılı olduğu için krizlere bağımlı kalıyor. 2001'de bankacılık sistemi ve reel sektör oldukça zor günler yaşadı ama bankacılık sistemimiz de bu kriz sayesinde bugün güçlü hale geldi. Eskiden ticaret yapmak kolaydı her sektörde. Her kriz Türkiye'den çok şey götürüyor. Bugün iş yapabilmemiz için o işi bilmeniz yeterli değil, belirli bir sermaye birikiminizin de olması gerekiyor. Bu son krizde de ciddi sermayeye ihtiyaç duyulduğu ortaya çıktı. Türkiye'de başkasının parasıyla iş yapma dönemi bitmiştir. 2008'in son çeyreğine kadar bu krizi Türkiye

*Building Materials Suppliers Association (TIMDER) was founded, thanks to the efforts of six leading representatives of the industry at Perşembe Pazarı, twenty-one years ago in 1988 and today it has transformed into a federation, bringing together seven independent associations under its roof. The association, with close to five hundred principal and one hundred manufacturer members, raised the number of its principal members to 1500, becoming a federation in 2006. We talked about the industry, the economic crisis and his recommendations with TIMDER President Kemal Yıldırım who holds the pulse of the industry by organizing training courses, carrying out research relating to the problems of the industry, seeking to resolve the problems between the manufacturer and the vendor.*

#### **Could we get your evaluation of the economic crisis?**

*Turkey is a country of crises. I encountered a crisis for the first time in 1983. Then the 1990 Gulf crisis, the 2001 crises and now, 2008. It seems we never had a period without one. We are lucky if one year was better than the other. Since Turkey is dependant on the outside, it is affected by crises. In 2001, the banking system and the real goods industry went through rather difficult times but our banking system became much stronger today, thanks to this crisis. In the old times, it*



hissetmedi. 2008 bizim için kötü bir yıl değildi. 2009'dan umutluyduk ama bu krizden sonra planlarımızı değiştirmek zorunda kaldık. Çok sarsılmadık ama bu yatay süreç devam ederse Türkiye'nin bu krizi uzun vadede atlatabileceğini düşünmüyorum.

#### **Sektörünüz nasıl geçirdi yılı?**

Satıcılık ve pazarlama kolaydır. Ortama hemen adapte olabilirsiniz. İş varsa büyürsünüz, yoksa küçülürsünüz. Ama maalesef üretim öyle değil. Üretmek zorundasınız. Her şeyinizi de o üretimimize göre organize edersiniz. Bizim sektörümüzde dağıtıcı kanalı bu işten çok etkilenmedi. Belki ciroları düştü, satışları azaldı ama darbeyi üreticilerimiz yedi. Enerjiye gelen aşırı zamlar, nakliyeye gelen zamlar, bir de üstüne üstü bu kriz üreticilerimizi oldukça etkiledi.

#### **Sanayide doğalgaza yüzde 18'lik yapılan indirim sektöre can simidi olur mu?**

Türkiye'de talebin üzerinde arz var. Üretim fazlamız çok. Avrupa'da bir iş yapmak isterseniz devlet size izin verir ama o işi gösterdiği yerde yapmanız kaydıyla. Seramik sektöründe de öyle. Ülkemizin ihracatla birlikte toplam 210-215 milyon metre-

*was easy to trade in every industry. Each crisis takes away a lot from Turkey. Today, it is not enough for one to know the business to engage in it; you also have to have a certain capital accumulation. It was found that a serious amount of capital was needed in this most recent crisis too. The period of doing business with somebody else's money is over in Turkey. Turkey didn't feel this crisis until the last quarter of 2008 which was not a bad year for us. We were hopeful of 2009 but we were forced to change our plans after this crisis. We weren't shaken much but I don't think that Turkey can get over this crisis in the long term if this horizontal process continues.*

#### **How was the year for your industry?**

*Selling and marketing are easy. You can adapt immediately to the environment. If there is business, you grow; otherwise you contract. But unfortunately it is not the same for production. You must produce. You organize your everything according to that production. In our industry, the distribution channel was not affected much by this business. Maybe their turnovers stopped, sales declined but the blow was on our manufacturers. The excessive rate increases on energy, inc-*

kare gibi bir tüketimi var. Ama kurulu kapasite 365 milyon metrekare. 400 milyon metrekare hedefleniyor. Hâlâ yatırım yapılıyor. Fabrikalar çalışmıyor ama hâlâ kapasite artırım çalışmaları yapılıyor. Türkiye'nin herhangi bir bölgesinde seramik fabrikası açabilirsiniz. Bugün kimi kuruluşlar üretim maliyetlerinin altında son derece kalitesiz ürünler üretiyor. Bazı üreticilerimiz markasını, ürettiği ürüne vurmaya utanıyor. Türkiye'de 35 milyon metrekare üretim yapan ama 1 milyon metrekare ihracat yapmayan üreticiler de var.

### **“Kümelenme haksız rekabet yaratmasını”**

#### **Kümelenme konusu söylediğiniz karmaşayı çözebilir mi?**

Hükümetimiz kümelenme konusuna girdi. Seçilen iller (Kütahya-Eskişehir-Bilecik) seramik üretimimizin yüzde 40-45'i kadar. Bugün yüzde 20 Çanakkale, yüzde 10-15 civarı İzmir, Yozgat, Zonguldak gibi illerimizde seramik üreticilerimiz bulunuyor. Devletin sadece kümelenmeyi o üç ilde değil genelinde de uygulaması gerekir. Yalnızca bu üç il için bir kümelenme olursa dışarda kalmış üreticilerimize yazık olur. Haksız rekabet yaratılma korkusu sektörde tartışılıyor. Kümelenen iller enerji, nakliye, kaynak ve vergi gibi ayrıcalıklarından yararlanacak.

#### **Sektörünüzün krizden çıkış yolları için neler söyleyebilirsiniz?**

Türkiye'de inşaat sektörü durduğunda yenileme sektörü başlar. Ülkemizde oldukça fazla sağlıklı konut var. Bu konutların zamanla tadilatı gerekir. Sektörümüzde işler iki türlüdür. İnşaat sektöründe toplu konut yapımları toplu alımları gerektirir. Bizim için bu tercih edilen yol değildir. İşler yoğundur ama kar marjı düşüktür. Bu dönem yenileme ve tadilat dönemidir. Cirolar düşse de kâr marjımız yüksek olacaktır. Satıcılarımız ve üyelerimiz bu dönemi sakın kaçırmayın. Dernek olarak da yakında yenileme ile ilgili birtakım reklamlar yapacağız. Tüketicilerimize dernek olarak kredi sağlamaya çalışacağız. Uzun vadeli planlar yapmamalarını öneriyorum. Sağlıklı satış yapmaları gerekiyor. Sektördeki alıcı firmaların, büyük inşaat firmalarının ciddi finansman sıkıntıları var. Mümkün olduğu kadar teminatlı ve garantili satış yapmaları önemlidir. Ciro kaygısı değil net ve garantili satış yapmaları bu dönemde önerilerimizdir. Büyümeyi değil, kendilerini korumayı denesinler.



reases in freight and to top that, this crisis affected our manufacturers a lot.

### **Will the 18 percent discount on industrial natural gas be a life saver for the industry?**

In Turkey, supply is over the demand. We have a large production surplus. If you want to do a business in Europe, the government will issue you a licence but you have to do it at the designated place. It's the same for the ceramics industry, too. Our country has a consumption of something like 210-215 million square meters in total together with exports. But the installed capacity is 365 million square meters. The target is 400 million. Investments are still ongoing. Factories are idle but still capacity increase studies are on the way. You can open a ceramics plant in any area of Turkey. Today, certain enterprises produce extremely low quality products under production cost. Some manufacturers are ashamed to put their brand on the product they manufacture. There are manufacturers in Turkey who produce 35 million square meters but who do not export even 1 million square meters.

### **“Clustering should not lead to unfair competition”**

#### **Can clustering resolve the confusion you are talking about?**

Our government got involved in the subject of clustering. The selected provinces (Kütahya-Eskişehir-Bilecik) account for about 40-45 percent of our ceramic production. Today we have ceramic manufacturers in provinces like Çanakkale with 20 percent; İzmir, Yozgat and Zonguldak with about 10-15 percent. The government has to implement clustering not only in those three provinces but overall. If there is a clustering only for these three provinces, then our manufacturers who are left outside will be hurt. The fear of creation of unfair competition is debated in the industry. Clustered provinces will enjoy privileges like energy, freight, resource and taxes.

### **What can you say about ways out of the crisis for your industry?**

In Turkey, if the construction industry stops, then the renovation industry starts working. There are rather too many unhealthy residences in our country. These residences must be altered in time. In our industry, there are two types of business. In the construction industry, mass housing construction requires mass purchases. This is not something we prefer. Business is busy but margin of profits is low. Time is for renovation and alteration. Our profit margin will be high even if turnovers drop. Our vendors and members should not miss this period. We will place certain advertising on renovation soon as our Association. We will try to extend loans to our consumers as our Association. I recommend that they don't make long-term plans. They have to make healthy sales. The buyers and large construction firms in the industry have serious financing problems. It is important that they make secured and guaranteed sales as much as possible. Our recommendation is that they shouldn't worry about the turnover but they make net and guaranteed sales. They should try to preserve themselves; not seeking growth.