MARKA LİDERİ

Leon Teknik Genel Koordinatörü

UMUT AKDOĞAN

KEŞFEDİLEBİLECEK YENİ BİR BİLGİ HER ZAMAN VARDIR

Hazırlayan: Serkan Kıraç

Gelişmek isteyen ve gelişmenin aslında dinamik ve sürekli bir süreç olduğunu idrak edebilen açık fikirli bir insan için her zaman keşfedilebilecek yeni bir bilgi ve bu yeni bilgi ile kişinin kendi içinde yapabileceği yeni bir yapısal dönüşüm ve beraberinde ileri doğru atılacak taze bir adımın mutlaka ve her zaman mümkün olduğunu ifade eden Leon Teknik Genel Koordinatörü Sn. Umut Akdoğan yeni yılın ilk sayısında 'Marka Lideri'miz oldu.

Yeni mezun mühendislerin öğrenmeye, yeni bilgi almaya hem daha açık hem daha istekli olduğunu belirten Akdoğan, yeni mezun olan mühendislerin taşıdığı 'Amatör Araştırma Ruhunun' tüm iş yaşamı boyunca korunması gerektiğinin altını çiziyor. "Başarılı iş yaşamı, tercihleri, hayatındaki dönüm noktaları, hobileri ve daha birçok yönüyle Sn. Umut Akdoğan, Ocak sayımıza konuk oldu.

Umut Bey, öncelikle sizi ve Türkiye otomasyon sektöründeki bireysel faaliyetlerinizi daha yakından tanıyabilir miyiz?

1996 ODTÜ Makina Mezunu bir Makina Mühendisiyim, Akış Ekipmanları ile ilgili kariyerim 1998 yılında dahil olduğum Akış Ekipmanları konusunda dünyada en önde gelen Endüstriyel Gruplardan biri olan İsveç merkezli Alfa Laval firması ile başladı. Burada hem teknik donanım hem de yönetim anlamında edindiğim tecrübeler ile 2001 yılında firmamız Leon Teknik'i kurarak Türk Sanayisi'ne Akış Ekipmanları konusunda doğrudan hizmet vermeye başladık. Bu yıl artık Türk Sanayisi'nde Akış Ekipmanları konusunda (Endüstriyel Proses Vanaları ve Pozitif Deplasmanlı Pompalar) özellikle CRANE CO. Türkiye Yetkili Distribütörü olarak çok iyi bilinen güvenilir bir tedarikçi firma olarak '16. Gurur Yılımızı' kutluyoruz.

Hayatınızdaki dönüm noktaları nelerdir? Size ve başarılı iş yaşamınıza yön veren size önemli kararlar aldırtan kişi ve olaylar neler?

Bu sektöre adım atmam genç ve idealist bir mühendis olarak bir otomotiv firmasında Ürün Geliştirme Mühendisi olarak 2 sene çalıştıktan sonra kendi aldığım bir karardı. Bir fabrikada oturmuş düzenin değiştirilmesinin zorlukları beni satış ile insanlarla iletişimin daha çok ön planda olduğu ve teknik ekipmanlar söz konusu olduğu için mühendislik bilgilerimi de kullanabileceğim bu sektöre adım atmam konusunda motive etti. Benim şansım bu konuda başlamak için en iyi yerlerden biri olan ve çok özel bir okul olarak niteleyebileceğim Alfa Laval grubunun Türkiye organizasyonunda başlamam oldu. Başka bir şansım ise Alfa Laval grubunun benim sorumlu olduğum Akış Ekipmanları ürün grubundan çekilme kararı sonrası işimi kaybedeğimi düşünüp üzülürken beni bu durumun bir fırsat olduğuna ikna eden ve distribütörlük için yeni bir firma kurmam konuda son derece ısrarlı bir şekilde beni yönlendirip motive eden Alfa Laval Departman Müdürlerinden Sn. İsmail Uzman Bey'in varlığı idi. Kendisine minnet borcumu buradan tekrar ifade etmek isterim.

Sektördeki genç mühendisleri ve çalışma arkadaşlarınızı nasıl yönlendiriyorsunuz? Bu konuda yöntemleriniz nelerdir?
Biz Leon Teknik olarak dinamik bir grubuz, sürekli gelişime ve daha iyiyi yapabileceğimize inanıyoruz ve grubumuzdaki genç mühendis arkadaşlarımızı da bu pozitif mottolar doğrultusunda olumlu bir şekilde yönlendirmeye çalışıyoruz. Zaten şirket politikası olarak mümkün olduğunca yeni mezun mühendisleri işe almaya çalışıyoruz ki bu bizim kendi iş yapma felsefemizi benimsemeleri noktasında bizim için önemli, çünkü yeni mezun mühendisler bir noktada öğrenmeye, yeni bilgi almaya hem daha açık hem daha istekli oluyor. Benim her zaman üzerinde durduğum nokta şu ; Evet, teknik bilgiyi şu veya bu şekilde edinebilirsiniz, ama önemli olan o bilgiyi kendi içinizde nasıl değerlendirdiğiniz ve içselleştirebildiğinizdir. Bu noktada bence en önemli husus önünüze gelen her durumda olayların arka planlarına inmeye çalışmak, detaylara hâkim olmaya çalışmak ve bunun için çok gerekli olduğunu düşündüğüm, yeni mezun mühendis arkadaşlarımızda genelde görebildiğimiz o "Amatör Araştırma Ruhunu" tüm kariyeriniz boyunca koruyabilmektir. Her zaman "Ama Neden böyle ?" sorusunu sormanız ve hiçbir şeyi olduğu gibi hazır almaya yatkın olmamanızdır, bunca yıldan sonra "Evet ben oldum ya artık..!" dememenizdir. Çünkü gerçekten gelişmek istiyorsanız ve gelişmenin aslında dinamik ve sürekli bir süreç olduğunu idrak edebildi iseniz, sizin için her zaman keşfedilebilecek yeni bir bilgi ve bu yeni bilgi ile kendi içinizde yapılacak yeni bir yapısal dönüşüm ve ileri doğru atılacak taze bir adım her zaman ve mutlaka vardır.

Müdür ve Lider arasındaki fark nedir? Başarılı bir marka lideri hangi özelliklere sahip olmalıdır?
Müdür bana çok kısıtlı bir kelime gibi geliyor, yani sınırları belli durumlar içerisinde durumu idare etme mesajını veriyor daha çok. Lider ise ortaya bir vizyon koyabilen, daha önemlisi ise kendi inancını ve tutkusunu ortaya koyarak beraber çalıştığı insanları bu vizyona inandırabilen, ortak edebilen bir kişiyi tanımlıyor bence. Liderler kitleleri arkasından sürükleyebilme gücüne sahip, ilham kaynağı ve vizyoner kişiler iken müdürler daha kendi durumunu koruma ile ilgili bir durağanlığa sahip kişiler sanki. Tabi ki Liderlik benim olmayı her zaman tercih ettiğim ve elimden geldiğince yapmaya çalıştığım önemli ve altı mutlaka iyi doldurulması gereken bir sıfattır. Zaten bu konuda kararı bizler değil beraber çalıştığımız arkadaşlar verir, yani ben Liderim diye ortaya çıkamazsınız. Eylemleriniz, vizyonunuz bu doğrultuda ise insanlar zaten sizi öncü bir Lider olarak kabul ederler, bunu takdir ederler.
Bu noktada Liderin ortaya koyduğu vizyona uygun ve tutarlı davranışları ile beraber çalıştığı kişilere bizzat bu doğrultuda gerçekleştirdiği öncü eylemleri ile örnek olması ve sürekli motive edebilmesi de çok elzemdir. Yoksa diğer türlüsü Liderlik olmaz, zaten kabul de görmez.
Kendi tarihimizden örnekler vermek gerekirse Avrupa Hun Devleti'nin Kağanı olan Atilla, büyük Osmanlı İmparatoru Kanuni Sultan Süleyman, Cumhuriyetimizin kurucusu ve Kurtuluş Savaşımızın öncüsü Mustafa Kemal Atatürk bu tip büyük Liderlerdendir.

Kitaplarla aranız nasıldır? Liderlik konusunda kitaplar okur musunuz?
Kitap okumak klişe olmasın ama benim için derin ve vazgeçilmez bir tutku diyebilirim çok rahat. Bulabildiğim her türlü boş zamanımda kitap okumaya çalışıyorum, genç arkadaşlara da tavsiyem bol bol okumaları. Çünkü kitap sihirli bir dünyayı ayaklarınızın altına serebilen bir gizem bence, kendi yaşayabileceğiniz sadece tek bir hayat varken kitaplar bize yüzlerce farklı hayata oturduğumuz yerden deneyimleri ile beraber şahit olma şansı veriyor ki bence bu bile başlı başına büyülü bir durum. Ben kişisel gelişim kitaplarına pek inanmıyorum, evet gençliğimde okumuştum, lakin BestSeller denen o kitapların hiçbirinde bir derinlik göremedim, ağızda sakız gibi anlık bir tat bırakıyor sadece, çok yavan ve geçici. Ben özellikle bu anlamda Tarihi Romanları tercih ediyorum, adeta zamanda yolculuk yapmak gibi birşey bu romanları okumak, olaylar, karakterler, yaşanmışlıklar, bakıyorsunuz binlerce yılda şekil ve mekan değişse de duygu ve tepkilerimizdeki değişim çok az ve kısıtlı, yani insanlık olarak gidilecek daha çok yolumuz var. Yazarlar konusunda rahmetli Yaşar Kemal'i ve Ahmet Altan'ı çok ayrı bir yere koyuyorum, çok değerli her ikisi de. Bunun dışında tarihi romanlar konusunda yeni nesil yazarlardan İhsan Oktay Anay, Reha Çamuroğlu, İskender Pala ve Ahmet Ümit de beğendiğim ve kalemi kuvvetli yazarlar.

Haftanın ilk günü; ofisteki ilk saatinizi nasıl geçirirsiniz?
Haftanın ilk günü ofisteki ilk saatimi genel sıcak bir çay ile bir e-mail kontrolü ve sonrasında bölüm Şeflerimizle o haftanın vizyonunu konuşup görüş alış verişi yaptığımız kısa bir toplantı ile geçiririm. Sonrasında ekonomik verilere kısaca bir göz gezdiririm.

Sektör çalışmalarınıza başladığınız dönemde sektör içinde nasıl bir ortam vardı?
Sektörde çalışmaya başladığımda, yani 90'lı yılların sonunda, Sektör yatırımlar ve gelişim anlamında canlı idi, bugün de halen canlı ve gelişmeye devam ediyor. Bu da bizim şansımız, çünkü ülkemiz Avrupa pazarı gibi yatırımların artık durduğu veya çok kısıtlı olduğu bir pazar değil, aksine halen gelişmekte olan bir pazar ve bu açıdan bakıldığında sektörel yatırımların halen çok canlı olduğunu ve bazı

sektörlerde artarak devam ettiğini görüyoruz ki bu da bizim işimiz için gerçekten büyük bir şans. Tabi o yıllarda sektörde Marka sayısı ve ürün çeşidi daha kısıtlı ve az idi, bugün bu çeşitlilik son derece artmış bir durumda, en kalitesiz üründen en kalitelisine pek çok ürün piyasada yer alıyor, pek tabi bu zorlu rekabet ortamı da her geçen yıl sizi hem ürünleriniz hem de vermiş olduğunuz hizmet konusunda daha iyisini yapmaya zorluyor. Biz bu meydan okumayı seviyoruz, ve her zaman rakiplerimizin varlıkları ve eylemleri ile bizi her anlamda daha yukarı taşıyacağına inanıyoruz.

Yurtdışı partner markalarla/ son kullanıcılarla çalışmalarınız size neler kazandırdı? Farklı kültürlerden kişilerle çalışma şansı buldunuz. Bu farklılığı nasıl yönettiniz, yönteminiz nedir? Kültürlerin çalışma – iş yapış şekillerinin nasıl farklılıklar gösterdiğini gözlemlediniz?

Bizim ağırlıklı olarak çalıştığımız Global olarak Akış Ekipmanları ve özelde Endüstriyel Proses Vanaları konusunda Dünya devleri arasında yer alan Amerika menşeili saygın ve köklü bir grup olan CRANE CO. ve CRANE CO.'nun da özellikle Avrupa'da (ağırlıkla Almanya ve İngiltere) bulunan üretim merkezleridir. Doğrudur, işimizin doğası gereği çok farklı kültürlerden kişilerle çalışma şansımız oldu, özellikle Avrupa ve Amerika'dan, bence bu çok da yönetilmesi gereken değil daha çok deneyimlenmesi gereken bir süreç, çünkü ortak hedefler doğrultusunda beraber çalıştığınız bu insanlar size çok büyük zenginlikler katabiliyor, aynı şekilde kendileri de bizimle çalışmaktan ve kültürümüzü yakından görmekten çok etkilenebiliyor ve olumlu anlamda değişebiliyor. Ben uluslararası ticaret yapan profosyonellerin biraz naif bir düşünce olabilir ama uzun vadede dünya barışına çok büyük katkı yapabileceğine inanıyorum. Çünkü az önce ifade ettiğim gibi beraber ortak bir hedefe doğru iş yaparken, eğitim alırken, müşteri ziyareti yaparken, kültürler birbirini daha iyi tanıyor, önyargılar kırılıyor, daha esnek bakış açıları yerleşiyor ve bence bu dünyada bugünlerde en çok ihtiyaç duyduğumuz eksikliklerden biri, empati yaparak karşımızdakini anlamaya çalışmak, bu iş bu anlamda beni şahsen çok zenginleştirdi diyebilirim. Tabi ki çok farklılıklarımız var, örneğin Almanlar son derece çalışkan ve disiplinli bir yapıya

sahip insanlar ve size kolay kolay güvenmezler, ama bir kere o güveni kazandığınızda sizinle sonuna kadar giderler ki bu çok anlamlı bence. İtalyan ve İspanyollar Akdeniz kültürünün verdiği rahatlık ile çok daha esnek ve değişken olabilirler, onlarla çalışırken daha dikkatli olmanız gerekebilir, lakin Alman ve İngilizlere oranla çok daha hızlı iş yapabilirsiniz, çünkü pratiktirler, bu yönleri ile bize de çok benzerler aslında.

İş hayatınızın ilk yıllarında Türkiye endüstride teknoloji ve otomasyon teknolojileri kullanımı ne orandaydı? Bu güne kadar geçen sürede nasıl bir gelişim gözlemlediniz endüstride?

O zamanlar endüstride teknoloji ve otomasyon teknolojileri kullanımı henüz yavaş yavaş artıyordu, bugün ise bu artış hızlanarak devam ediyor. Üretim süreçlerinin bu kadar hızlandığı dünyada, rekabet edebilmek için en yeni otomasyon teknolojilerinin yerli sanayimizde kullanılmasının ve sürekli güncellenmesinin elzem olduğunu düşünüyorum. Ben sanayimizin bu anlamda son 20-25 senede geçirdiği değişimin ve gelişimin son derece olumlu olduğunu düşünüyorum, bizim sanayici profilimiz de bu süre zarfında olumlu anlamda evrildi diyebilirim, sanayicimiz yeni teknolojilere ve yeni alanlara yatırım yapmaya eskiye nazaran çok daha istekli ve risk almayı da seviyor diyebilirim ki bu geleceğimizi şekillendirmede ülkemize çok olumlu bir ivme kazandıracaktır diye düşünüyorum.

Sektörde fark yaratan vizyonunuz ve ürünleriniz neler? Enstrüman ürünlerinizin yanında proses sektörüne ne tür hizmetler veriyorsunuz?

Başında beri sektörde fark yaratmaya çalıştığımız Vizyonumuz Sloganımızda gizli aslında ; "Akış Ekipmanlarında Çözüm Ortağınız...!" Biz başından beri CRANE'nin zorluk derecesi çok yüksek ve uç uygulamalar için geliştirmiş olduğu çok yüksek kaliteli Endüstriyel Proses Vanaları konusunda müşterilerimize bir partner olma anlayışı ile hareket ettik, proseslerini yerinde analiz ederek onlara en doğru en uzun ömürlü çözümleri bu özel ekipmanlarla sunmaya çalıştık ve bugün Türk Sanayisi'nin en büyük firmalarına güvenilir bir tedarikçi olarak hizmet verdiğimize göre bu konuda gerçekten başarılı olduk diyebiliriz. Arkamızdaki büyük grubun sorumluluğunu taşırken, müşterilerimize her zaman her konuda öncelik verdik, onların proses güvenliği bizim için hep ilk sırada geldi. Ürünlerimizin her zaman arkasında durduk, sorumlu bir distribütör firma olarak müşterilerimize özel Stok tuttuk, acil taleplerini en hızlı şekilde cevaplandırdık, yine acil

müdahale gereken durumlarda Servis Mühendislerimizi çok hızlı bir şekilde yönlendirdik, yani verdiğimiz özel hizmetimizle bir fark yaratmaya çalıştık ve büyük bir mutlulukla görüyoruz ki bu da müşterilerimiz tarafından çok takdir edildi.
Fark yaratan birçok ürünümüz var, örneğin full-vakum altında %100 sızdırmazlık sağlayabilen özel tasarımlı Alman Crane CENTERLINE RS Serisi Proses Kelebek Vanaları, ülkemiz dahil pancardan yüksek vakum atında üretim yapan tüm Şeker üretim proseslerinde vazgeçilmez ürünler, örneğin türünün ilk örneği köklü İngiliz Crane SAUNDERS Diyafram Vanalar, Gübre fabrikalarında Fosforik Asit, Sülfirik Asit gibi kimyasal hatlarda vazgeçilmez ürünler, örneğin yine kendi dalında ilk örneklerden Alman Crane XOMOX Tuflin Plug Vanalar, yine birçok kimyasal proseste tıkanmalardan ve donmalardan kaçınmak için vazgeçilmez ürünler, daha da birçok markamız var sayabileceğimiz Elektrik Santrallerinde ve Rafinerilerde çok tercih edilen yine Alman Crane KROMBACH gibi, kağıt sektöründe vazgeçilmez İspanyol ORBINOX gibi... Hepsi özel bir takım proseslere özel çözümler sunuyor...
Enstrüman ürünlerimizin dışında sektöre Pozitif Deplasmanlı Transfer pompaları ile hizmet veriyoruz, burada iki çeşidimiz mevcut; Havalı Diyafram Pompalar ve Peristaltik Hortum Pompalar. Her iki pompa türü de hem pozitif emiş, hem de basınç altında transfer yapabilen özel transfer pompaları, bu ürünler de çok geniş bir sektörel yelpazede kullanım alanı buluyor kendine, Diyafram Pompalarda Amerikan ALL-FLO ve FLOTRONIC, Peristaltik Pompalarda ise Fransız ABAQUE markası ile çalışıyoruz. Bunun dışında yine tüm bu gruplardan farklı olarak Crane'nin RESISTOFLEX Teflon Kaplı Boru Hat ve Aksamları ile de özellikle Kimya ve Gıda sektörlerine özel bir hizmet veriyoruz; Sorun yaşanan Metal boru hatlarının yerinde tespitini yapıp, izometrisini çıkarıyoruz, daha sonra Metal boru hattı yerine Teflon kaplı RESISTOFLEX boru hattı ürünlerimizle tekrar projelendiriyoruz, müşteri onayı ile RESISTOFLEX olarak ürünlerin üretimine giriyoruz, üretim tamamlandığında bu yeni RESISTOFLEX Teflon kaplı boru hattının yerinde montajını da Servis Departmanımız ile kendimiz bizzat yaparak hem proses güvenliğini garanti ediyoruz, hem de işin doğru yapıldığından emin oluyoruz.
Son olarak özellikle Oransal Kontrol uygulamaları için Kontrol Vanası hesaplamalarını da bizzat yaptığımızı ve garantisini verdiğimizi de özellikle eklemek istiyorum.

Otomasyon sektörünün 2016 yılını yorumlamanızı ve 2017 yılı öngörülerinizi aktarmanızı istesek...

Otomasyon Sektörü ülkemizde özellikle 2000'li yılların başından itibaren büyümeye başladı, Sanayicilerimiz üretimin kalitesinde ve hızında Otomasyonun önemini gerçekten anladı, uzun vadede daha ekonomik bile olduğunu gördü. Bu anlamda bu sektör büyümeye açık ve halen de büyüyen canlı bir sektör. Sektör Global olarak da aynı zaman diliminde HART, PROFIBUS gibi hızlı iletişim arayüzlerindeki teknolojik gelişmelerle beraber çok hızlı bir şekilde gelişme kaydetti. Otomasyon sektöründe SIEMENS, ABB gibi Global devlerin ülkemizde aynı zamanda kendi üretimleri ile de bulunmalarının da Sektör için Global teknolojik gelişmelerin hızlı bir şekilde uygulanabilmesi anlamında büyük bir şans olduğunu düşünüyorum. 2016 özelinde baktığımızda üzerinde bulunduğumuz jeopolitik bölgedeki tüm olumsuz siyasi ve politik gelişmelere ve olaylara rağmen sektörün büyüme eğilimini devam ettirdiğini görüyoruz ki bu da gelecek için ümit verici. 2017 yılının herşeye rağmen şu anki

ekonomik durumumuzdan daha iyi olacağını, yatırımların tekrar ivme kazanacağını, ve Otomasyon sektörünün de bu paralelde canlı bir yıl geçireceğini düşünüyorum.

Marka lideri olarak kısa vadeli planlar mı yapıyorsunuz yoksa uzun vadeli mi? Seçim dönemi sizi nasıl etkiledi? Doların ve Euronun oldukça yükseldiği ve yeni seçimlerin, referandumun gündemde olduğu bu günlerde sektörde şu an nasıl bir görünüm var?

Marka lideri tanımlaması büyük bir teveccüh tabii, teşekkürler, ama ben naçizane kendi tecrübelerimden edindiğim kazanımlarla ve keyifle yaptığım bu yöneticilik görevimde kısa vadeli planların da uzun vadeli planların da önemli olduğunu düşünüyorum. Uzun vadeli yapılan planlar şirketinizin uzun vadeli vizyonunun bir yansıması olurken, kısa vadeli planlar ise pazardaki ani gelişmelere gerekli reaksiyonları zamanında verebilmek için gerekli yolu açar. Tabii ülkemiz daha önce de bahsettiğimi gibi bölgesinde hiç

bitmeyen çıkar çatışmalarının yarattığı gerilimler ve olaylar yüzünden, örneğin 5 yıllık uzun vadeli planlar yapabileceğiniz bir ülke değil maalesef. Bugünden yarına birçok şey aniden değişebiliyor, şirketlerin ekonomik olarak buna uyum sağlaması da çok zor tabii ve ancak kısa vadeli etkili planlamalarla daha mümkün. O yüzden bizim genelde bir yıllık bir vizyon planımız, her 3 ayda bir bu yıllık plana göre değerlendirdirip revize edebildiğimiz çeyrek dönem planlarımız ve ayrıca pazardaki genel gidişimizi anlayabilmek ve yönlendirebilmek için aylık değerlendirme planlarımız mevcuttur. Bu planlarımızı paralel şirket içi toplantılarla destekliyoruz.

Seçim dönemleri hiç bir zaman ekomomiyi ve dolayısı ile şirketleri olumlu bir şekilde etkilemez, bunu söyleyen yalan söyler. Çünkü özellikle bizim gibi tedarikçi firmaların bağımlı olduğu büyük üretimleri olan sanayi firmaları sağolsunlar seçimden önce psikolojik bir tedirginlik sürecine girerler, önümüz seçim, hele şu seçimler bi geçsin de derler, yatırımlarını veya satın almalarını yavaşlatırlar, askıya alırlar. Bu da pek tabii işlerimizi olumsuz etkileyebilir. Seçimden sonra da hele şu hükümet bir kurulsun da derler, 1-2 ay da öyle geçer. Yani bizler millet olarak bahaneler yaratarak işleri askıya almaya çok meyilliyiz bence. Biz böyle zamanlarda bu güçlükleri, müşterilerimizi daha fazla ziyaret ederek, daha fazla yeni potansiyel müşteriler bulmaya çalışarak aşmaya çalışırız ve bunda da genelde başarılı oluruz.

Ülkemiz 2015 yılında gerçekten çok kritik süreç ve aşamalardan geçti ve halen de geçiyor. Yılın ilk yarısı herşey gayet yolunda giderken, 15 Temmuz Darbe Girişimi ile herşeyin rengi bir anda değişti. Asla kabul edemeyeceğimiz bu planlı hain girişimin Millletimizin direnci ve sağduyusu ile aşılmasının ardından bu organize grupla mücadele için 3 aylık bir Olaganüstü Hal ilan edilmesi

normal karşılandı, fakat bu 3 ayın ardından normalleşmeye dönüş beklenirken Olağanüstü Halin 3 ay daha uzatılması bana göre ekonomiyi olumlu etkilemedi. Ayrıca bu girişiminden çok kısa bir süre sonra Suriye'de fiilen savaşa dahil olmamız da yine ekonomizdeki risk algısını maalesef yükseltti. Bu olumsuzlukların etkisini bizler özellikle Eylül ve Ekim aylarında ekonominin el freni çekilmiş gibi durușa geçmesi olarak gördük reel üretim sektöründe. Kasım ayı nispeten kısmı bir iyileşme yaşanırken bu kez de Dolar ve Euro da beklenmedik hızlı yükşeliş de ekomomizi ve reel sektörü kötü etkiledi.

Lakin ben tüm bu olumsuzlukları Millet olarak birlik olup aşabileceğimize ve farklılıklarımızla beraber hoşgörü içerisinde yaşama kültürümüzün bizi mutlu bir geleceğe taşıyacağına canı gönülden inanıyorum.

Yeni ürün gruplarınız ve yatırımlarınız ile Leon Teknik 2017 yılında pazarda nasıl bir güç kazanmayı planlıyor? Yeni yılda hedefleriniz neler olacak?

LEON TEKNİK 15 yıldır sürekli yükselen bir performans eğrisi ile Akış Ekipmanları konusunda en güvenilir tedarikçilerden biri olarak Türk Sanayisi'ne yüksek kaliteli ürün ve servis hizmetini sunmaya devam ediyor. 2017 yılında da devam edecek, ve bu olgunluğumuzun verdiği güçle hem organizasyonel büyümemizi sağlıklı bir şekilde devam ettirmeyi, hem de 2015 ve 2016 yıllarında ulaşmış olduğumuz en yüksek satış cirolarımızı daha da yukarılara çıkarmayı hedefliyoruz. Bu hedeflerimize ulaşmaya çalışırken yine merkeze müşterilerimizi alacağız, onlara vermiş olduğumuz hizmet kalitesini nasıl daha yukarılara taşıyabiliriz onun arayışında olacağız, çalışanlarımızı şirket içi ve dışı eğitimlerimizle daha yetkin kılmaya çalışacağız.

Bu konuda şu anki yönetim ekibimize olan güvenim her zaman tamdır.

CRANE Co. çok büyük ve Global bir grup olduğu için yeni ürün çalışmaları konusunda son derece canlıdır. Örneğin bu sene ürün yelpazemizde halihazırda bulunmasına rağmen (FLOWSEAL Series MS Marka) sektörün ve müşterilerimizin taleplerine cevap vererek yepyeni bir Triple-Eccentric Metal Yataklı bir yüksek performans Kelebek Vana yelpazesi sunduk ki bu ürünümüz; "Süper sızdırmazlık ve Sıfır Emisyon gibi çok üstün

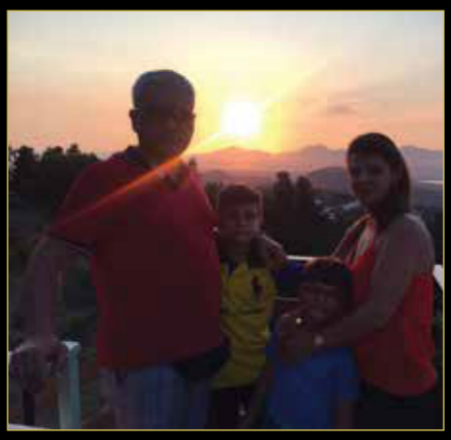
extra özelliklere sahip olmasının yanında ekonomik olması ile de göze çarpan" bir ürünümüzdür. Crane Co. bu yeni ürün canlılığını hem yeni ürün geliştirme çalışmalarına yaptığı AR-GE yatırımları ile hem de nitelikli firmaları satın alma yoluyla gerçekleştirmektedir. Bu konuda bizi izlemeye devam edin diyoruz.

İş seyahatlerinizde veya dinlenme zamanlarınızdaki işten arda kalan zamanlarda ne tür aktivitelerde bulunursunuz? Hobileriniz, yaptığınız sporlar nelerdir?

İşten arta kalan zamanlarda akşamları çocuklarımla zaman geçirmekten son derece zevk alıyorum. İş yoğunluğundan dolayı bazı zamanlar onlara yeterince zaman ayıramadığımı düşünüp suçluluk hissetsem de, onlarla olduğumda zamanı en iyi şekilde kullanmaya çalışarak, akşamları kısa bir süre de olsa onları eğlendirmeye çalışmak, onların gülüşlerini görmek benim için hayatımın en büyük mutluluğu..!

Ayrıca ofis hayatında çok spor yapma şansımız olmadığı için haftada en az 3 gün, özellikle hafta sonları, çok sevdiğim Tenisi oynamaya çalışıyorum. Tenisin hem yüksek tempolu, hem mücadelesi yüksek, hem de dayanıklılık isteyen özel bir spor olduğunu düşünüyorum. Çocuklarım da düzenli olarak tenis oynuyorlar.

Yine yukarıda bahsetmiş olduğum gibi kitap okumak boş zamanlarımın vazgeçilmez lükslerinden. Kitap okumaktan aldığım keyfi çok az şeyden alabilirim diye düşünüyorum ve herkese de tavsiye ediyorum. Ayrıca çocuklarımla hafta sonu veya tatil günleri sinemaya veya mümkün olursa futbol maçına gidebilmek de en zevk aldığım aktivitelerin başında geliyor. Bunun yanında fırsat bulabilirsem basketbol oynamayı da çok severim. Ara ara yapabildiğim yürüyüşleri de katabiliriz aktivite listemize.



İş ve tatil seyahatleriniz konaklama, ulaşım gibi tercihleriniz açısından ne tür farklılıklar gösteriyor? Tatil için ne tür seyahatleri, aktiviteleri ve genelde hangi coğrafyaları tercih ediyorsunuz?

İş seyahatlerinde konaklama için gitmiş olduğumuz hedef firmanın yakınlarında bir konaklamayı tercih ediyoruz. Ulaşım için genellikle yurt dışında beraber çalıştığımız firmalardaki arkadaşlar yardımcı oluyorlar. Olmazsa tercihimiz çoklukla taksi oluyor. Tatillerde ise genellikle kiralık araç tercih ediyoruz.

Tatil için uzun yıllar Ege Bölgesindeki ve Antalya'daki seçkin tatil köylerini tercih ettik ailecek. Lakin son birkaç yıldır Yunan adaları bizim için bir çekim ve cazibe merkezi oldu. Bir adaya gidip, bir kaç gün için araba kiralayıp adanın tüm zenginliklerini beraberce keşfetmek inanılmaz keyifli bizim için.

Kış aylarında, genelde sömestir tatillerinde yurt içi ve yurtdışında kayak merkezlerine gidiyoruz. Kayak için Avrupa'da Avusturya ve İsviçre bölgesindeki eşssiz Alpleri tercih ediyoruz. Bu bölgeler de kışın doğası ile inanılmaz güzel ve keyifli yerler. Yurt dışı seyahatlerimizde tercihimiz genelde Avrupa olsa da mümkün olduğu kadar farklı ülkelere ve bölgelere giderek değişik kültürlerle temas etme şansını yakalamayı deniyoruz.

Son olarak okuyucularımızla paylaşmak istedikleriniz?

ST Proses Otomasyon Dergisini çok başarılı bulduğumu, yapmış olduğunuz yayınlarla sektöre hem zenginlik hem de renk kattığınızı ifade etmek isterim. Ayrıca 2017 yılının bu ilk sayısında Marka Lideri olarak derginizde yer almaktan büyük onur duydum, teveccühünüz için size tekrar içten teşekürlerimi sunar, değerli okuyucularınıza da Akış Ekipmanları ile ilgili her türlü sorunlarında, sadece danışmak için bile olsa, Leon Teknik ile hiç çekinmeden temasa geçebileceklerini saygılarımla bildirmek isterim. ST