



ALFA Hidrolik A.Ş.

www.hpshydro.com

Alfa Hidrolik, 1998 yılında Konya Organize Sanayi Bölgesinde, 1000 m²'lik bir alanda faaliyete geçmiş. Traktör hidrolik direksiyon kitleri üretimiyle işe başlayan kuruluş, 2002 yılında ürün grubunu genişleterek hidrolik silindir imalatını da ürün yelpazesine eklemiştir. Halen, 2009 yılında taşındığı 23.500 m²'lik toplam alana sahip modern tesisinde üretimini sürdürüyor.

İki kriz arası büyük ilerlemeler sağladık

Alfa Hidrolik A.Ş., Emekli Öğretmen Cemal Çelik tarafından kurulmuş. Hemen ardından Türkiye'de başgösteren 2001 krizinden oldukça etkilenmişler ve farklı arayışlar sürerken dünyada hidrolik teknolojilerinin ve sistemlerinin önem kazanacağı ve yaygınlaşacağı öngörüsüyle 2002 yılında hidrolik silindir üretimine başlamışlar.

Bu süreç ardından yaşanan gelişmeleri firmanın Genel Müdürlük görevini de yürüten Cemal Çelik, şöyle özetliyor; '2005'de 'Beco-Loader' kepçe için silindir ürettik, 2006 yılında bir Amerikan firmasına kendi 'HPS' markamız ile üretim yapmaya başladık. Aynı yıl alanımızda çok önemli bir konuma sahip olan NHL-İrlanda firması için üretime başladık. Bu firma bizim öğretmenimiz oldu ve birlikte önemli ticari başarılar da yakaladık. O heyecanla büyük bir yatırıma giriştik. 2008'de ülkemizdeki en yakın rakibimizden 3 kat daha fazla üretim gerçekleştirdik. Özetle, iki kriz arasında oldukça büyük ilerlemeler sağladık ama krizlerden de çok etkilendik. Kriz olmasaydı 2009 için 120.000 silindir üretimi ile dünyada bu alandaki ilk beş firma arasında olma hedefimiz vardı.'

Krizlerde ortaya çıkan fırsatları iyi değerlendirmek gerek

Genel Müdür Yardımcısı Ergin Aksoy'da müşterileri arasında Avrupa'daki OEM'lerin önemli bir yer tuttuğunu, bu müşterilerin isteklerine göre imalat yaptıkları için raf ürünlerinin bulunmadığını belirterek, krizde ayakta kalabil-

- 1998 Alfa Hidrolik A.Ş.'nin kuruluşu
- 1999 Hidrolik direksiyon üretimi, Trakya-Babaeski'de ilk satış ofisinin kurulması
- 2002 Hidrolik silindir üretimine başlangıç
- 2003 Konya OSB'de 3500 m²'si kapalı, 7000 m²'lik yeni tesise taşınma
- 2005 Kepçeler için silindir üretimi
- 2006 HPS (Hydrolic Power Steering) markası ile üretim
- 2007 64.000 adet silindir üretimi
- 2008 85.000 adet silindir üretimi
- 2009 Konya OSB'de 23.500 m²'lik yeni işletmeye taşınma



mek için riskin paylaşılması gerekliliğini vurguluyor ve yapılması gerekenleri şöyle özetliyor; " Hem pazarı ve hem de pazardaki ürün yelpazesini çeşitlendirmek gerekiyor. Böylece alternatifler çoğaldığı için krizlerde de risk bölünmüş ve azaltılmış oluyor. Krizin tehditleri kadar fırsatları da var. Örneğin, çevremizdeki pek çok ülke önemli rakiplerimiz olan Çin ve Hindistan'dan üçer aylık periyotlarla büyük miktarlarda malzeme alırlardı ve büyük gemilerle bunları taşırlardı. Krizle birlikte stok yığılmaları olunca artık ufak partiler tercih edilmeye başlandı. AB'nin ürün çeşitliliği, ulaşım, stok maliyetleri gibi nedenlerle yakın coğrafyaya ilgisi arttı. Bu tür fırsatları iyi analiz edip avantaja çevirmeliyiz."

TTGV desteğiyle bir üst lige çıktık

Ergin Aksoy, yukarıda belirtilen yaklaşımı hayata geçirmek için de 2007 yılında TTGV'nin ar-ge desteğiyle yaptıkları 'OEM Üreticileri için Hidrolik Silindir İmalat Teknolojilerinin Geliştirilmesi' projesi sonrasında bir üst lige çıktıklarını belirtiyor ve Ar-ge organizasyonları ve yakın gelecekte planladıkları ar-ge proje hedeflerini şöyle özetliyor; "Bünyemizde oldukça yetkin bir mühendislik bölümümüz var. Bu birimden üretim yanında ar-ge süreçlerinde de yoğun şekilde yararlanıyoruz. Daha büyük silindirleri daha yüksek basınçta kontrol edebileceğimiz bir test ekipmanı projemiz var. Bu bize özel olacak ve epey pazar kazandıracak, çünkü mevcut durumda bu yönde gelen talepleri geri çevirmek zorunda kalıyoruz. Ayrıca daha ileri bir kaynak robotu geliştirme planımız ile ana girdimiz olan honlanmış boru ve yüksek krom alaşımli mil malzemeleri üzerine epey proje planlarımız mevcut."

İyi firmalarla çalışmak bizi de geliştiriyor

Cemal Çelik'de TTGV desteklerinin yararını vurguluyor ve en kritik anlarda gelen ar-ge finansman desteklerinin kendilerini çok mutlu ettiğini belirtiyor. Çalıştıkları alanda önemli ve yetkin firmalarla çalışmanın ise

çok zorluğu bulunmasına rağmen aynı zamanda en büyük şansları olduğunu şu sözlerle açıklıyor; "Bizim en büyük şansımız, çalıştığımız firmaların bu konuda en ileri firmalar olmalarıdır. Bu firmalar alanda daha ileri aşamalarda üretimlere girdikleri için bize teknik resimler, çizimler, kısaca tasarım ve üretim süreçleri için kritik her türlü unsuru vermekten çekinmiyorlar ve bunlara katabileceğimiz özellikler olup olmadığını soruyorlar. Bizim de malzeme, yarı mamul ve üretim süreçlerine ilişkin oldukça ileri bilgimiz var. Mühendislik birimimiz özellikle ürün ömrünü ve çalışma hızını artıracak öneriler geliştiriyorlar, ciddi mühendislik çalışmaları yapıyorlar. Tüm bu aşamaların sonunda müşteriye örnek hazırlayıp gönderiyoruz. Fiyatı en sonra konuşuyoruz. Bu süreç 3 aydan başlar. Hatta bazı projelerde 2.5 yıla kadar uzamıştır. Bu karşılıklı güvene dayalı ilişkiyi çok önemsiyoruz. Çünkü böylece bir müşteri ile çalışmaya başlayınca ilişkimiz sürekli oluyor."

Biz bir gövdenin kalbini üretiyoruz

Cemal Çelik tasarımdan üretime kadar geçen sürecin uzun olmasının normal karşılanması gerektiğini belirterek nedenini şöyle anlatıyor; "Biz bir gövdenin kalbini üretiyoruz. Aslında bizim ürünümüzden önce de o gövdede bir kalp vardı. Müşterimizi onun yerine neden bizim ürünü kullanması gerektiğine ikna etmemiz gerekiyor. Hata oranımız çok düşük. Bu nedenle bir çok takdir ve ödül aldık. Bu yaklaşım da süreci oldukça uzatıyor."

Projeler büyüdükçe riski de büyür

Cemal Çelik, ar-ge desteklerinin gözlemediği yararlarını şöyle sıralıyor; "Bu proje yardımlarıyla çok önemli makineler yaptık. En kritik dönemlerde TTGV'den gelen finansman bizi çok rahatlatmış, mutlu etti. Destekler şevk veriyor, önemli kurumların sizi gördüğü ve güvendiği anlamına geliyor. Biz bu destekleri ödül olarak görüyoruz ve motivasyonumuz artıyor."

Ancak, Cemal Çelik, küçük bütçelerle dünya çapında büyük projeler çıkmayacağını ve şayet iddialı ar-ge çalışmalarının çoğalması isteniyorsa ar-ge desteklerinde de farklı düzenlemeleri gerekli gördüklerini şöyle ifade ediyor; “Dünya için proje yapılması isteniyorsa, bunun için lazım olanların da sağlanması gerekir. Bu tür projelerin riski de, bütçeleri de yüksek olacaktır. Ayrıca parasal destek yanında uzmanlık desteği de sağlanmalıdır.”

Alanımızda dünyada en önlere olmak hayal değil

Cemal Çelik mevcut durumda 20 cm ile 2 m. arası her türlü hidrolik silindiri yapabilecek durumda olduklarını, 2010’da kriz atlattırsa ilk önce 3m. daha sonraki yıllarda da 5 m. büyüklüğe kadar olan silindirleri üretmeyi hedeflediklerini belirterek planladıkları Ar-ge projeleri ile bu kapasiteye ulaşılmasının hayal olmadığını vurguluyor. Bu durumda ivmesel bir üretim rakamı ve ciro artışıyla alanlarında dünyanın en önde gelen firmalarından olabileceklerini söylüyor.

Bu hedefe yönelik olarak da vizyonlarını şöyle tanımlıyor; ‘Çağdaş, nitelikli ve küresel standartlarda oluşturduğu kurumsal yapısı ile dünyaya endekslili teknolojiye sahip ürünler üreterek kalıcı bir marka olmak.’

Dünya çapında kuruluş olmak için kurumsal ar-ge

Cemal Çelik uluslararası bir kuruluş olmak isteniyorsa önce kurumsal Ar-ge yapılanmasının şart olduğunu belirtiyor ve bir şirketin büyümesi için diğer önerilerini de şöyle sıralıyor; “Bir kişinin aklı herşeye yetmez, onun için her alanda kurumsallaşmak gerekir. Ülkemizde heran krizler olabilir, bu nedenle özsermaye güçlülüğü çok önemli ama aynı zamanda Türkiye bir fırsatlar ülkesi. Büyümek için bunları kaçırmamak lazım. Şirketlerin maymun iştahlı olmaması, bildiği işlerde daha da derin uzmanlaşmaya çalışması gerekir. Yapılan işte en kökten başlayıp zirveden çıkmak hedef olmalı. Dünyada başarılı şirketlerin öyküleri de bunu doğrulamaktadır.”

