

# GOLDAŞ

## GOLDAŞ

www.goldas.com.tr

1993 yılında Yalınkaya Grubu tarafından kurulan Goldaş'ın ana faaliyet konusunu kıymetli emtiadan mamul takı üretimi oluşturuyor. Diğer bir ifadeyle altın, gümüş ve diğer değerli madenlerden takı üretiyor Goldaş.

### **Yılda 5 bin yeni model, toplam 70 bin değişik ürün**

1993 yılında kurulduğunda ilk satışlarını Avrupa ve Amerika'ya yapmışlar. 1998 yılında Türk kuyumculuk sektöründe ISO 9002 Kalite Belgesi alan ilk kuruluş olmuşlar. 1999 yılında İMKB'de halka açılan ilk kuyumculuk firması Goldaş olmuş. 2000 yılında Türkiye'de ilk kuyumculuk mağaza zincirinin adımlarını atmışlar ve Ankara, İstanbul ve İzmir'de mağazalar açmışlar. Aynı yıl ürün ve malzeme tasarımı ve geliştirme amacıyla ar-ge laboratuvarları kurulmuş. 2001 yılında Walt Disney, Warner Bros ürün ve karakterlerinin altın ve diğer madenlerden mamul mücevherat olarak üretimi ve satışı konusunda anlaşmalar imzalanmış ve aynı zamanda ABD OTC ve Frankfurt Borsalarına kote edilmiş. 2002 yılında, Goldaş, kredi, sigorta, rating kurumlarından "COFACE" tarafından yapılan inceleme sonucu AAA rating notu ile derecelendirilmiş. Aynı sene Uluslararası Kıymetli Madenler Enstitüsü'ne üye olunmuş. 2003 yılında, Goldaş sadece gümüşün kullandığı yeni bir marka yaratmış: Silver D'sign. 2004 yılında Londra Kıymetli Madenler Birliği'ne üye ilk ve tek Türk firması olmuşlar ve aynı yıl İstanbul Altın Borsası'na da girmişler. 2005 yılında, Dubai Altın Borsası'na, 2006 yılında da 'The Silver Institute'a üye olmuşlar. 2007 yılında gelecek 10 yıl içinde dünya çapında 10 Türk markası yaratmayı amaçlayan Turquality projesine seçilen 33 firmadan biri olmuş Goldaş.

### **Uluslararası değerli metal ticaretinde güçlü bir oyuncu olmak**

Vizyonlarını "Değer verdiğimiz sadık Goldaş müşterileri yaratarak dünyanın en saygın, en güvenilir takı ve mücev-

- 1993 Goldaş'ın kuruluşu
- 1994 ABD temsilciliğinin açılışı
- 1998 ISO-9000 belgesi alınması
- 1999 İMKB halka arz
- 2000 Ar-ge laboratuvarının kuruluşu
- 2001 Walt Disney, Warner Bros anlaşması
- ABD OTC borsasına kotasyon
- 2002 COFACE @@@ derecelendirmesi
- Almanya, Rusya, BAE, Tayland temsilciliklerinin açılışı
- 2003 Silver D'sign markası
- ChipGold markası
- 2004 Çin temsilciliğinin açılışı
- 2005 Frankfurt ve Berlin Bremen borsalarına kotasyon
- 2007 TURQUALITY projesi
- ISO 500'de 74.



her markasını oluşturmak; uluslararası değerli metal ticaretinde güçlü bir oyuncu olmak” diye tanımlıyorlar.

Her yıl beşbinin üzerinde yeni ürünü piyasaya süren firmanın portföyünde yetmişbin'den fazla model olduğunu belirtiyor Proje Müdürü Yavuz Yağcı. İstanbul Sanayi Odası'nın her yıl açıkladığı “Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Şirketi” araştırmasında, 2006 yılında özel sektör sıralamasında 66. sırada yer almışlar.

Halen 5 kıtada 45 ülkeye ürünlerini ihraç eden Goldaş'ın; Amerika, İngiltere, Rusya, Birleşik Arap Emirlikleri, Almanya, Tayland, Güney Afrika, Çin, Hong Kong, Ukrayna, Çek Cumhuriyeti, Romanya, Mali, Ghana ve Japonya'da temsilcilikleri bulunuyor. İhracatı üretim satışlarının %33'ünü oluşturuyor.

## Ar-ge projeleri ile rekabet avantajı sağlamak

Goldaş TTGV'den de destek alarak iki ar-ge projesi gerçekleştirmiş. Bu projelerden ilkinde kuyumculukta altının ayarını tutturmak için kullanılan ve kullanıldığında altının rengini veren, fiziksel ve mekanik özelliklerini bozmayan alaşım malzemelerinin laboratuvar ortamında pilot boyutta üretimini amaçlamışlar. Böylece Goldaş, üretimde kullandıkları ithal alaşımları kendi bünyesinde üretme yeteneği kazanarak, hem %50'nin üzerinde maliyetlerini düşürme, hem dışa bağımlılığını azaltma, hem de satılabilir bir alaşım üretme yönünde yetenekler edinmiş. İlk proje sonuçları ticarileşmiş. Halen yurtiçi pazara odaklı olan satışların, ihracata yönelmesi için de çalışmalar sürdürülüyormuş.

İkinci projelerinde ise başta otomotiv, uzay-uçak sanayi ve elektronik sanayinde olmak üzere birçok alanda kullanılmakta olan 3-boyutlu tasarım ve hızlı prototipleme yöntemlerini kuyumculuk sektöründe uygulayarak daha kısa zamanda, teknolojik olarak üretimi zor,

yeni model ürünlerin hızlı ve verimli bir şekilde üretimi üzerinde çalışmışlar. Bu proje ile üretim aşamalarında verimlilik artışı sağlanarak üretim maliyetleri azaltılmış. Piyasaya daha kısa aralıklarla farklı modellerde yeni ürünler sürülerek tasarım ön plana çıkarılmış ve teknolojik olarak üretimi zor modellerle rekabet avantajları elde edilmiş.

## Özgüven ile gelen yeni açılımlar

Sadece ticari olarak kazanımlarla kalmamış projelerin sonuçları. Yavuz Yağcı, ar-ge ve inovasyon konularında özgüven kazandıklarını, bilgi ve tecrübe sahibi olduklarını belirtiyor. Bu özgüven sayesinde daha farklı açılımlar yakaladıklarını, kendi içlerindeki proje değerlendirmelerini daha sağlıklı yapmaya başladıklarını vurguluyor.

Goldaş projelerde oluşturduğu üniversiteyle işbirliği sonucunda, EUREKA programı çerçevesinde uluslararası ortak projeler yapmaya başlamış.

## TTGV desteğinin itici gücü

“TTGV bize itici bir güç sağladı. Yola çıkmıştık zaten. Ancak TTGV bize ivme kazandırdı. İki-üç sene sonra yapılacak projeyi öne çekti.” diyor Goldaş CEO'su Sedat Yalınkaya.

Değerlendirme ve izleme süreçlerinin projelerine büyük katkısı olduğunu alan komitesi üyelerinin ve izleyicinin projelerinin tüm aşamalarında eksikliklerin belirlenmesi konusunda da çok yardımcı ve yönlendirici olduklarını belirtiyorlar.

Projelerini başarıya götüren etkenler olarak da şu unsurları öne çıkarıyor Yavuz Yağcı: “Doğru proje, doğru ekip, üst yönetimin projeye verdiği desteğin sürekliliği ve ürünün proje sonunda uygulanabilir olması”. Projelerinin zamanlamasının da doğru olduğunu belirtiyor. Kriz dönemlerinde yürüttükleri projelerin dünya piyasalarının düzelmeye başladığı ortamda hayat bulması Goldaş'ın rekabet avantajını yakalamasını sağlamış.

### “Bu bir takım oyunu.”

CEO Sedat Yalınkaya, ar-ge projeleri konusunda çalışma yapmak için ilk adımı atmaya planlayan firmalara şu önerilerde bulunuyor:

“Bu bir takım oyunu. Takıma doğru oyuncuları koymak gerekiyor. Biz sadece onaylayıcıyız, karar vermiyoruz. Projeler sorumluları tarafından hazırlanır, biz sadece evet veya hayır deriz. Herşeyi tek başına yapmak mümkün değil. Takımı kurduktan sonrası kolay. TTGV de takımın bir parçası oluyor.”

