



“Müşterilerimizle yakın ve güvenilir iş ortağı ilişkisi kurmak için anahtar kısmı”

2016 yılı itibariyle faaliyetlerine başlayan P2B Mühendislik ve Danışmanlık henüz çok yeni bir şirket. Plastik ve ambalaj sektörlerine yönelik uzun yıllara dayanan deneyimini; otomotiv, beyaz eşya, geri dönüşüm, ambalaj ve plastik üretim sektörlerinde ihtiyaçları karşılayabilecek alanında saygın yüksek teknoloji firmaları temsil etmeye devam ederek büyümeyi hedefleyen P2B Mühendislik ve Danışmanlık Genel Müdürü Mustafa Öztürk ile gerçekleştirdiğimiz röportajı keyifle okuyacağınızı umuyoruz.

Öncelikle sizi ve firmanızı tanıyabilir miyiz, firma ne zaman kuruldu?

Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği mezunuyum. Okuldan sonra 11 yıl beyaz eşya sektöründe Ürün Geliştirme’de çalıştım. Ürün geliştirme süreçleri, proje yönetimi gibi konularda daha sonraki iş hayatımda değerini daha da iyi anladığım tecrübeler kazandım. Plastik sektörü ile de orada tanıştım. Plastik Enjeksiyon parça tasarımı, kalıp ve üretim teknolojilerini öğrendim.

2006 yılında bir Kanada şirketi olan Husky IMS’e katıldım. Türkiye Satış ve Servis Ofisi’ni açacak, plastik konusunda tecrübeli, teknik kökenli birisini arıyorlardı. Kendimi bir anda ambalaj sektöründe, satış gibi bambaşka bir rolde buldum. Çok farklı bir rol de olsa ürün geliştirme tecrübem adapte olmama çok yardımcı oldu diyebilirim. Müşterilerimizin sadece ticari ve yönetsel kadrolarıyla değil, fabrikadaki teknik kadrolarıyla da yakın ilişki kurabilmemi, onların dilinden, ihtiyaçlarından anlayabilmemi geçmiş tecrübeme borçlu olduğumu fark ettim.



Beyaz eşya sektörüdeyken yurtdışı firmalarla tedarikçi-müşteri ilişkisi içinde sıkça bulunuyordum. Ancak Husky’de kendimi doğrudan yabancı bir ekibin içinde buldum. 4,500 kişilik, 40 ülkede ofisleri bulunan bir Kuzey Amerikalı ve Batı Avrupalı bir şirketin kültürü içinde, onların yönetim süreçleriyle çalışmayı öğrendim.

Birkaç yıl sonra sorumluluk bölgem genişledi. Önce Güneydoğu Avrupa, sonra Orta Asya ülkelerinden sorumlu oldum. Farklı tecrübeler edindim.



Husky'de tecrübe kazandıktan ve plastik ambalaj sektöründe genişçe bir iş çevresine sahip olduktan sonra kendimi işimi yapmayı daha çok düşünmeye başladım. Karar vermem, altyapısını kurmam uzun sürdü diyebilirim. Sonunda Ekim 2016'da P2B Mühendislik'i kurarak "denize atladım."

Hangi firma ve ürünlerin temsilciliğini yapıyorsunuz? Temsilcilik faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

İşe kendi sektörlerinde bilinen üç Alman firmasıyla başladım.

Temsilciliğini aldığım ilk firma **Ettlinger GmbH**. Yüksek performanslı eriyik filtreleri ve çok özel uygulamalar için plastik enjeksiyon makineleri üretiyor. Türkiye pazarına öncelikle eriyik filtreleri ile girdik.

İkinci firma ise ekstrüzyon şişirme sektörünün tanınmış firması, hatta Avrupa'daki ilk ekstrüzyon şişirme makinasını üretmiş olan **Kautex Maschinenbau GmbH**. Tarihsel olarak çok güçlü olduğu otomotiv

sektörünün yanında tüketici ambalajı ve endüstriyel ambalaj alanlarında yüksek kapasiteli ekstrüzyon şişirme makineleri ve anahtar teslim üretim hatları üretiyor.

Üçüncü firma yükselen trend kamera ile kalite kontrol alanının lider şirketlerinden **Intravis Vision Inspection Systems**. Intravis plastik ambalaj sektöründeki seçilmiş uygulamalar için özel, anahtar teslim kamera kontrol sistemleri üretiyor.

2016 yılı itibarıyla P2B Mühendislik ve Danışmanlık olarak, Ettlinger şirketinin Türkiye satış ortağısınız. Firmanın ürün grupları hakkında bilgi verir misiniz? Ettlinger şirketinin ürünlerinde öne çıkan özellikler nelerdir?

Ülkemizde özellikle son tüketiciden geri toplanan plastik atıklar yüksek oranda kirliliğe sahipler. Kâğıt,

tahta, alüminyum, silikon, lastik gibi elastik kirlilikler yıkama hatlarını kolayca aşıp ekstrüdere oradan da filtreye kolayca ulaşabilen kirlilik türleri. Bunların klasik filtrelerle ayıklanması hiç kolay olmuyor. Birçok kez üreticiler 3-4 dakikada bir filtre eleği değiştirmekle daha kalın elek kullanıp ürün kalitelerinden taviz vermek arasında bir seçime zorlanıyorlar.

Ettlinger filtreler tam da bu sorunlara çözümler sunuyor. Sürekli kendini temizleyen, üstün filtreleme performansına sahip, filtreleme kaynaklı fireleri ve işçilik maliyetlerini minimize eden sistemler. Geri dönüşüm, polimer, granül ve compound üreticileri ile PET levha üreticilerinin verimliliklerini ve ürün kalitelerini artırmalarına, üretim maliyetlerini düşürmelerine yardımcı oluyor. İlk yatırım maliyetleri düşük değil, ancak doğru uygulama



ma ile buluştuklarında kendilerini hızlı geri ödeyen, performansı kanıtlanmış sistemler. ERF ve ECO isimli iki ana model bugün dünyada 400 civarında hatta çalışıyorlar. Türkiye’de ise sektörle neredeyse yeni tanışıyor diyebiliriz.

Kautex ve Intravis firmalarından, ürünlerinden ve müşteri profillerinden bahsedebilir misiniz?

Kautex Maschinenbau ekstrüzyon şişirme makinaları pazarında en bilinen, son derece saygın bir şirket. Son derece yüksek performanslı, kullanımı kolay ve üretim maliyetlerini azaltmaya yönelik tasarlanmış makinalar sunuyorlar. Bunun yanı sıra satış öncesi danışmanlık, prototip ve test yetenekleri, ihtiyaca göre tasarlanan komple anahtar teslim üretim hatlarıyla sadece bir makina tedarikçisi olmanın çok ötesine geçen bir yaklaşıma sahipler.

Ancak otomotiv ve ambalaj sektörlerinde son yıllarda dünyadaki hızlı büyümelerini Türkiye pazarına yansıtamamış durumdadır. Geçen yıl bir vesileyle kendileriyle buluşup neler yapabileceğimiz konuştuk. Benzer düşüncelerde olduğumuzu görünce bir yol haritası üzerinde anlaştık. Yolun henüz çok başındayız ancak pazardan aldığımız ilk tepkilerin olumlu olduğunu söyleyebilirim. Kautex otomotivde özellikle yakıt tankı ve motor akışkan transfer sistemlerinde kullanılan ekstrüzyon şişirme hortumları için uzmanlaşmış durumda. Bunun dışında endüstriyel ve tüketici ambalajı alanında özellikle yüksek kalite ve kapasite gereksinimi olan üreticiler Kautex’in potansiyel müşterileri.

Intravis Vision Inspection Systems ise sadece plastik ambalaj sektörü-

ne, hatta özel olarak plastik kapak, PET preform, IML gıda ambalajı ve ekstrüzyon şişirme şişe ve bidonlar için özel, anahtar teslim kamera ile kalite kontrol sistemleri üretiyor. Bu konuda sektörünün en büyük ve en önemli firmasıdır. Türkiye’deki müşterileri bugüne kadar büyük oranda uluslararası firmalar ile sınırlı kalmış. Henüz birkaç aydır Türkiye’deki potansiyel müşteriler ile temas halindeyiz.

Satış öncesi ve satış sonrası iş geliştirme yaklaşımınızdan ve çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz? Firmalar sizi neden tercih etmeli?

Bu üç firmanın ortak özelliği sektörlerinde teknoloji lideri olmasıdır. Ürünleri ihtiyaca özel tasarlanan, sofistike ve göreceli olarak daha yüksek fiyatlanmış ürünler. Bu da kendi fırsatlarını ve zorluklarını birlikte getiriyor.

Müşterilerimizle yakın, güvenilir iş ortağı ilişkisi kurmak için anahtar kısmı. Ancak o zaman onların ihtiyaçlarını tam anlayabilir, bu ihtiyaca yönelik çözümler geliştirir ve finansal ve teknik olarak rentabl yatırımlar yapmalarına yardımcı olabilirsiniz. Bu yaklaşım satış sonrasında da devam eder. Arıza durumlarında, beklenen performansı alamadıklarında ya da ortaya yeni bir ihtiyaç çıktığında da müşterilerimizin yanında ve yakınında olmayı başarmamız gerekiyor. Her ikisini de başarabilirsek müşterinin birlikte rahat çalıştığı, güvendiği bir firma olarak uzun süreli ortak mertebesine yükselebiliriz. Bu yaklaşımla çalışıyoruz.

Her üç firma da doğru satış sonrası destek kültürüne sahipler. Doğrusu



Plastik ambalajlarınızda siyah nokta, eksik baskı, çapak, tolerans dışı ağız ölçüleri, renk hataları, duvarlarda ince kesit ve delikler, şekil hataları için anahtar teslim, kullanımı kolay, endüstrinin lider 360°kalite kontrol çözümü

bu da bir temsilcilik firmasının işini kolaylaştıran bir durum ortaya çıkarıyor. Sonuçta destek için ana firmaya bağımlıyız ve onların da aynı kültüre sahip olmaları ve buna göre organize olmuş olmaları önemli fark yaratıyor.

Önümüzdeki süreçte hedefleriniz nelerdir?

P2B Mühendislik henüz çok yeni bir şirket. İsmi "B2B – Business-to-Business"ten esinlenerek "P2B, Plastics-to-Business" olarak koydum. İlk yıldaki amacım sektörde tanınırlığı artırmak ve şirketi finansal olarak sağlıklı bir noktaya taşımak. Önümüzdeki yıllarda ise hem ekibi hem de temsilciliğini yürüttüğümüz firma sayısını kontrollü olarak artırmayı hedefliyorum. Otomotiv, Beyaz Eşya, Geri Dönüşüm ve Ambalaj sektörlerinde plastik üretim alanlarında ihtiyaçlarını kar-

şılatabilecek, ancak özellikle yüksek teknoloji ve alanında saygın firmaları temsil etmeye devam ederek büyümek istiyorum.

Son olarak okuyucularımıza neler söylemek istersiniz?

Bu işe başladığımdan beri en çok duyduğum "bu ortamda yeni iş kurulur mu?" oldu. Ülkede genel olarak yatırım iklimi ve iştahının es-

kisi gibi olmadığı malum. Bu ortam benim de önceden planladığım, kontrolümde olan bir durum değildi. Ancak plastik sektörü kendi ataleti ve momentumu ile büyümeye hâlâ devam ediyor. Değişen makro durumlar farklı ihtiyaçlar ve fırsatlar da ortaya çıkarabiliyor. Kendi işimizi odaklanıp doğru kararlar alabildiğimiz sürece her ortamda başarılı olabileceğimizi düşünüyorum.

