

ANADOLU

Başkanın ajandasında ne var?

“Çıkışa devam edeceğiz”

Ömer Burhanoğlu, Türkiye'nin en büyük otomotiv yan sanayi üreticilerinden Farplas'ın CEO'su. Bu yıl, Türkiye'nin en büyük organize sanayi bölgelerinden olan TOSB'un (Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi) başkanlığına seçilen Burhanoğlu, “İlk hedefim sanayiciler arasındaki iş birliğini artırmak” diyor. Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) yönetim kurulu üyesi de olan Burhanoğlu, yıl sonunda TOSB'nin 2 milyar dolar olan ihracat hedefinin geçileceğini söylüyor. Burhanoğlu, yeni göreviyle ilgili ajandasının öne çıkan maddelerini şöyle sıralıyor:

“GÖSTERGELER OLUMLU”

“2017, ihracatta atılım yılı olarak belirlendi. Biz de TOSB'un 1,5 milyar dolar olan ihracatını artırmak istiyoruz. Göstergeler 2017 ihracat hedefimizi rahatlıkla yakalayabileceğimizi gösteriyor. Çıkışa devam edeceğiz.”

“IOT PROJELERİ GÜNDEMİMİZDE”

Öncelikle bakanlık ve genel müdürlüklerle çalışma grupları oluşturmayı hedefliyoruz. Hızla değişen otomotiv dünyasına ayak uydurma gerekliliğinin bilincindeyiz ve TOSB'un



bu uyumu yakalamasını sağlayacağız. İşlevsel çalışma grupları oluşturulup hızla değişen, dijitalleşen ve yıkıcı akımların yaşandığı otomotiv endüstrisinde devreye girecek IOT uygulamalarında projeler yaratacağız.

“ÖNCÜ OLMAK İSTİYORUZ”

TOSB'un değişim konusunda yapılanmaya giden öncü bir OSB olmasını hedefliyoruz. Hepimizin ortak ihtiyacı olan konularda projeler üreteceğiz. Freelance tasarım ofisinin, CAD/CAM eğitim merkezinin ve atıl kalıp/malzeme deposunun projelendirilmesi ilk etapta yapılacak işlerimiz arasında yer alıyor.

“ENDÜSTRİ 4.0'I KAÇIRIRSAK ZARAR BÜYÜK OLUR”

Endüstri 4.0'ı kaçırmamak ve olumsuz olarak etkilenmemek için her alanda güncellemeyi yakalayabilmek şart. Biz sanayicilere bu anlamda düşen görev; önceli en yakından takip etmek, bunu teşvik etmek ve örnek olmak. Sorgulayan, araştıran, analiz yapabilen bir kurum olmak ve bu değişimin bir parçası olmak için çalışıyoruz. 4. Sanayi Devrimi'ni kaçırmamanın maliyeti çok büyük olabilir.

NEDEN PERAKENDEYE GİRMİYOR?

Malatya'da Çalık Holding tarafından 30 yıl önce kurulan Çalık Denim, katma değerli premium denim kumaş üretiminde dünyanın en büyük ilk 10 üreticisinden biri. GAP'ten H&M'e kadar dünyanın en büyük moda markalarına üretim yapan şirket, birçok rakibinin aksine üretimde kalmayı seçip perakendeye girmeyi tercih etmedi. Geçtiğimiz ay, bir araya geldiğimiz **Çalık Denim Genel Müdürü Hamit Yenici**, gelecekte de üretici olarak kalmaya devam edeceklerini belirterek şöyle konuşuyor:

CİRONUN YÜZDE 2'Sİ AR-GE'YE

Ciromuzun yüzde 2'sini AR-GE'ye ayırıyoruz. Son 7 yılda yaptığımız 120 milyon dolarlık yatırımla kapasitemizi artırdık.

KAPASİTE ARTACAK

2020'ye kadar 120 milyon dolarlık yatırımla 42 milyon metrelik olan kapasitemizi 60 milyon metreye çıkarmayı hedefliyoruz. Yeni yatırımla birlikte halen yüzde 5 olan dünyadaki pazar payımız 2020'de yüzde 10'a çıkacak.

“MÜŞTERİMİZE RAKİP OLMAYIZ”

Üretimin yanında kendi moda markamızı yaratıp perakende sektörüne girmeyi düşünmedik ve gelecek yıllarda da düşünmüyoruz. Bunun en önemli nedeni müşterilerimize rakip olmak istememizden kaynaklanıyor.”

