



Intermobil Genel Müdürü Rifat Perahya: “Yurtiçine odaklanan treyler üreticileri risk altında”

Sadece yurtiçine satış yapan treyler üreticilerinin büyük risk aldıklarını belirten Interomobil Genel Müdürü Rifat Perahya, treyler sektöründe konsolidasyonun olduğunu ve ihracat yapmayan, farklılaşmaya, kendisini geleceğe hazırlamayan firmaların risk altında olduğunu savundu. Varlık fonunun değerinin altında olan global markaların millileştirilmesi için fırsat olduğunu gündeme getiren Perahya, 2017 yılında treyler pazarında 2016 yılına göre artış yaşanacağı tahmininde bulundu.

Interomobil Genel Müdürü Rifat Perahya, otomotiv sektöründe değişimin çok hızlandığını, gelişime ayak uydurmak ve süreçlerini daha verimli hale getirmek için SAP sistemine geçiş yaptıkları bilgisini verdi. Geçişin vizyonları doğrultusunda önemli bir adım olduğunu ifade eden Perahya, sistemin artılarını şöyle anlattı: “Çok daha şeffaf bir sisteme kavuştuk. İnsan dahiliyetini minimuma indireceğimiz bir süreç geliştirdik. 2009 yılından beri kullandığımız ERP sistemi büyüme ve çeşitliliğimize cevap veremiyordu. Her yeni iş koluna girdiğimizde yeni bir modüle ihtiyaç oluyordu. Sistemi kendinize göre dizayn etmeniz bir avantaj gibi gözükse de bir noktadan sonra içinden çıkılmaz bir ağ haline geliyor ve doğru olan tarafları da yara almaya başlıyor. Modüllerle geliştirebileceğimiz sistemden, kendi işleyişimizi adapte edeceğimiz kapsamlı bir sisteme geçtik. Nihayetinde biz bir hizmet şirketiyiz, müşterilerimizin çözüm ortağı olarak faaliyet gösteriyoruz. Amacımız sürekli daha verimli olabilmek ve müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmak. SAP ile hedeflediğimiz verimliliği sağlayacağımıza inanıyorum.”

“Bugün çok başarılı olan, gözükken birçok iş kolunun ne kadar 10 sene sonra geçecek belli değil” diyen Perahya, insan odaklı şirketlerin ayakta kalacağını düşündüğünü bu sebeple sürekli gelişim sağla-

mak adına hem kendi ekiplerine hem de müşteri gruplarına eğitim organizasyonları yaptıklarını söyledi.

2017 daha bir yıl olacak

Treyler pazarını da değerlendiren Rifat Perahya, 2016 yılında ihracat pazarlarının öne çıktığını, bu yılın geçen yıla göre daha iyi geçeceğini öngördü. Treyler sektöründe konsolidasyon sürecinin devam ettiğini belirten Perahya, “Ayda 1-5 adet üreten firmalar rekabet avantajlarını kaybediyor. İşini daha iyi yapan orta ve büyük ölçekli firmalar hayatta kalıyor. Şirketini, ürünlerini farklılaştıran, geleceğe hazırlanan firmalar güçleniyor. Babadan kalan işi yıllardır aynı şekilde devam ettiren firmalar ise artık zorlanıyor” şeklinde konuştu. Perahya, sözlerini şöyle sürdürdü: “Üründen şirket altyapısına, insan kaynağından üretim metodları ve kullandığı IT sistemlerine kadar birçok konu ön plana çıkıyor. Treyler üreticilerimiz sadece Türkiye pazarıyla yetinmemeliler, bütün yumurtalar aynı sepette olmamalı. Öngörülemeyen herhangi bir politik veya ekonomik gelişmede pazarda durgunluk oluyor, rekabet artıyor ve karlılıklar düşüyor. Türk üreticiler birbirleriyle rekabet edebileceklerine doğru ürünler ve fiyat starte-



jiyle yabancı firmalara kafa tutmalılar. Bunu yapan firmalarımız da var. Karlılıkların olumsuz etkilenmesindeki bir başka etken de tüketiciler ve özellikle filoların bilinçleniyor olması. Kaliteden ödün vererek, malzemenin kısarak başarılı olmak eskidendi, artık mümkün değil.

Tüketiciler internet, medya ve sosyal medya vasıtasıyla her gelişmeden haberdar. Basit olması için futboldan örnek vereyim; birçok kanalda İngiltere, İspanya ligi maçlarını izledikten sonra Türkiye liginde oynanan futboldan