“Dernek olarak uzun ve çok emek isteyen bir yolculuğa çıkıyoruz”

“İKSD’nin kuruluş amacı; sektördeki risk bilincini geliştirerek iş güvenliğinin artırılması, sektörün genel sorunlarına çözümler üretmek, sektörel işbirlikleri konusunda çalışmalar yürütmek, ve belki de en önemlisi üye firmaların uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün ve ihracatının artırılarak ülkemizin kalkınmasına katkı sağlamak olarak özetlenebilir.”

Ülkemizin kalkınması ve uluslararası pazardaki rekabet gücünün artırılmasının yanısıra, sektörün sorunları, çözümleri ve işbirlikleri noktasında faaliyetler gerçekleştirmek amacıyla geçtiğimiz yıl kurulan İskele Kalıp Sanayicileri Derneği (İKSD) bu kısa süre içerisinde ciddi yol kat etti. Sektörün önde gelen firmaları tarafından temsil edilen İskele Kalıp Sanayicileri Derneği’nin Genel Sekreterliğini yürütmekte olan Akın Alıkçıoğlu ile bir röportaj çalışması gerçekleştirdik. Derneğin amaç ve faaliyetlerini konuşurken sektör için yapılması gerekli olan işbirliklerini de ele almaya çalıştık. Bize vakit ayırdıkları için sayın Alıkçıoğlu’na teşekkür ediyor çalışmalarında başarılar diliyoruz.

İskele Kalıp Sanayicileri Derneği ne zaman kuruldu? Derneğin kuruluşundan bu yana geçirdiği süreç hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Özellikle son yıllarda Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’nın İnşaat Sektöründe iş kazalarını önlemeye yönelik azami gayreti ve TSE’nin Güvenli İskele konusundaki Avrupa normlarını Türkiye’de uygulamaya başlamasıyla İskele ve Kalıp Sektöründe kısa zamanda ciddi gelişmeler kaydedilmiştir. İrili ufaklı pek çok üreticinin yer aldığı sektörde başlatılan standardizasyon ve sertifika çalışmaları, firmaları gerek üretim gerekse hizmet kalitesi anlamında kendilerini geliştirmeye hatta işbirliklerine yöneltmiştir. Uluslararası standartlara uygun ve sertifikalı üretim yapmayı ilke haline getiren üreticiler sektörün daha da ileri gitmesi hedefiyle 2017 yılı başında İskele Kalıp Sanayicileri Derneği (İKSD) çatısı altında birleşmişlerdir. İKSD’nin kuruluş amacı; sektördeki risk bilincini geliştirerek iş güvenliğinin artırılması, sektörün genel sorunlarına çözümler üretmek, sektörel işbirlikleri konusunda çalışmalar yürütmek, ve belki de en önemlisi üye firmaların uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün ve ihracatının arttırılarak ülkemizin kalkınmasına katkı sağlamak olarak özetlenebilir.
Kuruluşu sektörün önde gelen 13 firması tarafından yapıldıktan sonra, Mart 2017’de yapılan Genel Kurulda yeni yönetim kurulu bayrağı 2017-2020 çalışma dönemi için devir aldı.
Özellikle Bakanlıklar, TSE, kamu kurum ve kuruluşlarıyla yakın iletişim gerektiği için de dernek merkezi ofisini Ankara da açtık.

Derneğinizin kaç üyesi var? Hangi sektörü kapsıyor?

İKSD olarak kendi alanında TSE Sertifikası sahibi olmayı veya en azından bu doğrultuda girişimlerini başlatmış olmayı esas aldığımız için şuan sadece 20 üyemiz var. Üye firmalarımız; Cephe İskelesi ve Kalıp sektöründe gerek ulusal gerekse uluslararası ölçekte önemli konut, baraj, ticari bina, havaalanı, yol, metro gibi projelerde danışmanlık, malzeme satış ve kiralanması, satış sonrası destek ve tedarik hizmeti vermektedir.

Sektörün mevcut durumunu kısaca değerlendirir misiniz?

Özellikle bizim coğrafyamızda konuttan, altyapı projelerine betonarme yapıların büyük bir ağırlığının olduğunu düşünürsek betona şekil vermekte kullanılan kalıp ve iskele sistemlerinin önemi daha da ön plana çıkar. Günümüzde modern yapıların hızlı, kaliteli, ekonomik ve güvenli bir şekilde yapılmasını sağlayan en önemli unsurların başında teknolojik kalıp ve iskele sistemlerinin kullanılması gelmektedir.
Türk İnşaat Sektörünün son 15 yılda yaşadığı yüksek büyümeye paralel olarak kalıp ve iskele üreticileri de ciddi bir büyüme sağlamış, ürün portföylerini ve ihracat pazarlarını ciddi ölçekte genişletmişlerdir. Sektör firmalarımız başta Rusya, Fransa, İtalya, Kazakistan, Irak, Cezayir, Katar, Kuveyt, Suudi Arabistan olmak üzere A. B.D, Avustralya, Endonezya, Malezya, Hindistan, Hollanda, İsviçre, Küba, Tanzanya, Gine, Nijerya, Çad gibi ülkeleri de içeren geniş bir coğrafyada dünyanın 115 ülkesine ihracat yapmaktadır.
Sektörümüz dünya genelinde satış, kiralama ve uygulama gibi farklı yöntemleri bir arada bulundurduğu için kesin verilere tam olarak ulaşamamakla birlikte sektörün dünya pazarındaki büyüklüğünün 7 milyar $’ın üzerinde, Türkiye pazarının ise Almanya’dan sonra Avrupa ‘da 2. büyük pazarı olarak 400 milyon $’ın üstünde bir büyüklüğe sahip olduğunu öngörebiliriz.
Sektörün öncelikli konularının Türkiye’nin gündemine çok paralel olduğunu söyleyebilirim. Ama özetle sıralayacak olursak;

İş Sağlığı ve Güvenliği ile Standardizasyon; Türkiye’de her yıl İnşaat Sektöründe 40.000 adetin üzerinde kaza oluyor ve bu kazalarda ne yazık ki her yıl yaklaşık 500 insanımızı kaybediyoruz. Ölümlü kazaların %40’ının nedeni “Yüksekten Düşme”. Bu konu tabi ülke olarak, sektör olarak, işveren ve çalışanlar olarak canımızı acıtıyor. Standartlar doğrultusunda üretim yaparak, kaliteyi ve eğitimi ön plana çıkararak sahada doğru proje uygulamaları ile hep birlikte çözüm üretebiliriz görüşündeyiz. Burada özellikle altını çizmek isterim ki, sadece ürünün kaliteli ve sertifikalı olması yeterli değildir, sahadaki uygulamanın da uygulayıcının da eğitimli ve sertifikalı olması şarttır.

Ölçek Ekonomisi Yaratamamak; marka, dünya markası yaratamamak ülkemizin yine önemli konularından ve bu durum bizim sektör için de geçerli. Küçük küçük sadece fiyat rekabetiyle ve benzer ürünler üreterek, bazen de standart dışı üretimlere yönelip haksız rekabete yol açarak kaynaklarımızı çok verimli kullanamıyoruz. Dünya genelinde sektörümüzün yıllar içindeki gelişimine baktığımızda şirketlerin çeşitli konsolidasyonlarla büyüdüğüne ve dünya ölçeğinde iş yapabilir hale geldiklerine şahit oluyoruz. Özellikle son 20-30 yılda orta Avrupa ekolünün teknolojik atılımı ile Almanya, Avusturya gibi ülkelerde az sayıda üretici firma sektörü bölmeden büyük ölçekli dünya markası firmalar haline gelebilmişler ve tüm dünya piyasalarında önemli yer edinmişlerdir. Ancak şunu çok rahatlıkla söyleyebilirim ki, Türkiye’de bu saydığım dünya ölçeğindeki firmalarla gerek teknolojik, gerekse kalite olarak uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek firmalar vardır ve sayıları da her geçen gün artmaktadır. Belki de tam burada bu yerli ve milli firmaların sayılarının ve iç rekabetin artması yerine aralarında geliştirilebilecek iş birlikleri ile dış pazarlarda üye firmalarımızın etkinliğinin ve pazar paylarının artırılması için çaba harcanması gerekir.

‘Teknoloji’ ve ‘Yenileşim’ de aynı şekilde sektörümüzün önceliklendirmesi gereken konulardan. Zira Endüstri 4.0, nesnelerin interneti, yapay zeka , big data, 3D printer ile her alanda üretim gibi konular çok gündemde. Müşteri beklentileri hızla değişiyor ve değişime ayak uydurmak gerekiyor. Sonuçta bizim sektörümüzde müşteriler; kolay kullanılabilen, ekonomik, zaman kazandıran, az sayıda parçadan oluşan, sahada kontrol edilmesi kolay, sağlam ve uzun ömürlü iş güvenliğini en üst düzeyde sağlayan ürünler bekliyorlar. Bu beklentilere teknolojiyi etkin kullanarak uygun çözüm üretebilmek önem kazanıyor. Ülkemizde her türlü üretimi yapabilir olmakla birlikte, maalesef işin içine biraz teknoloji, yapay zeka v.s. girdiği zaman o eşiği geçemiyoruz.

Dernek olarak bu yılki hedefleriniz nelerdir?

Yeni kurulan bir dernek olarak birincil önceliklerimiz; derneği ve derneğin kuruluş amaçlarını kamuoyuna anlatmak, dernek üyelerimizin sektörel sorunlarına ortak akılla tüm paydaşlarımızla birlikte çözüm üretmeye çalışarak sektörün ulusal uluslararası rekabet gücüne katkı sağlamak. Üyelerimizin tamamına yakını standartlar doğrultusunda üretim yapıyor, ancak sektörde standart dışı üretim ve proje uygulamalarına karşı kamu otoritesi nezdinde yeterince denetimin olmaması, standart dışı üretim ile maliyet avantajı sağlayarak haksız rekabet yaratan firmalardan dolayı üyelerimiz ciddi rahatsızlık duyuyorlar. Biz bu konuları ilgili Bakanlıklar ve kamu otoriteleri nezdinde görüşmeler yaparak dile getirmeye başladık. Fakat bu konuların hemen çözülemeyeceğinin, dernek yönetimi olarak uzun ve çok emek isteyen bir yolculuk gerektirdiğinin de farkındayız.

Uluslararası İskele Kalıp Fuarını dernek açısından kısaca değerlendirir misiniz?

29 Mart-1 Nisan tarihlerinde İskele Kalıp fuarında dernek stantında dernek üyelerini, fuar ziyaretçilerini ve diğer paydaşlarımızı ağırladık. Özellikle fuar stantımızın üyelerimiz için toplanma yeri olması, üyelerimizin yeni üye kazanımı için bizimle birlikte yaptıkları ziyaretler, stant alanında sektöre yönelik ortak konulara ilişkin yapılan toplantılar dernek yöneticisi olarak bana keyif verdi. Yeni üye kazandık, potansiyel üye adaylarıyla görüşmelerimiz oldu. Bunun yanında ülkemizde faaliyet gösteren yabancı menşeili firmaların yakın ilgisi, destekleri ve üyelik talepleri nihayetlendiğinde sektöre yönelik temsil gücümüz daha da arttıracaktır. Hindistan ve Vietnam’dan gelen sektör temsilcileri bizleri ziyaret ettiğinde kendi ülkelerinde sektörel dernekler olmadığını paylaşıp bizden dernekleşmeye ilişkin fikir alışverişinde bulundular, kendi ülkelerine davet ettiler. Ayrıca sektörel yayın organları olarak sizlerle tanıştık. Sektörün kamuoyuna tanıtımına yönelik verdiğiniz destekler için ayrıca teşekkür ederiz.
8-12 Mayıs tarihlerinde İKSD olarak Yapı Fuarı’nda stantımız olacak, tüm paydaşlarımızı ziyaretimize bekliyoruz.

Akın Alıkçıoğlu kimdir?

Akın ALIKÇIOĞLU, İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden lisans ve yüksek lisans eğitimini almıştır.
1995-2001 yılları arasında kariyerine bankacılık sektöründe Stratejik Planlama ve Organizasyon departmanında başlayarak banka genelinde yürütülen kalite, yeniden yapılandırma, insan kaynakları ve stratejik planlama çalışmalarında görev almıştır.
2001-2006 yılları arasında HSBC Bankasında Müşteri İlişkileri departmanının yöneticiliği, 2006-2008 yılları arasında yine aynı bankanın Bireysel Bankacılık Şube Satış Destek ekibinin yöneticiliğinde görev almıştır.
2006 yılında London Business School, Londra’da “21.Century Leadership Programme” katılarak güncel yönetim ve yönetim stratejileri konularında eğitim almıştır.
2008-2010 yılları arasında bir danışmanlık şirketinde “Müşteri İlişkileri”, “Satış Becerileri”, “Zaman Yönetimi” vb. konularda eğitim vermiştir.
2010-2012 yılları arasında bir yabancı dil okulunun yöneticiliğini yaparak, süreçte yeniden yapılandırma, pazarlama-satış-insan kaynakları ve franchise süreçlerinin oluşturulması ve geliştirilmesi konularında liderlik yapmıştır.
2013-2017 yılları arasında KalDer, Türkiye Kalite Derneği Genel Sekreterliği yürüten Akın ALIKÇIOĞLU, 1 Kasım 2017 tarihinden itibaren İKSD Genel Sekreterliği görevine getirilmiştir, kendisi evli ve bir çocuk babasıdır.