

## PÜKAB olarak, Fuarın 20. Yılına Kutluyor ve Destekliyoruz.

**P**ükab Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Kutlu ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide sorularımızı şu şekilde yanıtladı;

### Fuarın bu yıl 20. Senesi, bu konuda neler söylemek istersiniz?

Avrasya Pencere Fuarı sektörümüzün önemli bir buluşması. Global platformda da önemli bir yere sahip. Bu fuara Türkiye’de ev sahipliği yapmak ve Reed Tüypap’a destek vermekten son derece mutluyuz. Özellikle ulusal ve uluslararası ölçekte yaşadığımız ekonomik zorlu koşullar nedeniyle fuar tüm sektörümüz için son derece önemli.

Fuarın 20. Yılına da kutluyorum.

### Sektör olarak zorlu bir ekonomik süreçten geçiyoruz. Bu konu hakkında neler yapılmalı, siz neler düşünüyorsunuz?

Bu zorlu süreç hem ulusal hem uluslararası ölçekte sözkonusu. Tüm sektörler de bundan etkileniyor. İnşaat her zaman lokomotif olduğu için sektörümüzde derin bir şekilde etkileri yaşıyor. En önemli önlem olarak küçülmemiz gerekiyor diye düşünüyorum. Bunu da önemle ele almak gerekiyor. 2019 yılının zorlu bir şekilde devam edeceği aşikar. Bu konuyu açmam gerekirse geçen sene 1.2 milyon konut satılmış. Ocak20 19 da ise sadece 27 bin konut satılmış. Bu göstergeden yola çıkarak bu sene

Türkiye’de işlerin tahmin ettiğimiz gibi olmayacağını düşünüyorum. Buna ilaveten faizlerin çok yüksek olduğunu düşünüyorum. Konut satışlarında artış mümkün gözüküyor. Projeler başlayamıyor, müteahhit finansman yaratamıyor. Başladıkları inşaatları da bitiremiyorlar. Bunun gibi negatif durumlar mevcut. Bunun yanısıra bazı pozitif yaklaşımlar da olacak. Benim öngörüm; kentsel dönüşüm ile evini yenileyemeyen insanlar bir renovasyon planı yapacaklar. Bu renovasyon da dolayısıyla pencere pazarına yansıtacak. Çok büyüdük, çok rahat paraya ulaşabiliyorduk, rahat kredi kullanabiliyorduk. Bu kriz de ise ilk önce geri çekilenler bankalar oldu. Ekonomik kriz ile birlikte aynı zamanda finansal bir krizde var diyebilirim. İnsanlar finansmana ulaşamıyorlar. Finansmana ulaşamadıklarında işler kesiliyor. Türkiye’de öz sermaye yapısı kuvvetli olan firmalar 10 taneden 1 tanedir. O da kendi şahsi öz varlıklarını kullanıyor. Dolayısıyla bankalar finansman yaratmazsa piyasa, mevzuatçılıktan vazgeçip piyasaya iş finansmanı yaratmazsa, seçim sonrası daha da zorlu süreçlerin bizi beklediğini düşünüyorum.

**Daha çok birlik olma zamanı diye düşünüyorum. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?** Mantık olarak tabii ki öyle. Türkiye’de özellikle bizim sektör için söylemem



**PÜKAB Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Kutlu**

gerekirse, bu çok kolay değil maalesef. Herkes kendi sorunları ile uğraşılıyor. Bende birlik olma tarafındayım. Biz bu adımı Pükab olarak her zaman atıyoruz, bu görüşü destekliyoruz. İnsanları bir araya getirerek, sorunlarını dinleyerek, sektöre ne gibi bir faydamız olabilir diye düşünüyoruz. Gerek gündem kahvaltılarımızla gerek gerçekleştirdiğimiz iş birliklerimizle, gerek desteğimizle, gerek Tüypap’a olan fuar desteğimizle elimizden geldiğince fayda sağlamaya çalışıyoruz.

Son 6 aydır duyduğum klişe bir söze kendi düşüncemi eklemek istiyorum. ‘İhracata yönelmemiz lazım’ İhracatın basit bir iş olduğunu düşünmüyorum. Bu ,ben bugün ihracat yapacağım deyip yarın yapabileceğiniz net bir olgu değil. Yılların deneyimi ile söylüyorum. Biz Türk milleti olarak maalesef bu konuda bilgi sahibi de-

ğiliz. Sürdürülebilir bir iş yapamıyoruz diye düşünüyorum. Sadece bir başka firma yaptı diye ihracat yapmaya karar verebiliyoruz. Böyle olunca da Pazar bozuluyor. En önemli sorunlardan biri de pazarın bozulması. Buna izin vermemeliyiz. Doğru çalışmalı, hizmeti en düzgün şekilde sunmalıyız.

### İhracata önceden hazırlanan ve sürdürülebilir bir vizyonla çalışanlar devam ediyor diyebilir miyiz?

Yıllarını bu iş için vermiş, çalışmış olanlar sürdürülebilirliğini koruyorlar. Kriz dünyada mevcut. Etrafımızdaki ülkelerde de finansal bir kriz var. Paraya ulaşmak zor. Baktığımız zaman dünyada genel bir sıkıntı hakim. Dünyadaki sıkıntının etkisi ekonomisi %100 kuvvetli olmayan ülkelere daha çok yansıyor. Tamamıyla belimizi inşaat sektörüne bağladık. İnşaat sektörüne belini bağlamanın sonucu da tam olarak bu diyebilirim. İnsanlar bu duruma göre büyüdü. O işler olacaktı gibi büyüdü. Ticaret yapmayı öğrenmeliyiz. Sürdürülebilir bir vizyonla çalışmalı, ulaştığımız pazarlara da bu şekilde hizmet vermeliyiz.

### Fuar dönemi önemli bir dönem. Sektörün biraraya geldiği bir dönem. Her ne kadar zorlu koşullardan geçsek de, bu süreç iyi değerlendirilebilir. Hem firma sahibi olarak hem de Pükab başkanı olarak bu konuda ne söylemek istersiniz?

Katılan firmalar için fuarın bu sene daha da önemli bir konumda olması gerektiğini düşünüyorum. Bu sene firmalar daha büyük beklenti içinde olacaklar. Geçtiğimiz senelerde fuar daha çok marketing gibi ele alınıyor-

du. Bu sene ise firmalar daha çok yurtdışından müşteri beklentine girecekler, daha potansiyel müşteri arayışına girecekler, daha fazla ziyaretçi beklentisine girecekler. Bu konuda Reed Tüypap’a çok iş düşüyor.

### Firmaların bu 4 günlük süreçte ihracat pazarlarından gelen talepleri sürdürülebilir iş yapabilecekleri, ciroda katma değer yaratabilecekleri şekilde iyi değerlendirmeleri gerekiyor diyebilir miyiz?

Tabii ki. Bu 4 günlük bir süreçte oluşabilecek bir durum diyemeyiz. Fuarda bir portföy oluşturuyorsunuz. O portföy de sıkı bir takiple devam etmeli. Satış yapmak bir takip işi diye nitelendirilebilir. Doğru ürün, doğru hizmet ile oluşturduğunuz portföyü desteklemek gerekir diye düşünüyorum. Biz de artık kendi sektörümüz ile alakalı sözü geçen, hatırı sayılır bir ülke konumuna geldik. Kapı Pencere sektörü olarak adımızdan söz ettirebiliyoruz. İyi üreticilere sahibiz. Avrupa’ya ürün gönderimi yapabiliyoruz. Türkiye’de ki pencere üretim firmaları iyi bir tedarikçi konumuna geldi. Bu durumu iyi değerlendirmek gerekiyor. Onu nasıl aktive ederiz, daha hızlı yaparız sorusunun cevabını da gelecek dönemlerde Pükab olarak arayacağız. Yurtdışında bu konunun tedarikçisini bu konunun alıcısıyla nasıl bir araya getiririz onun yollarını arayacağız. Demek olarak sektörün gelişmesine katkıda bulunacak aksiyonlar almaya devam edeceğiz. Yönetim kurulu olarak ağırlık verdiğimiz konulardan bir tanesi de bu.

### Bu sayede de üye olmayan firmaları davet etmiş olalım. Bu çatı altında birleşmesi gereken bütün firmaları bekliyoruz.

Biz çok daha fazla kitlelerin yönelmesini istiyoruz. Daha ulaşacağımız önemli bir potansiyel var. Çok yoğun bir tempo ile çalışıyoruz. Hepimiz yoğun çalışan insanlar olmamıza rağmen Pükab bizim çok değer verdiğimiz bir platform. Sektöre katkı sağlama hedefimiz var. Onun için mücadele veriyoruz. Aynı mücadeleyi tüm sektör paydaşlarımızdan da bekliyoruz. Sektöre karşı hepimizin sorumlulukları var. Herkes görevini yerine getirmeli diye düşünüyorum. Çok klişe olacak ama çok da doğru bir cümle var; birlikten kuvvet doğar.

### Son olarak söylemek istediğiniz bir şey var mı?

2019 yılı zorlu bir yıl olacak ama bu konuda stratejilerini iyi belirleyen firmalar bu durumdan en az zararla çıkacaktır. Firmanın konjonktürüne göre hesap yapılmalı. Büyüme-küçülme, daralma oranları iyi hesaplanmalı. Söylemek istediğim en önemli şey, herkesin birbirine destek olması gerektiği. Bu sıkıntılı dönemleri fırsata çevirmeyip, birbirimize destek olarak atlatabileceğimizi düşünüyorum.

Avrasya Pencere 2019, Avrasya Cam 2019 ve Avrasya Kapı 2019 Fuarları katılımcı ve ziyaretçilerine başarılar diliyorum. Fuarın fuaye alanında yer alan Pükab standımıza tüm sektörümüzü bekliyoruz.