



Unichem Chemicals Cem Kaleli

Kısaca kendinizden ve firmanızdaki görevlerinizden bahseder misiniz?

• 1984 yılında Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesinden mezun oldum.1985 yılında yüksek lisansa başlayıp, aynı yıl Ege Üniversitesi ziraat fakültesinde asistan olarak çalışmaya başladım.1988 yılında üniversiteden ayrılarak, bir Alman şirketinin deri kimyasalları departmanında, satış sorumlusu olarak göreve başladım.1992 yılında ise, kendi firmamı kurdum ve daha önce çalıştığım Alman firmasının ürünlerini pazarlamaya başladım.1998 yılında bir İtalyan firması ile ortaklık kurup, kimyasal üretimine adım attım.2002'de biten ortaklık sonrası üretim yapmaya tek başıma devam ettim.2007'de ALOSBI'ye taşınıp, yurtdışından teknolojik yatırımlar yaparak, işimi büyüttüm.2020 yılı itibari ile şirketteki tüm yetkilerimi, dışarıdan profesyonel bir yönetim kuruluna devrederek, şirketin gençleşmesi ve sürekliliğini her daim devam ettirmesi için, her departmanda genç kadrolara yol açtım. Şu an için şirketimde danışman olarak bulunmaktayım.

Unichem Kimya San. Tic. A.Ş. 'nin 30 yıla yakın bilgi ve birikimi ile kimya sektörüne başarılı bir şekilde hizmet veren önemli markalardan biri olduğunu biliyoruz. Kısaca firmanızın kuruluş aşamaları, yapılanması ve gelişim süreci hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

• Firmamızın kuruluşu 1992 yılına uzanır. Ticaret sektörüyle başlamış olduğumuz iş hayatımızda, entegrasyon olarak dünyadaki ilk 30 firmadan biriyiz. Deri ve tekstil sanayi için kimyasal üreten firmamız, ağırlıklı olarak ihracat alanında çalışmakta olup, Çin'den Meksika'ya, Kenya'dan İtalya'ya kadar 20'den fazla ülkeye ihracat yapmaktadır. Firmamızın ana üretim yeri Aliağa Organize Sanayi Bölgesi'ndedir. Ayrıca İtalya'nın Varese şehrinde bir üretim tesisimiz ve Uzakdoğu pazarını daha iyi yönlendirmek amacı ile Çin'in Pekin şehrinde de bir ofisimiz bulunmaktadır.

Pazar payınızı ve firma tanınırlığınızı arttırma adına yurtiçi ve yurtdışında yürüttüğünüz çalışmalar nelerdir?

• Her pazanın kendi dinamikleri bulunmaktadır. Bu sebeple her pazar için ayrı bir pazarlama stratejisi izlemekteyiz. Öncelikle konumuzla ilgili olarak, hemen hemen tüm uluslararası dergilerde var olan düzenli reklamlarımızın yanı sıra, ortalama her 3 ayda bir bu dergilerde teknik makaleler yayınlamaktayız. Bunun dışında; İtalya Milli Ralli Komitesinin sponsoruyuz. Afrika'da var olduğumuz pazarlarda, gıda yardımı organizasyonlarına katılmaktayız. Çin'de, konumuzla ilgili üniversite ve kalite kontrol güvence şirketleri ile ortak çalışmalarımız bulunmaktadır. Ayrıca, Vietnam, Bangladeş gibi pazarlarda, büyük müşteri toplantıları ve kendi ürünlerimizi içeren tanıtım organizasyonları yapıyoruz. Sonuç olarak, her ülke için ayrı bir pazarlama ve tanıtım düzenlemekteyiz. Amacımız marka tanıtımımızı dünya geneline yaymaktır.

Kimya sektörünün Dünya ve Türkiye ekonomisi açısından geldiği nokta hakkında değerlendirmeleriniz ve düşünceleriniz nelerdir? Çinko sektöründe geleceğe yatırım yapmak isteyen şirketler nasıl bir yol haritası çizmeli, önerileriniz nelerdir?

• Kimya; gıdadan günlük kullanım eşyalarımıza kadar, tamamen etrafımızı sarmıştır ve giderek büyümekte olan bir pazardır. Çevremize baktığımızda kimyanın girmediği bir alanın kalmadığını görebiliriz. Benim düşüncem, bu sektörde hızla yol alıp, pazar payımızı arttırmamız yönündedir. Tabi ki bunu sağlamak sadece düşünmek ve temenni etmekle olmaz. İyi bir Ar-Ge, teknoloji, finans

kaynağı gibi temel gereksinimlere ihtiyaç vardır. Avrupa'nın kimya sektöründe büyümesi sonucu, küçük firmalar gün be gün kepenk kapatmaktadır. Bu durum da bize, teknoloji transferi için iyi bir kaynak sağlamaktadır. Ancak yine de sektörde yetişmiş eleman bulunamaması, çözülmesi şart olan bir problemdir. Dolayısı ile bu durum için devletin mutlaka kimya sektörü ile birlikte hareket etmesi gerektiğini düşünüyorum.

Satış sonrası hizmetleriniz hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

- Kimya ürünleri, diğer üreticiler için ara mal konumundadır. Ayrıca, gerek ucuz mal üreten Çin, Hindistan gibi, gerekse pahalı ama yüksek imajla üretim yapan Almanya, İtalya gibi ülkelerin arasında kalan ülkemiz için, işimiz hayli rekabet içermektedir. Bu sebeple sektörde sadece fiyat politikası ile ilerlemeye çalışmak doğru bir yol değildir. Verilen ürünlerin sonrasında müşterilerimizin memnuniyeti için koşturan teknik servislerimiz, müşteri ile eşsiz dostluklar kuran müşteri ilişkilerimiz, onları önemseyeceğimizi göstermek için planladığımız ziyaret seyahatlerimiz oldukça büyük önem taşımaktadır. Kısacası bizi başarıya taşıyan yolumuz, sadece fiyat değil, satış sonrası servis hizmetleri, müşteri ile yakın ilişki ve teknoloji üretmekten geçmektedir.

Son olarak dünyayı etkisi altına alan korona virüsü (Kovid-19) salgınının iş hayatı üzerinde yarattığı etki ve sonrası için görüşleriniz nelerdir?

- Covid-19 problemi gerçekten dünyada mevcut olan tüm dinamikleri değiştirdi. Lakin şöyle bir gerçekte var ki ; iş ve sermaye asla yok olmaz. Sadece yer değiştirir. Bu durumda Covid-19'un pozitif yönlerine odaklanmamız gerekir. Seyahat kısıtlaması ile birlikte birçok firma zayıf ikili ilişkilerinden dolayı ciddi pazar kaybına uğradı. Birçok firma da içine kapandı. Ancak daha önce de bahsettiğim gibi ikili ilişkilerimiz, bizim pazarımızı ayakta tutmakla kalmayıp gelişmesini de sağladı.

Saygılarımla,

Cem Kaleli
Unichem Chemicals San. ve Tic. A.Ş.