

“Haksız rekabet büyük sorunlardan biridir”



MCS Yangın Güvenlik ve Danışmanlık Hizmetleri A.Ş Genel Müdürü Faik Telloğlu ile yangın güvenlik sektörü üzerine röportaj yaptık. **Sektörde yangın güvenliğini ciddiye alan** ve düzgün çalışma gayreti içinde olan firmaların yanı sıra **ticari kaygıları ön plana çıkaran firmaların** olduğunu belirten Telloğlu, **sektörde en büyük sorunlardan birinin haksız rekabet olduğunu söyledi.**

► **Röportaj:** Devrim BOZKURT

Firmanız hakkında bilgi verebilir misiniz?
Firmamız MCS Yangın Güvenlik ve Danışmanlık konularında hizmet vermekte olup, “Tyco Building Services Products” firmasının Türkiye yetkili distribütörüdür. Fiili olarak 2001 yılından beri sektörde hizmet veren firmamızın ilk kuruluş yeri ve merkez ofisinin bulunduğu yer, Ankara’dır. Ancak, İstanbul ve çevre illerden gelen pazar taleplerini daha iyi değerlendirebilmek amacıyla, 2007 yılından itibaren İstanbul şubemizi de açtık.

Kuruluşu Ltd. Şti. olan firmamız, kurulduğu günden bugüne kadarki büyüme oranına paralel olarak 31.12.2010 itibarıyla A.Ş. olmuştur.

Firmamızda idari kadronun yanı sıra ağırlıklı olarak makine mühendisleri görev yapmaktadır.

Ana faaliyet konumuz, yangın koronum sistemleri ekipmanlarının, ithalatı ve ihracatı, bu ürünlerin satışını yapılması, risk analizi ve proje danışmanlık hizmetlerinin verilmesidir.

Tyco grubu içerisinde birçok üretici firma bulunuyor, biz bunlardan pek

çoğu ile çalışıyoruz, İngiltere’den Macron Safety Systems, Almanya’dan Total Walther, Amerika’dan AnsullInc. bunlardan bazılarıdır.

Tyco dışında yine gazlı yangın söndürme sistemleri alanında çok iyi bilinen firmalardan biri olan Fike firmasının Türkiye’deki bayilerinden biriyiz. Yangın pompaları konusunda ise İngiltere’den, dünya devi SPP (SterlingPumpPackage) Ltd. şirketinin bayiliğini sürdürüyoruz. Ek olarak gaz algılama sistemleri konusunda Almanya’dan Ados, küçük hacimlere uygun özel söndürme sistemleri üreticisi

İngiltere'den Firetrace Türkiye mümessili olduğumuz firmalar arasındadır.

Satışını yaptığımız ürünleri Ankara depomuzda sürekli stokta bulunduruyoruz, stok seviyemizi aynı anda beş altı alışveriş merkezinin ihtiyacını karşılayacak düzeyde tutmaya özen gösteriyoruz ki bu da bize firma olarak stoktan malzeme satışında büyük avantaj sağlıyor.

Sadece Türkiye'de değil, iş yaptığımız diğer ülkelerde de Tyco firması için çok önemli bir çözüm ortağı konumundayız. Bugüne kadar 25 ülkede iş yapma şansına sahip olduk. Yıllık ciromuzun %40'ını yurtdışında yaptığımız projeler oluşturuyor.

Bu Şubat ayı itibarıyla da geçtiğimiz yıl Doğu Avrupa, Rusya ve Orta Doğu'daki Tyco distribütörleri arasında en yüksek satış rakamına ulaşan bayi ödülünü aldık. Tüm bayileri Hollanda'ya davet edip ödülümüzü verdiler, tabii bu son derece gurur vericidir. Umanım bundan sonrasında daha yüksek rakamlara ulaşış, ödüller almaya devam ederiz, hedefimiz bu yönde...

> Sektör hakkında görüşlerinizi alabilir miyiz?

Yangın güvenliği, 2007 Yangından Korunma Yönetmeliği'nin getirdiği yaptırımlar ve Avrupa Birliği Uyum kriterleri çerçevesinde ülkemizde, günden güne daha da önem kazanan bir konu olmaktadır. Daha önceleri otomatik söndürme sistemleri çok fazla bilinmiyor, yangından korunum dendiğinde birçok kişinin aklına sadece portatif söndürücüler ve yangın dolapları geliyordu.

Günümüzde otomatik söndürme sistemleri kullanımının artmasında yasal düzenlemelerin yanı sıra, toplum bilincindeki artış da önem taşıyor. Artık mal sahibi olsun, müteahhit olsun bu konularda son derece duyarlı davranıyor, en azından minimum gereksinimleri karşılayabilecek bir sistem tesis edilmesine özen gösteriyor.

Sistemler yapılırken esas amacın can ve mal güvenliğinin sağlanmasının olduğu hiçbir zaman unutulmamalı, bu

konu ticari kaygıların önüne geçmelidir.

Bizi sektörün lider firmalarından biri olma konumuna getiren en önemli özellik budur. Sadece uluslararası onaylara sahip, kalitesine inandığımız malzemelerin satışını yapıyoruz. Her üretici ile çalışmıyor, sadece arkasında durabileceğimiz ürünlerin ithal ediyoruz.

Müşteri profilimizin büyük kısmını uluslararası yatırımcılar, alışveriş merkezleri, hastaneler, iş merkezleri, endüstriyel tesisler oluşturuyor ve bunların hemen hepsi yangın korunum sistemleri konusunda son derece duyarlı, çoğu zaman yönetmelik taleplerinin daha ötesine geçerek uluslararası standartlara uygun sistemler talep ediyor. Hatta bazı uluslararası firmaların kendi içlerinde oluşturdukları "in-house" yangın standartları var ki bunların kriterleri daha da geniş olabiliyor. Sonuç olarak sektör bilincindeki bu artış bizleri de mutlu ediyor.

> Sektörde yaşanan sıkıntılar nelerdir?

Sektörde yangın güvenliğini ciddiye alan ve düzgün çalışma gayreti içinde olan firmaların yanı sıra maalesef biraz

önce bahsettiğim gibi ticari kaygıların ön plana çıkaran firmalar da var. En büyük sorunlardan biri bu firmaların oluşturduğu haksız rekabet...

Biz, müşteriye doğru risk analizi ve mühendislik çözümleri götürmeye çalışırken, bir bakıyoruz bir başka firma minimum gerekleri bile karşılayamayacak bir başka sistem önerisinde bulunuyor, fiyat açısından avantaj sağladığını düşünen yatırımcı da ister istemez o çözüme doğru bir eğilim gösteriyor. Gerçi kendisine doğru bilgiler aktarıldığında, o sistemin daha ucuz ancak ölü bir yatırım olacağını ve aslında çok daha pahalıya mal olacağını farkına varıp, doğru çözüme yöneliyor ama maalesef bu her zaman böyle olmayabiliyor.

Sadece mühendislik çözümleri konusunda değil, son yıllarda sektörü ele geçirmeye çalışan Uzak Doğu menşeli üreticiler yüzünden ürün satışlarında da haksız rekabet yaşanıyor.

Maalesef, sektörümüzdeki pek çok firma, ticari kaygılarla, Uzak Doğu'da üretilen, kalitesi veya yeterliliği onaylanmamış ürünleri sırf fiyatı ucuz diye

Günümüzde otomatik söndürme sistemleri kullanımının artmasında yasal düzenlemelerin yanı sıra, toplum bilincindeki artış da önem taşıyor. Artık mal sahibi olsun, müteahhit olsun bu konularda son derece duyarlı davranıyor, en azından minimum gereksinimleri karşılayabilecek bir sistem tesis edilmesine özen gösteriyor.



düşünmeden ithal edip pazarlıyor. Tabii ki ticaret yapıyoruz, kar etmek önemli ancak özel bir sektörde hizmet verdiğimizde de gözardı edemeyiz. Yangın korunum sektöründe çalışan firmaların sorumluluklarının bilincinde olmaları, daha titiz ve seçici olmaları gerekmektedir.

> Tüketici eğilimi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Türkiye pazarı, genelde fiyat odaklı bir pazar... Sektördeki en büyük boşluklardan biri yangın konusunda yatırımcıların maalesef yeterince bilinçlendirilmemiş olması ve yangın sektöründe yetişmiş eleman azlığıdır.

Türkiye pazarı, genelde fiyat odaklı bir pazar... Sektördeki en büyük boşluklardan biri yangın konusunda yatırımcıların maalesef yeterince bilinçlendirilmemiş olması ve yangın sektöründe yetişmiş eleman azlığıdır.

bilinçlendirilmemiş olması ve yangın sektöründe yetişmiş eleman azlığıdır.

Yatırımcı, eğer yurtdışı kaynaklı değilse, yönetmelik gereklerini uygulamakla yetinmeyi tercih ediyor, gerek duyulmadığı sürece çalışmayacak bir sisteme yatırım yapmayı da boşa yapılmış bir harcama olarak görüyor. Ancak bu eğilim gün geçtikçe olumlu yönde değişmeye başladı. Bu noktada bizim gibi firmalara da büyük görev düşüyor. Tüketiciye yaptırdığı sistemin gerek duyulmadığı sürece çalışmayacağını ancak gerek duyulduğunda da sorunsuz bir şekilde çalışmasının ve bekleneni yerine getirmesinin ne kadar önemli olduğunu anlatmamız lazım... Müşteri neye yatırım yaptığını, neden yaptığını çok iyi anlamalı, yoksa sisteme yapacağı yatırımı gereksiz göyerek, sırf gerekli iskan iznini alabilme amaçlı ve fiyatı en ucuz olan sisteme yönelmeye devam edecektir.

2007 yılında yeni düzenlemeler ve değişikliklerle yeniden yayınlanan Türkiye Yangından Korunma Yönetmeliği, söndürme sistemleri konusunda 2002 de yayınlanan ilk yönetmeliğin yetersiz kaldığı birçok noktayı açıklığa kavuşturdu ve yatırımcıların yangın konusuna daha ciddi yaklaşımını sağladı kuşkusuz ama bu konuda daha katı edilecek çok yolumuz var diye düşünüyorum. Her şeyden önce bu konuda bilincin yerleşmesi, ülke olarak konuyu iyi anlamamız ve gereken özeni göstermemiz gerekiyor ki her konuda olduğu gibi bu konuda da eğitimin katkısı büyük olacaktır.

Meslek odalarında, seminerlerde, kongrelerde verilen yangın eğitimlerinin sektörün gelişmesine ve tüketici eğilimlerinin iyiyeye doğru gelişmesinde büyük katkısı olacağını düşünüyor ve bu tür eğitimlerde herhangi bir ticari beklentimiz olmadan her zaman yer almaya çalışıyoruz.

Son kullanıcılardan gelen talepleri de değerlendirerek özellikle endüstriyel tesislerde personele yönelik eğitimler de veriyoruz.

Yangın söndürme sistemleri durağan

sistemlerdir ve daha önce de belirttiğim gibi gerek olmadıkça devreye girmeyeceklerdir. Gerek duyulduğunda da sorunsuz bir şekilde devreye girmeleri sadece doğru çözümlenmiş sistemler olmasıyla değil, periyodik bakımının da düzenli bir şekilde yapılmasıyla sağlanacaktır.

Biz satışını yaptığımız sistemlerin hemen hemen hepsi için son kullanıcı ile bakım anlaşmaları da yapıyoruz ve standartlara uygun periyodik bakımları gerçekleştirmeye özen gösteriyoruz. Sadece bu iş için ayrı bir bakım servisimiz ve eğitilmiş teknik kadromuz var. Sürekli yurtiçi ve yurtdışı eğitimlerle hem bakım hem de mühendislik kadromuzun bilgi ve eğitimlerini güncel tutmaya çalışıyoruz.

> Sigortacılık sektörü hakkında bilgi alabilir miyiz?

Sigortacılık sektöründe de rekabet ortamından kaynaklanan ticari kaygılar, çoğu zaman yangınla ilgili risk analizi konusunda gevşek davranmalarına neden olsa da, sigorta firmaları da değişen koşullara ve standartlara kayıtsız kalamıyorlar doğal olarak. Yönetmelik ve yasal düzenlemelerin de yardımıyla sigorta firmaları da bu konuya daha ciddi eğilmeye başladılar son zamanlarda ama henüz yeterli olduğunu söyleyemeyiz tabii.

Yangın sigortası konusuna çok ciddi yaklaşan ve kendi standartları olan FM Global firması ile çalışan birçok müşterimiz var. FM standartlarını gözönüne alarak sistem çözümleri getirdiğimiz ve bakımlarını da yaptığımız bu müşterilerimizin çoğu yabancı firmalar.. Dileğimiz ve umudumuz tüm sigorta kuruluşlarının FM Global gibi yangın konusunda çitayı yüksek tutarak yatırımları uygulaması ve gerekirse kendi standartlarını oluşturması..

> Kalite ve standartlara ilişkin görüşlerinizi alabilir miyiz?

Yangın konusunda malzeme satışı yapan bir firmanın sattığı ürünün kalitesine inanması ve güvenmesi gerekir ki bu da ancak malzemenin uluslararası



onaylara sahip olmasıyla mümkündür.

İnanmadığımız, güvenmediğimiz malzemeyi projeyi kaybetme pahasına da olsa satmayız. İthalat yapmak kolay, belirli yasal belgeleri almak yeterli ancak

Sigortacılık sektöründe de rekabet ortamından kaynaklanan ticari kaygılar, çoğu zaman yangınla ilgili risk analizi konusunda gevşek davranmalarına neden olsa da, sigorta firmaları da değişen koşullara ve standartlara kayıtsız kalamıyorlar.



sattığımız malzemenin arkasında durabilmeniz çok önemli.

Çok geniş bir ürün gamı ile çalışıyoruz, sattığımız tüm ürünlerin onayları mevcuttur. Yangında kullanılan ürünün öncelikle yangın konusunda tüm dünyada kabul gören FM onayına sahip ve UL listeli olması şart. Ayrıca ülkemize ithalatının yapılabilmesi için CE uyumluluk belgesi olmalı. Zaman zaman farklı ülkelerden yatırımcılarla çalışırken ya da yurtdışında iş yaparken o ülkeye özgü standartları karşılayabilecek ve o ülkenin onay makamlarının verdiği onaylara da gerek oluyor. LPCB, VdS, ya

da VINIPO gibi.

Mesela yangın pompalarımızı İngiltere'den ithal ediyoruz ancak Rusya'da bir projede kullanılacak ise CE belgesi UL/FM onayının yanı sıra GOST sertifikası da gerekiyor.

Bu hem o ülkenin standartlarına uyum sağlamak hem de son kullanıcının idari makamlarla sorun yaşamamasını sağlamak bakımından önemli.

Değişik ülkelerden farklı üreticilerle çalışıyoruz ancak bunların hepsi konusunda uzman ve saygın firmalar dolayısıyla onaylar konusunda bugüne kadar hiçbir sıkıntı yaşamadık. Hatta

yapılmış olması, itfaiyenin incelemeleri sonrasında onay alınması da gerekiyor. Ancak sonrasında sistemin devamlılığının sağlanıp sağlanmadığı konusunda denetim boşluğu mevcut, yani sistemin çalışabilir durumda tutulabilmesi için periyodik bakımları düzenli olarak yapılıyor mu, personel eğitimlerine gerekli özen gösteriliyor mu diye denetimleri arttırmakta fayda var.

Yönetmelik sadece yeni yapılacak binalara yönelik uygulanıyor, halbuki yurtdışında birçok ülkede eskiden yapılmış binalar için de yangın konusunda birtakım önlemler alınması için yaptırımlar konuluyor, bu konularda çalışmalar yapılıyor.

> Yurtdışında sektörün durumu hakkında bilgi alabilir miyiz?

Amerika, Avrupa ve Rusya'da üreticiler olsun kullanıcılar olsun, her iki grup da son derece bilinçli ve titiz davranıyor. Yıllar öncesinden bugüne taşındıkları ve yaşanan tecrübelerle istinaden sürekli geliştirdikleri standartları var ve bunlardan asla taviz vermiyorlar.

Dolayısıyla, bu durum eğer o sektörde iş yapan düzgün bir firma iseniz size büyük kolaylık sağlıyor, hep şikayet ettiğimiz haksız rekabet, standartlar, onaylar ve yaptırımlar yoluyla zaten ortadan kalkmış oluyor.

Bu bağlamda istenen gereklilikleri yerine getirebilecek firma sayısı ister istemez azaldığından, fiyat rekabeti de çok fazla önemli olmuyor. Dolayısıyla o ülkelerde iş yapan yangın firmaları bizim kadar fazla sorunla uğraşmak zorunda kalmıyor.

Bir de son zamanlarda iş yapmaya başladığımız, Libya, Cezayir gibi Kuzey Afrika ülkeleri, Ürdün, Mısır gibi Ortadoğu ülkeleri var ki onlar henüz bu sistemlerle yeni yeni tanışmaya başlamış ülkeler... Bu ülkeler doğru sistemlerin uygulanması konusunda çok isteklidir ancak bilinç henüz Türkiye'deki kadar gelişmiş değil. Türkiye'nin bu konuda istikrarlı bir şekilde ilerleme kaydettiğini söyleyebiliriz.

talep edilenlerin dışında da onaylarımız olduğu için firmamız hep tercih nedeni olmuştur.

> Denetimler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Yangın yönetmeliği yeni yapılacak bina ve tesisler konusunda belli yaptırımların uygulanmasını şart koşuyor ve yatırımcının iskan müsaadesini ve itfaiyeden gerekli izinleri alabilmesi için bunları uyguladığını kanıtlaması gerekiyor.

Yangın algılama ve söndürme sisteminin proje ve hidrolik hesaplarının uzman sertifikalı mühendisler tarafından