

TÜRKİYE

MAYIS 2008 | NO: 05 | WWW.FORBES.COM.TR

Forbes

DÜNYANIN VE TÜRKİYE'NİN
EN BÜYÜK ŞİRKETLERİ

**KÜRESEL
DEVLER**

2008

PIYASA DEĞERİ, NET SATISLAR,
AKTİF TOPLAMI VE NET KARLARA GÖRE
EN BÜYÜK HALKA AÇIK ŞİRKETLER.
YÜKSELENLER VE DÜŞENLER...

6,5 YTL / KATILIM FİYATI 8 YTL



MİTTEL

Liposuction

Ercüment Yalçın, radikal değişikliklere imza atarak Wilo Pompa'yı fazlalıklardan arındırdı. Pazar payı ve karlılığı artırarak, "Bu adam ne yapmaya çalışıyor" diyenlere yanıt verdi. Feride Cem

WILO POMPA SİSTEMLERİ A.Ş. genel müdürlüğü koluğuna 15 ay önce oturan Ercüment Yalçın, bu süreçte aldığı radikal kararlarla dikkat çekti. Yalçın'ın en fazla ses getiren ircaatı ise bayi teşkilatını yeniden yapılandırmak oldu.

Pek çok şirket pazarda etkinliğini arttırmak için bayi sayısını artırırken o tersine bir tutum sergiledi ve sayıyı azalttı. Göreve geldiğinde 200 olan bayi sayısını yüzde 87,5 oranında azaltarak 25'e düşürdü. Ercüment Yalçın sektördeki firmalara anlaşılmasız gelen bu kararın gerekçesini, "Müşterilerimize aynı standartlarla hizmet vermek, onların beklentilerinin de üzerine çıkmak öncelikli hedefimiz oldu. Tüm bayilerimizi, çalışmalarını, müşteriye nasıl hizmet verdiklerini, Wilo'yu nasıl temsil ettiklerini gözden geçirdik. İncelemeler sonucunda bayi sayısını düşürdük. Çok zor bir karardı. Sektörde bunu radikal ya da yanlış bulanlar da oldu. Biz ise bayi sayısından öte, müşteri memnuniyeti ve kalite standartlarını korumayı öncelikli kaldık" diyerek açıklıyor.

Bayi teşkilatında yaşanan kütülmeye karşın şirketin bina projeleri pazarında yüzde 25 olan payı yüzde 35'lere çıkması. Aynı durumun karlılıktan için de geçerli olduğunu söylüyor Yalçın.1992'den beri Türkiye'de faaliyet gösteren Alman kökenli pompa sistemleri üreticisi Wilo ile Ercüment Yalçın'ın yolları üç yıl önce bir tesadüf sonucuna keşmiş. O tarihlere bir başka pompa üreticisi Japon Tsurumi firmasının Türkiye distribütörlüğünü yapan Yalçın, bir yatırım kararıyla ilgili bilgi alışverişinde bulunmak için ziyaretine gittiği Wilo Türkiye Genel Müdürü'nden birlikte çalışma teklifi almış. Bu teklife önce çok şaşırda da yanıt vermek için biraz zaman istemiş. İkona turlarına Wilo Doğu ve Güneydoğu Avrupa Bölümü Müdürü de dahil olunca Yalçın, görüşmeyi yaptığı havaalanında teklifi kabul ederek Ağustos 2004'te Wilo Altyapı Uygulamaları Satış Müdürü olarak göreve

başlamış. Ancak bir şart koşmuş: Yedi yıl distribütörlüğünü yaparak dalgaç drenaj pompaları, atıksu pompaları, çamur pompaları, foseptik pompalarında Türkiye'de önemli bir büyüklüğe ulaştırıldığı Tsurumi'yi de yeni şirketi Wilo'nun bünyesine katması. Bu teklifi, 40 ülkede faaliyet gösteren Wilo'da, bir istisna olarak kabul edilmiş



Ercüment Yalçın

-işbirliği o kadar beğenilmiş ki bugün Wilo'nun faaliyet gösterdiği ülkelerde Tsurumi ürünlerinin ortak satış için çalışmalar yürütülmüştür.

Yalçın, altyapı uygulamaları satış müdürü olarak başladığı şirkette kısa bir sürede gösterdiği performansla Almanya'daki merkezin dikkatini çekmiş ve iki yıl sonra kendisine ülke müdürlüğü teklif edilmiş. 1 Ocak 2007'de bu göreve gelen Yalçın süreci değerlendirirken "15 ayda çok iyi şeyler yapmışız, biraz cesaretili davranmışız ama sonuçlar çok tatmin edici" diyor.

71 ülkede faaliyet gösteren Wilo'nun 10 farklı yerde fabrikası var. Dünyadaki ilk sirkülasyon pompasını icat eden ve üreten şirket olma özelliğini taşıyan Wilo, büyüldük

olarak dünyada ilk beş içinde. Özellikle kombilerde kullanılan pompalarda önemli bir tedarikçi konumunda. Şirketin 2 bin 800'den fazla ürünü var. Alt segmentlere inildiğinde ürün çeşidi 10 bine çıkıyor.

Wilo'nun en büyük müşteri grubu müteahhithler olduğu için inşaat sektöründe yaşanan hareketlilik Wilo Türkiye'nin satışlarına olumlu yansıyor. Şirketin satış departmanına "altyapı uygulamaları" ve "bina teknolojisi" olarak ilçe ayrılıyor. Yalçın, özellikle bina teknolojileri alanında çok iyi olduklarını altını çiziyor. Ancak görünen o ki şimdiye kadar mesaisinin önemli bir kısmını yeniden yapılmaya çalışmalarına ayıran Yalçın, önümüzdeki dönemde uygulamalarına yönelik ürün satışına ağırlık verecek. Türkiye'de altyapı yatırımlarındaki yetersizlik ve yatırım ihtiyacı bu alanı sektör oyuncuları için bir hayli cazip kılıyor. Çünkü Türkiye'nin Avrupa Birliği'nin aradığı standartlara ulaşması için önümüzdeki yıllarda milyarlarca dolarlık yatırım yapılması gerekiyor. Bu da sektördeki diğer oyuncular gibi Wilo'yu da ziyadesiyle heyecanlandırıyor bir konu.

Wilo Türkiye, ana merkezin üretim yaptığı Almanya, Fransa ve Güney Kore'nin ardından ikinci büyük organizasyon. Büyüklüğünün yanı sıra yenilikçi yapısıyla da diğer ülkeler arasında bir adım öne geçiyor. Çünkü sadece bir satış organizasyonu olmadıkça kalmıyor, ürün geliştirerek bunları grubun portföyüne sokuyor. Müşteriyi dinleyip ona göre çözüm ürettiklerini söyleyen Yalçın övünerek "Buradan Wilo Çin'e pompa gönderiyoruz" diyor.

Wilo Türkiye ürün geliştirme konusundaki yeteneği sayesinde cirosunun yüzde 5'ini ihracattan sağlıyor. Şirketin ihracat yaptığı ülkelerin sayısı 20-25'e ulaşmış durumda. Ancak tam bir pompasever olan Ercüment Yalçın'ın ürün genemi daha da genişleteceği kesin. Jeoloji mühendisi eğitimi alan Ercüment Yalçın'ın yolu pompa ile '90'lı yılların başında iş makineleri satış yapan bir firmada keşmiş ve bir daha hiç ayrılmaması. Pompa işine olan sevgisi ve çalışkanlığı sayesinde Alman şirketin Türkiye operasyonlarının tepe noktasına kadar gitmesine başaran Yalçın, "Bu işi çok sevdim çünkü çok yerde kullanılması hoşuma geliyor. İnsanların ihtiyaçlarına cevap vermek beni mutlu ediyor" diyor. Bakalım pompa aşkı Yalçın'a yeni kapılar açacak mı? **F**