

Gemaş'tan 30. Yılına Özel İnovatif ve Teknolojik Yatırımlar

Yapının önemli alanlarından biri olan havuz sektöründe, aksesuar ve ekipmanlardan, havuz kimyasallarına kadar geniş bir alanda bütüncül çözümler sunan Gemaş, sektörde 30. yılını kutluyor. Cumhuriyetin 100., Gemaş'ın ise 30. yılına özel röportaj gerçekleştirdiğimiz GEMAŞ Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Üstünes, Gemaş'ın 2024 yılı yatırımlarını ve Türkiye'de ilk defa sektörle buluşturacakları yeni ürünlerini anlattı.

Cumhuriyet'in 100. yılında Gemaş da 30. yılını kutluyor. Gemaş'ın 30. Yılına değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz?

Gemaş'ın 30. yılının Cumhuriyetimizin 100. Yılına denk gelmesi güzel bir rastlantı oldu. Memleketimizin geneline baktığımızda; maalesef toplumumuzda 100. yıla yakışır bir coşku görmüyoruz. Şubat ayında yaşadığımız büyük deprem, dünya da ve ülkemizde ki ekonomik sıkıntılar ve dünya genelinde ki savaş durumları dahil pek çok neden var. Tabii ki bu durum 30. yılımız da bizleri de etkiledi. Yıl başından itibaren yapmamız gereken yıldönümü çalışmalarını ertelemek durumunda kaldık. Fakat, geride bıraktığımız 30 yılımıza genel bir bakış yaptığımızda; tüm geçmişimizi sürekli bir şeyler üretmeye çalışarak, sektörün eksiklerini tamamlayarak ve yurt dışında mevcut, bizde eksik olan teknolojileri ülkemiz de geliştirmeye çalışarak geçirdiğimizi söyleyebiliriz. Tüm bu çabalarımızın ve çalışmalarımızın sonucunda da GEMAŞ grubu olarak; uluslararası anlamda iyi bir noktaya geldiğimizi ve ülkemiz nezdinde havuz sektörünü de olabildiğince üst seviyeye getirme hususunda önemli katkılar yaptığımızı söyleyebiliriz. An



GEMAŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM ÜSTÜNES

itibarıyla; her ne kadar marka ve finansal güç anlamında olmasa da; teknik birikim, üretim teknolojileri ve üretim tecrübemiz anlamında dünya da ilk sıralarda olan büyük sermayeli şirketlerin seviyesine oldukça yakınız. Onlara kıyasla, başarımızın büyüklüğü kısıtlı imkanlarla, küçük bir pazarda sıfırdan başlayarak bu nok-

taya gelebilmiş olmamız! Kısacası onların yolu çok daha rahatken, bizim yolumuz hep taşlı ve dikenliydi. Tüm zorluklara ilaveten, ülkemizin son 30 yılda yaşadığı ekonomik çalkantıları ve istikrarsızlıkları da göz önünde bulundurduğumuzda, başarılarımızın ışıltısı kıyasla çok daha fazla oldu kanımca.

Türkiye'de ilk kez titanyum rezistanslı elektrikli ısıtıcıyı üreterek, sektörle buluşturuyoruz...

Gemaş grubu olarak çizgimizi iki-çir 30. yılımızda da devam ettirmeyi planlıyoruz. Faizlerin artması, kredi ortamlarının hâlâ iyileşememiş olması, ana eksport pazarlarımızdan biri olan Avrupa'nın sektörümüzde de sıkıntılı durumu; yatırım yapmayı ve yeni ürün geliştirmeyi zorlu kılıyor. Ancak tüm olumsuzluklara rağmen yatırımlarımıza devam ediyoruz. Türkiye'de kimsenin yapmadığı titanyum rezistanslı-plastik gövdeli elektrikli havuz ısıtıcıları da bunlardan sadece biri. Tuz klor jeneratörlerinin bütün havuzlarda yaygın hale gelmesiyle birlikte, titanyum ısıtıcılara olan talep te arttı. Sebebi,tuz klor jeneratörlerinin 316 kalite paslanmaz çelik rezistanslara zarar verip titanyuma verememesi. Biz de bu ihtiyaçtan hareketle, yeni bir yatırımımızı hayata geçirdik. Proje başlangıcında yaşadığımız asıl problem ise titanyum rezistans yapabilecek uzman üreticilere ulaşamamaktı. İlk tasarladığımız rezistanslı imal ettiremediğimiz için tasarımımızı değiştirmek zorunda kaldık. Sonuçta, muhtemelen Türkiye de titanyum rezistanslı-plastik gövdeli ısıtıcı üreten az sayıda ki firmalardan biri olarak, elektrikli havuz ısıtıcımızı tamamlamayı başardık.

Titanyum rezistanslı elektrikli ısıtıcı ürünümüzün önemli bir detayı da WI-FI bağlantısı ile kontrol edilebiliyor olması. Aynı zamanda, benzeri diğer elektrikli ısıtıcılarda olmayan dijital göstergeye de sahip ürünümüz, bu sayede kullanıcılara uzaktan sıcaklık ayarı ve açma-kapama yapabilme imkânı da sağlıyor.

Bu ürünün geliştirilme aşamasında; yan ürün olarak, cihazın akış olmadığı durumlarda elektriğini keserek

rezistansını korumaya alan "akış şalteri" imalatının da yerleştirilmesi gerçekleşti. Çin'den gelen ve havuz sektöründe önemli bir ihtiyaç olan bu yan ürünü de Gemaş olarak bu vesile ile ürün portföyümüze katmış olduk. Bu tarz ürünler genellikle avrupadan oldukça yüksek fiyatlarla ithal edilerek temin edilmekteydi.. Gemaş olarak bu ürünü yerleştirerek; hem fiyat olarak daha uyguna hale getirdik hem de ihracat potansiyeline kavuştuk. İhracat şansı da yüksek olan bu ürün; özellikle Kuzey Afrika, Rusya Federasyonu ve Suudi Arabistan gibi enerji fiyatlarının nispeten daha ucuz olduğu pazarlarda daha sık tercih ediliyor.

Zamanın ruhuna uygun bir diğer çalışmamız; havuzun dezenfeksiyon sisteminin, filtre ve pompasının, lambasının ve ısıtıcısının cep telefonu sistemi ile kontrol edilebileceği bir yazılım projemiz. Bu proje tamamlandığında; tüm havuz sistemi tek uygulama üzerinden kontrol edilebilecek.

Şu an üretim hazırlık çalışmaları devam eden diğer inovatif ürünlerimizi, yıl sonuna kadar tamamlayıp AquaFun Havuz, Spa, Wellness & Su Eğlence Fuarı'nda sektörle buluşturmayı planlıyoruz. Dolayısıyla yeni ürün çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor diyebilirim.

Mevcut alanımıza 2400 m² yeni alan ilave ettik.

2023 yılı Gemaş için hem 30. Kuruluş yılı, hem de cumhuriyetin 100. Yılı olması nedeniyle çok anlamlı. Burada Gemaş grubu olarak üzerimize düşen, yeni ver inovatif çalışmalara hız kesmeden devam etmek. Bu anlayış aynı zamanda, yerli üretime en çok ihtiyaç duyduğumuz içinde bulunduğumuz dönem de,

vatani bir görevdir! Kurucumuz sevgili Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK ünde dediği gibi: "VATANINI EN ÇOK SEVEN GÖREVİNİ EN İYİ YAPANDIR!" . Şartlar elverdiğince bu şiarla hareket etmeyi, sadece gelecekteki menfaatlerimiz için değil, topluma ve vatanımıza olan borcumuz olarak da benimsemeliyiz. Maalesef, önümüz de ki dönem hem ülkemiz hem dünya için çok rahat geçmeyecek gibi gözüküyor. Herkesin malumu olduğu üzere, 2023 yılı büyük deprem ve genel ekonomik konjonktür etkisiyle daralma yaşanan bir yıl oldu. Özellikle güneydoğu bölgesinde insanlar yakınlarını kaybetti ve hepimizin bu acılarla canı yandı. İnsanların canıyla uğraştığı böylesine zorlu bir ortamda, bölgedeki işlerimizde olumsuz etkilendi. Fakat, önümüzdeki dönemde tamirat talepleri ile birlikte bölgenin tekrar canlanacağını ve inşAllah birkaç yıl içerisinde toparlanacağını düşünüyorum.

2023 gibi zorlu bir dönemde İzmir fabrikamızda ki tevsi inşaatımızı da bitirdik ve yeni binamıza geçmek üzereyiz. Mevcut alanımıza 2400 m² yeni kapalı alan ilave ettik.Buna ilave 5000 m² kapalı bina projesi de tamamlandı ve ruhsat aşamasına geldi. Tahminimizce 2 veya 3 yıl içerisinde bu tesisimizi de tamamlamış oluruz. Gelecek ay ve yıllarda plan ve öngörülerimiz dışında, dünyada ve ülkemizde beklenmedik, öngöremediğimiz yeni gelişmeler olması kuvvetle olası. Burada önemli olan, her şey normale döndükten sonra sisteme hızla ve kolayca adapte olabilmek.

Bunun için de yeni ürünleri portföyümüze katıp pazar payımızı ürün çeşitliliği ile de arttırmalı ve mümkün olduğunca alt yapımızı güçlendirmeliyiz.

Örneğin, yeni elektrikli ısıtıcımızla, hiç olmadığımız bir pazarda varolarak yeni pazar payları edinme şansı

sını da yakalamış olduk. Dolayısıyla, her yeni yapılan ürün mevcuttan daha fazla pay alma imkanı yarattığı için firmayı da güçlendiriyor. Bu sürece örnek olarak Selçuk filtrelerimizin 900 mm çaplı modelini de verebiliriz. Dünyada bu çapta enjeksiyon kum filtresini sadece iki firma yapabiliyor. Bunlardan biri İspanyol, diğeri de İtalyan... Gemaş olarak biz de 3. olarak geliyoruz. Üstelik, bu filtrenin tasarımı dahil tüm üretimini de kendi bünyemizde yapabiliyoruz. Kısacası planlı işler yapmaya devam ediyoruz ve yeni ürünlerle kendimizi biraz daha güçlendirip eksiklerimizi tamamlamaya çalışıyoruz. Sektördeki tüm üretici arkadaşlarımızın bu zihniyetle hareket etmesi gerektiğini düşünüyorum. Eğer bir kazanç olacaksa, bu kazancın önümüzde ki dönemde en doğru yolu üretim sayesinde olacaktır. Dövizden, emlaktan, borsadan veya spekülatif yollarla para kazanma devrinin bittiğini düşünüyorum. Orta vadede en iyi ve sağlam kazanç imkanının sanayide olacağına inanıyorum. Benim sektör paydaşlarına tavsiyem; yapabildikleri kadar yatırım yapmaları ve olabildiğince ürün gamlarını genişletmeler... Böylelikle hem kendilerine hem de sektörümüze değerli katkılar yapmış olacaklar.

30 yılda hayallerimin ötesinde bir noktaya geldik.

Cumhuriyetin 100. Yılından ve Gemaş'ın 30. yılından bahsettik ama biraz daha ilk yıllara gitmek isteriz. Bu süreçte kuşkusuz birçok kişiye de sektörde yol gösterdiniz. 30 yılı düşündüğünüzde neler hissettiniz? Gemaş'ın kurulum hikâyenizden ve ideallerinizden bahsedermisiniz? Gemaş ve 30 yıl size neleri çağırıyor?

Ben 30 yıl önce bu şirketi kurduğumda bu işin Türkiye'deki endüstrisini kurmayı, önemli bir ihracat şirketi olmayı ve dünyada hatırı sayılır bir firma haline gelmeyi vizyon edinmiştim. O dönemde ortada somut hiçbir şey yoktu ve 5 kişilik bir firmaydık. En büyük güvenim ise kendimeydi ve bu amaç aynı zamanda yaşam amacımdı. Bir mühendis olarak ve bu memleketin yetiştirdiği bir evladı olarak; bu yolla ideallerimi gerçekleştirerek, hem içinden geldiğim topluma bir katkı olsun hem de kendime bir faydam olsun istedim. Şu anda geriye dönüp baktığımda; gelebildiğimiz noktada, hayal ettiğimin ötesine geçtiğimizi söyleyebilirim. Bu süreçte, geliştirdiğimiz her yeni teknoloji ve her yaptığımız yeni üründe mutluluğum arttı. Örneğin biraz önce de bahsettiğimiz titanyum elektrikli ısıtıcımız çalıştığında ilgili bölüm şefimiz beni fabrikamızda bulunan deneme havuzuna davet etti ve ürün detaylarını anlattı. Birlikte ürünü ve çalışma prensibini irdeledik. İzmir fabrikamıza son gittiğimde en mutlu olduğum an o andı. O mutluluk, her yaptığımız ürün için artarak devam ediyor. Ayrıca ürünlerin uluslararası pazarda kabul görüp siparişlerinin artması, hazzımı daha da arttırıyor. Bu proje en az 3 senedir gündemimizdeydi ve titanyum rezistans noktasındaki zorluklar nedeniyle gecikme yaşamıştık. Yılmadık ve yolumuza devam ettik. Ardından plastik gövdesini ve kalıplarını yaptık. Pes etmeden uğraşmak gerekiyor! Bu sürecin ardından ürünü sektörle buluşturmamız beni oldukça mutlu etti. Yaptığınız iş doğruysa ve ekonomiye uygunsa bir şekilde artı değer yaratıyor. Gemaş'ın 30. yıl posterini hazırlarken geçmişe dönüp, ürünlere baktığımda hepsinin ayrı bir macerası ve hikayesi var hayatımda...

Farklı pazarlarda kendi iç yapımızı ve organizasyonlarımızı geliştirmek için daha yoğun çalışacağız.

Sektörün en önemli ciddi üreticilerinden biri olan Gemaş. Yerli üretimde lider firmalardan biri. Lider olmak bir başarı ama orada kalmak daha büyük bir başarı. Hem 30 yıllık serüvende yerli üretim olmak hem de 30 yılın sonunda lider kalabilmek hakkında neler söylemek istersiniz?

Ben, kendi vizyonumun peşinde oldum ve bu vizyonun gerçekleştiğinde firma olarak bize liderlik getireceğini biliyordum. GEMAŞ'ı kurduğumuz yıllarda, pazar lideri olan firmaların hepsini yakaladık ve önüne geçtik. Bu da inovatif anlayışla çalışmamızın ve vizyonumuzun sayesinde oldu.

Gemaş'ın 30. yılını maraton koşusu olarak düşünürsek, o maraton koşusunu bitirmemize birkaç yıl kaldı. 2-3 yıl içerisinde, rakip büyük dünya firmalarını üretim gamı anlamıda yakalamış hatta bazı ürünler ile önüne geçmiş olacağız. O zaman geldiğinde, kurduğumuz ihtisas firmalarının kendi içlerinde büyüyüp organizasyonlarının geliştirilmesi gibi bir vizyon geliştireceğiz. Daha ziyade kendimizi yenilemeye ve mevcut teknolojilerimizi oturtmaya ve geliştirmeye odaklanacağız. Tabii ki koşu bitmeyecek, ama temposu ve içeriği farklı olarak devam edecek. Aynı zamanda farklı pazarlarda kendi iç yapımızı ve satış organizasyonlarımızı geliştirmek için daha yoğun çalışacağız. Yaptığımız üretimlerin maliyetlerini düşürmek, daha çok üretmek, daha çok satmak, daha iyi kalite kontrolü, üretim entegrasyonları... Tabii ki, bunları başarmak için belli bir üretim kapasitesine ulaşmak gerekiyor.

Büyüme için tüm adımlar atılıp ürün gamı genişleyince üretim tesislerinin de fiziksel ve kapasite olarak genişlemesi gerekiyor. Bu durum büyük zorlukları da beraberinde getiriyor. Sanayici için, istikrarsız dönemlerde ortama adapte olmak büyük sıkıntı! Böyle ortamlarda, ticarete küçülme nispeten kolay; sanayide ise çok zor. Üretim tesisimizdeki bazı bölümlerimiz şu an çok sıkı çalışırken bazı bölümlerimiz yavaş seyrediyor. Bu durumda mecburen yavaş çalışan bölümdeki elemanları yoğun çalışan bölümlere kaydırıyoruz. Dolayısıyla, sıkıntılı dönemlerde bu adımları atarken mümkün olduğu kadar öz kaynaklarımızı kullanmamız gerekiyor. Adımları dikkatli atmak, riskleri mümkün olduğu kadar yönetilebilir kılmak gerekiyor. Bu da tecrübeyle oluyor.

Sonuçta, geldiğimiz noktada ve yaşadığımız konjonktürde liderliği muhafaza etmek; en az lider olmak kadar zor. Mottomuz; "İlk günkü heyecanla; Mücadeleye Devam!"

Yeni kurduğumuz firmalardan biri olan Gemaş Elektromekanik A.Ş. sayesinde akıllı cihazları komple sıfırdan tasarlayan ve her şeyi üreten bir elektronik firması haline geldik.

GEMAŞ, dezenfeksiyon grubunda yer alan bir ürünün daha yerleşmesini sağladı. Pool Director Eco ürününün hijyen, tasarruf, verimlilik ve uygulama noktasında havuz pazarına sunduğu avantajlar nelerdir?

Yaklaşık 6-7 yıl öncesine kadar dezenfeksiyon sistemleri üzerine Gemaş'ın üretim portföyü çok zayıftı. Buradaki açığımızı kapatmak adına yatırımlarımızın ilk kısmını o tarafa kaydırmaya karar verdik. Bu anlamda ilk imalatımız otomatik Klor ve

pH cihazlarıydı. O cihazları eskiden fason yaptırırken; devre tasarımıyla, komponent dizisiyle, PCB'sini kısmen yerli kısmen uzak doğudan ithal ederek geliştirmeye başladık. An itibarıyla, bir elektronik cihaz üretim firmasında olması gereken alt yapıya büyük ölçüde sahibiz.

Cihaz tasarımı, devre tasarımı, PCB dizilimi, kalite kontrolü kadar cihaz yazılımını da bünyemizde yapmaya başladık. Plastik aksam tasarımı ve kalıplaması zaten bünyemizde mevcuttu. Böylece akıllı cihazları komple sıfırdan tasarlayan ve dezenfeksiyon grubunda sektörde mevcut her ürünü üretebilecek bir elektronik firması haline geldik.

Bilhare; bu cihazın kumanda edeceği dozaj pompası ile kombine edilmesi gündeme geldi ve bu da ürün gamımızda "peristaltik dozaj pompası"nın da yapılmasına vesile oldu.

POOL DIRECTOR ECO; peristaltik dozaj pompaları ile komple-kompakt ve aynı zamanda maliyet etkin; opsiyonel olarak Wi-Fi kumandalı bir OTOMATİK KLOR ve pH cihazı olarak ev havuzu piyasası için tasarlandı.

En önemli avantajları; dozaj pompaları ve otomatik kontrol cihazının ayrı ayrı müdahale edilebilir olması, dozaj pompalarının basitliği nedeniyle arıza oranında düşüklüğü-sesizliği ve cihazın maliyet avantajı-montaj kolaylığı.

Yeni kurduğumuz ihtisas firmalarından biri olan Gemaş Elektromekanik A.Ş. aydınlatma ürün gruplarını ve yanı sıra dezenfeksiyon cihazlarını üreten; vana otomasyonlarında da çözümler sunan firmamız olarak 21.Yüzyıl misyonumuza önemli katkılar sağlayacak. Artık sadece sektörümüzde değil, tüm sektörlerde mekanik sistemler elektromekanik dönüşmekte. 2024 yılından itibaren

bayilerimize, havuzlara uzaktan erişimle servis verebilecekleri Gemaş ürünleriyle yazılım çözümleri sunacağız. Örneğin; sektörde havuz yapım firmaları inşaat ve/veya tesisatı tamamladıktan sonra kullanıcıya bakım hizmeti veriyor. Bu hizmet de, haftada bir veya 2 haftada bir periyotlarla veriyorlar. Geliştirmekte olduğumuz yazılım ve donanımlarla, sistemde mevcut bütün cihazları WI-FI kontrolüyle uzaktan kumanda ederek, tüm bu hizmetleri ağırlıklı olarak ekran başından verebilecekleri bir teknolojiyi geliştiriyoruz.

Bu yazılım sistemi sayesinde kullanıcılar ve iş ortaklarımız uzaktan erişimle, vanaların her birini kısılabilecek, açabilecek, kapatabilecek, ters yıkama yapabilecek, pompayı durduracak, kaldıracak hatta lambaları açıp kapayarak, havuz sıcaklığını kontrol edebilecek bir düzeneğe sahip olabilecekler. Bütün bu işlemleri ekran başından takip edebilecek ve üstelik onlarca havuzu aynı anda tek merkezden kontrol edebilecekler. Bir arıza durumunda ise, ekiplerini hızlı bir şekilde sorumlu havuza yönlendirebilecekler. Bu imkan, müşteri memnuniyetini ve müşterinin firmaya olan güvenini de arttırmakla kalmayacak; bakım sektörünün gelişimine ve karlılığına da katkı yapacaktır. Bu anlamda, havuz bakımında da dijitalizme geçtiğimizi söyleyebiliriz.

GEMAŞ, her zamanki vizyonerliği ile bu işe de öncülük etmeye çalışıyor. Bu projenin başarılı, rekabetçi ve maliyet-bakım etkin olabilmesi için vanadan pompaya, ısıtıcıdan filtreye, tüm sistem bileşenlerinin üretimini yapabilmek gerekiyor. 2024'ün

"2024 yılından itibaren firmalara, havuzlara uzaktan servis verebilecekleri Gemaş ürünleriyle yazılım çözümleri sunacağız"

ilk 6 ayındaki yatırımlarımızla bu hedefi gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Böylelikle havuz filtrasyon ve dezenfeksiyon sistemlerinde 21. yüzyılı yakalayacağımızı düşünüyoruz.

Bu proje, sisteme şartlara göre hızlı müdahale imkanı vereceğinden, enerji verimliliği sağlamaya da hizmet edecektir. GEMAŞ'ın düşük devirlerde de çalışabilen ve bu yolla az güç çekerek enerji tasarrufu sağlayan RANGER serisi devirli pompaları da mevcut. Örneğin, kış boyunca havuz filtrasyon sisteminin yaz sezonunda ki gibi uzun sürelerle çalışmasına gerek yoktur. Bu nedenle sistemde tesis edilmiş olan 3 beygir RANGER pompa 0.75 beygir gücüne ayarlı ve istenen kısıklıkta sürelerle çalıştırılabilir. Hava sıcaklığının yükseldiği günlerde süre ihtiyaca göre uzatılıp; soğuk ve karlı günlerde komple durdurulabilir ya da belirlendiğiniz sürelerle çalışması sağlanabilir. Sayfiye evine gitmek isteyen kullanıcı yola çıkmadan önce havuzunun istenilen dereceye ulaşması ve/veya temizlenmesi için talimat verebilir.

2024 yılının ikinci yarısından itibaren bu projeyi büyük ölçüde bitirmeyi planlıyoruz. Zaten, halihazırda tuz klor jeneratörü, ısıtıcı, pompa, lamba, otomatik dezenfeksiyon sis-

temi gibi cihazlarımızda uzaktan erişim opsiyonu mevcut. Küresel Vana ve filtre Çok Yollu Vanasının da Elektromekanik dönüşümlerinin yapılmasıyla sistemin ana elemanları tamamlanmış olacaktır.

Tüm bunların yanı sıra dezenfeksiyon sistemiyle ilgili bir yatırımımız daha var. Kimyasalların sisteme dozlanmasını sağlayan dozaj pompalarının imalatı da 2024 senesi içerisinde piyasaya giriş yapacak. Böylelikle GEMAŞ olarak sektörde Türkiye'de bu ürün grubunu yerli üreten ikinci firma olacağız. O yolda yatırımlarımız ve çalışmalarımız devam ediyor.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mıdır?

Sektörümüz de ki üretici arkadaşlarımızın; ürün yelpazelerini geliştirirken kalitelerini de artırmaları konusunda yatırım yapmaları gerektiğini düşünüyorum. Yurt dışında, bizim de oluşmasına önemli katkı verdikimiz; "Türkiye de havuz sektörü gelişmiş" gibi bir imajımız var. Dış ülkelerden bakanlar; "GEMAŞ varsa, alternatifi başka firmalar da vardır" düşüncesiyle ülkemiz firmalarına müşteri olarak geliyorlar. Özellikle sektörümüzdeki ülke imajımızı bozmadan geliştirmemiz ve bu yolla endüstrimizi hep birlikte kalkındırmamız gerekiyor. Ortak menfaatimiz olan bu hususta biz GEMAŞ olarak mümkün olduğu kadar yatırım yapmaya devam ediyoruz. İZMİR fabrikalarımızda 10-15 kişilik bir kalite kontrol ekibimiz bulunuyor. Şüphesiz, bu kadar geniş ürün gamıyla uğraşmaktan kaynaklanan eksiklerimiz de mutlaka vardır; ancak bu eksikleri giderme konusunda yoğun uğraşlarımızda kesintisiz sürmekte...

Buna örnek vermek gerekirse; tuz klor jeneratörlerinin elektrotları hayatidir. Elektrotların hücre içindeki metal aksamını yurtdışından geti-

rip burada montajını yapmaktayız. Titanyum üzeri iridyum kaplamalı bu elektrotlarla ilgili zaman zaman üreticiden kaynaklı kalite problemleri yaşadık. Tespiti de zamana bağlı olması nedeniyle çok zor olan bu defoların giderilmesi ancak bu ürünlerin yerleşmesiyle mümkün olduğundan, kalite problemini kalıcı biçimde çözmek adına üniversite ile işbirliği yaparak arge projemizi başlattık ve mart sonuna kadar bitirmeyi hedefliyoruz. Böylece yurt dışından aldığımız hizmeti de kendimiz yapıyor olacağız. Bir yandan doktora ve lisans öğrencileri projemize katkıda bulunurken bir yandan da biz onlara tecrübe ve iş imkanı sağlayarak katkıda bulunmuş olacağız. Bu sayede hem kalitemizi kontrol altına almış, hem de teknolojik anlamda firmamızı geliştirmiş olacağız. Bu anlamda Gemaş'ın yaklaşımını sektörde ki meslektaşlarımızın da paylaşması hepimizin faydasına olacaktır. Ülke imajı hepimizindir; bozmadan hep birlikte geliştirmeye çalışalım.

Sektör olarak bir sene Lyon'a, bir sene Barcelona'ya fuarlara katılmıyıcı veya ziyaretçi olarak gidiyoruz. Neden İstanbul'da uluslararası bir fuarımız olmasın? Böyle bir fuarın gerçekleşmesi ve yaşaması için sektörün gelişmesi lazım. Sektörün gelişmesi demek hepimizin ve ülkenin gelirlinin artması demek. En azından Balkanlar, Ortadoğu, Kafkaslar, Orta Asya havuz sektörlerinin merkezi niye İstanbul olmasın? Bunun olması için bütün arkadaşlarımızın bu sektöre hem üretim hem de kalite olarak katkıları çok değerli. Türkiye havuz sektörünün de faaliyet gösteren tüm firmalar; rakibimiz olmaktan çok kader ve yol arkadaşlarımızdır. Lütfen onlar da GEMAŞ'ı böyle görsünler. Bu vesileyle cumhuriyetimizin 100.yılına canı gönülden kutlar; ikinci yüzyılda tüm cumhuriyet firmalarımıza başarılar dilerim.

