



**Murat Değirmenci**  
Değirmenci Metal Firma Sahibi

*Değirmenci Metal'i Adana'daki merkezlerinde ziyaret ettik. Niş hizmet vermeyi hedefleyen Değirmenci Metal 10 Temmuz itibarıyla ince dilme hattını faaliyete alacak.*

**Murat Bey, çelik sektörünün deneyimli isimlerindensiniz okuyucularımıza kendinizi tanıtabilir misiniz?**

standartlar var standartlara göre üretim yapılıyor, ürettiğinizi satıyorsunuz. Spiral boruda ise tamamen projeye yönelik, sattığınızı üretiyorsunuz. İlk işimizi Portekiz'den aldık, yaklaşık 4 yıl boyunca



Ben sektöre 2008 yılında girdim tam krizin başladığı dönemdi. Metalürji ve Malzeme mühendisiyim, İstanbul Üniversitesi mezunuyum. Önce 5 yıl boyunca ilaç sektöründe çalıştım. Benim ilaç sektöründen ayrıldığı sıralarda Tosyalı'nın Osmaniye yatırımı başlamıştı. Tosyalı'nın spiral boru fabrikasında satış mühendisi olarak çelik sektörüne girmiş oldum. Satış mühendisi olarak girdik ama ortada fabrika yok sadece toprak var, fabrikanın yerleşim planı kalite laboratuvarının kurulması, daha sonra maliyet analizleri, imalat planlama, hammadde tedarik, lojistik ve satış pazarlama konularında hep birlikte çalışarak yaklaşık 4 yıl boyunca fabrikayı kurup olmayan bir pazar yarattık. Benim için bir okul gibi oldu.

Spiral boru terzilik işi gibidir. ERW boruda,

***“Hedefimiz fason hizmet verenlere fason hizmet vermek”***

da 28 ülkeye ihracat yaptık. Daha sonra Tosyalı'dan ayrıldım, ERSEM'in (Erdemir Çelik Servis Merkezi) ticari ekibinde ilk başlayanlardan oldum. 2,5 yılın ardından Soner Demir Çelik'le çalışmaya başladım. Orada geçirdiğim 3 yılın ardından ise 2017'nin ekim ayında kendi şirketimi kurmaya karar verdim ve kurdum.

**Firmanızın kuruluşunuzdan bahsedebilir misiniz? Çelik servis merkeziniz tam olarak faaliyete geçti mi?**

Yaklaşık 9 ay oldu başlayalı, piyasaya ortalama 10.000 ton malzeme satışımız oldu. 9 aydır ticari faaliyetimiz var. 10 Temmuz itibarıyla da ince dilme hizmeti vereceğimiz çelik servis merkezimiz faaliyete geçiyor.

İlk etapta niş işler düşünüyorum, çok büyük yatırımlarla çok büyük para kazanmak değil, büyük hizmeti veren kuruluşların eksikleri nelerse onu tamamlamak istiyorum. İnce dilme konusunda eksiklik var, tam anlamıyla bunu imalatçıya yönelik olarak yapan firma yok. Pazarda şu an hizmet konusunda ciddi eksikler var, bu bölge yassı mamulde daha tam anlamıyla kurumsallaşmadı ve imalatçının istediği hizmet kalitesi henüz sağlanamadı. Bu hizmet kalitesini eksik olan noktalarda sağlamak için makine yatırıma girdik. Bu yatırımla aslında diğer çelik servis merkezlerini yoran noktalarda biz devreye girip onlar için fason üretim

*“Üreticiler ihracat yaptığı sürece fiyatların geri gelmesi mümkün gözüküyor”*

yapmayı planlıyoruz. İmalatçının da mevcut kapasitesinde makinesini çalıştırabilmesi için malzemenin istediği nitelikte gelmesi lazım. Birçok tüccarla da görüştük kendi bölgelerindeki imalatçılar için çelik servis merkezlerinde yaptırmaya çalıştıkları dilmelerin hepsinde sıkıntı yaşadıklarını bildirdi. Dilme işlemindeki hassas noktaları düşünerek makinemizi o şekilde tasarladık. Hedefimiz fason hizmet verenlere fason hizmet vermek.

**Kapasiteniz ve ürün gamınız hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Kalınlık olarak 0,5 mm-2 mm arası galvanizli



ve soğuk malzeme dilme işlemi yapabiliyoruz, bunun için bıçaklar da ayrı yaptırıldı daha yumuşak malzeme kullanıldı, poliüretan kaplı silindirler kullanıldı. Sıcak sacda ise 1,5 mm-5 mm arasında malzeme dilme yapabiliyoruz. Genişlik olarak da minimum 16 mm'e kadar dilme yapabileceğiz. Makinemizin genişliği 750 mm, bize gelen malzemenin ön dilme işleminden geçmiş olması gerekiyor, maksimum rulo ağırlığının 15 tonu geçmemesi gerekiyor. Ön dilmeli malzeme geldikten sonra en az 16 mm genişliğe kadar şerit dilme yapabileceğiz. Kalite sınırimız yok. Makinemizin kapasitesi tek vardiyada ortalama aylık 1.900 ton civarı. Yıllık kapasitemiz ise ortalama 29.000 ton.

### **Tesis özelliklerinizden bahsedebilir misiniz?**

Merkez ofisimiz Adana'da, Payas'ta da 1.000 m<sup>2</sup> depomuz var. Tosyalı'nın ve Erdemir'in de kullandığı rulo havuzlarından yaptırıldı. 800 ton malzeme depolayacak kapasitemiz var. Dilme makinemiz de Payas'taki tesisimizde bulunuyor. Şu an sadece makineyi kurduk,

ayrıca otomatik paketleme hattı da kuracağız. Onun için de İsviçre'den bir firmayla görüştük, tekliflere göre karar vererek 6 ay içinde tamamlamayı planlıyoruz.

### **Hangi sektörlere yönelik hizmet vereceksiniz? Bu sektörlerdeki talebi nasıl değerlendiriyorsunuz?**

İnce dilinmiş sacı en çok ızgara sektörü ve enerji sektörü talep ediyor. Genelde ızgara üreticileri ve enerji sektörüne çalışmayı planlıyoruz onun haricinde ince malzemeler, galvanizli ve soğuk malzemelerde farklı ve küçük kullanım alanları mevcut. Öncelikle mevcut müşterilerimize hizmet sunmayı, daha sonra da bölgesel tüccarlarla çalışmayı planlıyoruz. Tüccarlar da kendi müşterileri için bize üretim yaptırabilirler.

Talepte kur dalgalanmasından dolayı genel olarak bir durgunluk var. Seçim de etkiliyor, yatırımlar durmuş durumda, önce yatırımların açılması lazım. Şu an bizim takip ettiğimiz yaklaşık 2.000 tonluk bir pazar var, bu da bizim kapasitemiz için yeterli.



## İhracat pazarını da hedefliyor musunuz?

Öncelikle otomatik paketleme hattını tamamladıktan sonra ihracatı düşünüyoruz. İhracata girmeden önce iç pazarda kendi markamızı yaratmamız gerekiyor. İlk etapta, İskenderun bölgesindeki çelik servis merkezlerine hizmet vermeyi düşünüyoruz.

## Özellikle stok yönetimi açısından ÇSM'ler son kullanıcılara ne gibi kolaylıklar sağlıyor?

Son kullanıcılar, özellikler KOBİ'ler Erdemir'den malzeme alacağı zaman minimum 52 ton sipariş girmek zorunda her kalemden 52 ton sipariş ciddi finansman yükü getirir. Şu an KOBİ'lerin bunu finanse edecek güçleri pek yok. Şu an devir just-in-time dönemi, herkes ihtiyacı olduğu kadar malı almaya çalışıyor çünkü fiyatlarda çok ciddi bir dalgalanma var. O yüzden zarar kabul edilebilir düzeyde değil. ÇSM'ler stoklamasını yapıyor, aslında aynı rulodan farklı müşterilere ihtiyaç duyulan kadar malzemeyi sevk ediyor. Aynı zamanda stoktan istediği boylarda kesip verebiliyor, fire oranını minimize edeceği şekilde ayarlayabiliyor. Müşterinin yapısına göre finans desteği de sağlamış oluyor. Bölgesel olarak lojistik konusunda destek veriyor.

## Kurdaki hareket, talebin durumu ve dünya genelindeki korumacılık gibi faktörler düşünüldüğünde çelik fiyatlarının gidişatı hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Talepte bir durgunluk var bunun sebebi de para olmaması. Faizlerin artması nakit para bulunduran firma ve kişilerin mevduat hesaplarına kaymasına neden oldu. İç piyasadaki dinamiklere bakacak olursak, devlet tarafından yapılan projelerde iç piyasaya parayı gönderen kurumlardan kasım ayından bu yana hiç ödenek, hak ediş gelmiyor. Seçim, projelerin durmasına sebep oldu yurt dışı finansı olmayan proje şu an hareket etmiyor. Seçim sonucuna göre nasıl yol izlenecek kurumlar nasıl hareket edecek onu görmeden, fiyatlar konusunda cevap vermek zor.

Bazı firmalar ihracata yoğunlaştıkları için iç piyasadaki aldıkları siparişlerin teslim tarihi olarak en erken ağustos ayı sonunu veriyor. Piyasa oyuncularıyla konuştuğumuz zaman vergilere rağmen ihracatta hala fiyat tutturabildiklerini söylüyorlar. Üreticiler ihracat yaptığı sürece bu fiyatların geri gelmesi mümkün gözüküyor. 