

## Çevre Dostu Ürünle İthalata 'Dur' Diyecek

**Ekoplas sahibi Ali Çetin, "Hedefimiz, peyzaj ürünlerinin ithalatını kesmek."**



**OSTİM Yenilenebilir Enerji ve Çevre Teknolojileri Kümelenmesi üyesi Ekoplas; geri dönüşümlü ürünlerle; geçirgen yüzeyler, peyzaj ayırma ve sınırlama, dikey bahçe çözümlerinde, yenilikçi, çevre dostu ürünlerin geniş bir yelpazede tasarım ve üretimini gerçekleştiriyor. Firma Sahibi Ali Çetin, "Ülkenin hedefleri büyük. Moralimiz yerine geliyor. 2023 Hedeflerini gerçekleştirmek için hepimize düşen sorumluluklar var. Hedefimiz, peyzaj ürünlerinin ithalatını kesmek." dedi.**

### **Ekoplas'ı kurmaya nasıl karar verdiniz?**

Çocukluğumuz OSTİM'de geçti. Sanayiye merakımız vardı. Girişimcilik ruhuyla 20-25 yıldır burada olan arkadaşlarımızdan heveslendik. 2012 yılında firmamızı kurduk. Sürdürülebilir, çevre dostu, mimarlık ve peyzaj ürünlerinin üretimini yapıyoruz. Geri dönüşümlü malzemelerden peyzaj sektörüne yönelik detay ve ürün üretiyoruz. Daha önce farklı bir sektörde çalıştım. Orada, araştırma yaparken bu ürünlerin yurtdışında üretildiğini gördüm.

### **İhracatınız var mı?**

Azerbaycan'a çalışıyoruz. Rusya'da birkaç firmayla görüşüyoruz. Özbekistan'a malzeme gönderiyoruz. Rusya, Azerbaycan, Dubai, Türkmenistan, Kırgızistan hedef pazarlarımız. Bu bölgede komple dağıtım ağı kuracağız.

### **Çin tehdidi var mı?**

Evet, var. Örneğin Azerbaycan'a malzeme satacaktık. İhracat yapacağız... Azerbaycan piyasasına girelim diye verebileceğimiz en düşük fiyat verdik. Karşı taraf o malzemeyi Çin'den yarı fiyatına getireceklerini söylediler. Bizden almadılar.

### **LEED SERTİFİKASINI DESTEKLİYOR**

#### **Ürünlerinizin farkı nedir?**

Plastik enjeksiyon, plastik ekstrüzyon, alüminyum, metal ve plastik üzerine ürünler var. Öncelikle geri dönüşümlü ürün kullanıyoruz bütün ürünlerimizde. Bütün ürünlerimiz altyapı olarak Amerika Yeşil Binalar Konseyi'nin Leed sertifikasını destekliyor. Örneğin bir ürünle 1000 m2 beton otopark alanı yapacağınıza, 1000 m2 yeşil bir otopark alanı yapıyorsunuz. Malzemelerin yağmur suyu drenaj özellikleri var. 20 kaleme yakın ürünümüz var.

#### **Ortalama kullanım ömrü ne kadar?**

Öyle tanımlanmış bir kullanım ömrü yok. Ama biz projeyi tasarlarken, altyapı, sürdürülebilirliğine önem veriyoruz. Bir iki senelik bir uygulama değil de belki ömürlük bir uygulama olması açısından bütün detayları proje firmalarıyla çalışıyoruz.

#### **Müşterileriniz kimler?**

Belediyeler, inşaat firmaları, proje firmaları, özel konut projeleri. TOKİ'yle de çalışmaya başladık. Ürünlerimiz adapte olmaya başladı TOKİ projelerine.

#### **Özel üretim yapabiliyor musunuz?**

Standart ürünlerimizi adapte etmeye çalışıyoruz projelere. Talep gelirse ona da alternatif ürün tasarlıyoruz.

#### **Sektörün dünyadaki durumu nedir?**

Portföyümüzdeki bazı malzemelerimizi tedarik eden, Amerika'da ve İngiltere'de birkaç firma var. Ama bu ürünlerin hepsini toplu halde piyasaya sunan yok. Sürdürülebilir, çevre dostu peyzaj ürünleri kapsamında; dünyada ne kadar ürün varsa çözüme yönelik bunların hepsinin üretimini yapacağız.

#### **Hammadde alırken kriterleriniz oluyor mu?**

Geri dönüşümde öyle bir kriter olmuyor. Çöpe attığımız maddeler işlenip plastik olarak geri dönüyor. Özünde çöpe atılan neyse bize geri dönen hammadde de o. Bizim ürünlerimizle ilgili formülasyonlarımız var. Yabancı menşeli hammadde kullanmıyoruz, sadece Türkiye'den alıyoruz. Türkiye'de geri dönüşüm yaygın.

#### **Girişimci olmak isteyenlere bir öneriniz olacak mı?**

Bir şey üretmek de satmak da kolay. Tek dezavantajlı tarafı ticari anlayış. Bizim en çok sıkıntı yaşadığımız konu; ücretini zamanında alamamak. Eskiden malzeme verilip çek alınıyormuş. Ancak şu an bütün firmaların açık hesap çalışmayı teklif ediyorlar. Girişimciliğin en zor kısmı bu. Çalıştığımız çoğu firma, "Malzemesini gönder, ödemeleri sonra yapacağız." diyor. Bu yüzden bütün işlerimiz sekteye uğruyor.

Girişimcilik, hayalleriniz varsa gerçekten zevkli. Burayı kurarken çok sayıda hayalimiz vardı. Belki daha yüzde 5'ini gerçekleştirdik.

### **Hedefleriniz nelerdir?**

2020-2023 arasındaki 3 yıllık dilimde, bu önümüzdeki 2-3 yıllık dönem durumumuzu belirleyecek. OSB'de kendimize ait fabrika kurmak istiyoruz. Fabrikanın çatıları, çatı bahçesi, duvarları kendi ürünlerimizle yapılmış olacak. Sürdürülebilir bir bina olacak. Bir diğer önemli hedefimiz; ülkemizde Çinlilere, Avrupalılara peyzaj ürünleri sattırmamaktır.

### **Kümeyle nasıl tanıştınız? Beklentiniz?**

OSTİM Gazetesi'ndeki haberlerden ve internet sitesinden firmaları ve etkinliklerini inceledim. Ancak ilgilenecek fırsatım yoktu. Küme Koordinatörü Pınar Yalman Akcengiz kümeyi tanıtınca üye olmaya karar verdim. Bizim için çok önemli. Katalogdaki firmaları inceledik, orada solar enerji firmaları da var. O firmaların içinde plastikçi çok fazla göremedim. Biz peyzaj ürünleri üretiyoruz ama özünde de plastikçiyiz. Diğer üyelerle ortaklaşa bir adımlar atıp, onların sektörlerini destekleyerek çalışmalar yapabiliriz.

### **Ekleme istedikleriniz?**

Verebileceğim tek mesaj: Daha fazla girişim. Ülkemizin hedefleri büyük, Turkey Discover The Potential reklamı bile bizi şevklendiriyor. Moralimiz yerine geliyor. Hepimize düşen sorumluluklar var. Benim hedefim peyzaj ürünlerinin ithalatını kesmek.

### **"PROSEDÜRLER ÇOK YAVAŞ"**

### **Türkiye'de KOBİ olmak nasıl bir olgu?**

Bu benim ilk ticari hayatım. Etraftakiler söyler ama ben gerçekten gördüğüm için söylüyorum. Girişimcilere destekler çok fazla ama süreç çok yavaş ilerliyor! İşimi daha da büyütmek için makine, teçhizat alacağım... Örneğin, yeni ürünler yapabilmem için makine yatırımı yapmam gerekiyor. Devlet desteklerinden yararlanabilmem için o kadar çok evrak ve doküman isteniyor ki, süreçten sıkılıyor ve pes ediyorsunuz.

*Tarih: 11.02.2016 16:52*