

# SETKİM GÜNLÜKLERİ

Mart 2022  
SAYI 2  
AYDA BİR YAYINLANIR



## Mart Ayında Biz;

Bu ayki sayımızda, Dış Ticaret Direktörümüz Tuncay Korkmaz, kendisine dış ticaret ile ilgili yönelttiğimiz soruları cevapladı. Kalite Danışmanımız Ali Naci Bayko'nun Setkim Günlükleri'ne özel kalite kontrole dair köşe yazısı 3. sayfada sizleri bekliyor. Her ay olduğu gibi ayın ürününe ve kullanım videosuna ise 4. sayfada erişebilirsiniz.

- o **Mart bültenimizde ki konuğumuz Sayın Tuncay Korkmaz; 2015 yılından itibaren Setkim Kimya Dış Ticaretini yönetmektedir. Türkiye'nin en büyük kurumsal firmalarında ki 28 yıllık kariyeri sonrasında, son 7 yıldır Setkim Kimya takımın üyesi olarak, 5 kuta da 56 Ülkeye DVX ürünlerinin ihracatını yönetmekte, DVX ürünlerini dünya çapında güçlü bir marka olarak konumlandırma hedefine ekip arkadaşları ile birlikte devam etmektedir.**

**Sektöre yönelik faaliyetlerinizden, marka ve ürün çeşitlerinizden kısaca bahseder misiniz? Yeni yatırımlarınız oldu mu? Yeni yatırımın hayata geçmesiyle üretim ve üretim kapasitenizde ne kadarlık bir artış oldu?**

Tescilli markamız altında 600'den fazla ürün çeşitliliğimiz ile araç bakım, temizlik ve endüstriyel ürünler gibi distribütörlerimizin ihtiyaçlarının ve beklentilerini büyük ölçüde karşılıyoruz. Araç temizlik kimyasalları yanında teknik aerosol bakım ürünleri, yağ ve yakıt katkılarında ihracatlarımızın önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. 2020 yılı içinde Tuzla Deri OSB deki yeni fabrikamıza taşındıktan sonra üretim kapasitemizi %100 arttırarak talepleri çok hızlı karşılamaya başladık. Personel sayımızda 2019 yılına oranla yaklaşık iki kat arttı. Nitelikli teknik eleman istihdamı sektörümüz içinde çok önemli, Sektörümüzde ki üreticiler içinde en fazla Kimyager ve Kimya mühendisi çalıştıran işletmelerden biriyiz. Ürün geliştirmede donanımlı teknik personel çok önemli. Bununla birlikte yeni ürün AR-GE'lerinde Yeditepe Üniversitesi ve Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü ile birlikte çalışıyoruz. Teknolojik ürünlerde olduğu gibi araç bakım ve temizlik kimyasalları ürünlerinde de üretim, formülasyon ve ham madde teknolojileri hızla gelişiyor ve bu anlamda formülasyonlarımızı sürekli güncel tutuyoruz. En güçlü özelliklerimizden biride ürünlerimizin kalitesinin istikrarlı olması bu da sürekli kaliteli ve kontrolü sürekli yapılan ham madde tedariki ile sağlanıyor.

**Sektörde lider pozisyonda uzun yıllardır faaliyet gösteren Setkim Kimya'nın küresel vizyonu açısından, 2022 yılı için sürdürülebilir ihracat politikası olarak neleri belirlediniz?**

Son 7 yıldır Setkim Kimya olarak öncelikle Türkiye ve dış pazarlar için markalaşmaya ve ürün ar-ge sine önem verdik. Ürün imajının özellikle dış pazarlarda iyi konumlanması için, kalitesinden ambalajlamaya, ürünü anlatan medya araçlarından ülke temelli tanıtım yatırımlarına kadar birçok konuda yatırımlar yaptık yapmaya da devam ediyoruz. Yurt dışı pazarlarda rekabet edebilmek ürünün bir hikayesinin ve başarısının iyi anlatılması çok önemli. Pazar da kalıcı olmanın en büyük şartı bu. Bu konuda önemli ölçüde yol aldık ve bu yatırımların karşılığını almaya başladık. Düzenli olarak şu an 5 kıtada 56 ülkeye ihracat yapıyoruz. Yurt dışında bir ülkeye ilk ihracatı yapmaktan daha önemlisi, o ülkede doğru iş ortaklarını bulup, kalıcı olmak. Bunun içinde çoklu dilde günümüz reklamcılık , ürün tanıtım ve video enstrümanlarını kullanarak Global tanıtıma önem verdik. IOS ve Android cep telefonlarına yüklenebilen Çevirim içi çalışan 4 dil desteği olan uygulamamızı devreye aldık. Hem Türkiye içi hem yurt dışı müşterilerimizden uygulama ile ilgili çok olumlu geri dönüşler aldık. Bildiğimiz kadarıyla küresel olarak sektörümüzde kullanılan ilk uygulama oldu.

**Yüksek döviz kurunun ihracat ve ithalatta etkileri nasıl oldu?**

Pandeminin başlamasıyla bazı spesifik ham madde fiyatlarında yüksek oranda bir artış oldu. Fakat esas döviz artışlar 2021 yılının haziran ayından itibaren, pandemi sebebiyle üreticilerin yarı zamanlı çalışmaya başlaması, Çinde ki büyük ham madde üreticilerinin kısıtlı üretim yapması, Birçok ham madde üreticisinin "Force Majeure" (Mücbir sebep ilan etmesi) Navlun fiyatlarının öngörülemeyen artışı, Çin ve ABD arasında ki konteyner savaşları yüzünden ekipman bulunamaması, Enflasyonun tüm dünyada artması ve bunun fiyatlara yansması ham madde fiyatlarında çok ciddi bir artış yarattı. Bu durum bizim gibi yerli ya da küresel tüm üreticilerin maliyetlerine fazlaca yansıdı. Fiyatların 2019 seviyesine gelmesi pek mümkün görünmemek ile birlikte bu yıl sonuna kadar bir gerileme bekleniyordu ancak hepimizin endişe ile izlediği Ukrayna ve Rusya arasında çıkan savaş bu beklentiye şimdilik durdurdu. Umuyorum ki bu savaş en kısa süre de biter.

## BİZDEN HABERLER

- Dış Ticaret Direktörümüz Tuncay Korkmaz ile Dış Ticarete Dair Röportaj
- Kalite Yönetim Sistemi Danışmanımız Ali Naci Bayko'dan Köşe Yazısı
- Videolu tanıtımı ile ayın ürünü



**Tuncay Korkmaz**

**DIŞ TİCARET DİREKTÖRÜ**



Yurt dışında bir ülkeye ilk ihracatı yapmaktan daha önemlisi, o ülkede doğru iş ortaklarını bulup, kalıcı olmak.

### Dünya genelinde otobakım pazarında ne gibi gelişmeler yaşanıyor?

Öncelikle çok yoğun bir rekabet var, oto bakım ürünleri pazarı son yıllarda çok büyüdü ve bu büyüme devam ettikçe yeni üreticiler hem Türkiye’de hem de küreselde oyuna dahil olmaya başladılar. Pazarda kalıcı olmak için, Kalitenizin sürekli olarak geliştirilmesi, üretim girdilerinin ve maliyetlerinin istikrarlı olması ile sağlanıyor. Bu yoğun rekabette kalitenizi üst seviyede sabit tutamazsanız, dış pazarlarda ki kalıcılığınız geçici olur. Setkim Kimya olarak ihraç ettiğimiz ürünlerde bu kaliteyi rahatlıkla tutturabiliyoruz. 2020 yılında dünya çapında başlayan ve etkileri hala devam eden pandemi ile tüm dünyada tüketim alışkanlıklarındaki öncelikler değişmeye başladı. Bu değişim ile birlikte sektörümüz talep azalışın temel nedenlerine bakacak olursak, ticaret yapmış olduğumuz ülkelerde COVID-19 nedeniyle uyguladığımız kısıtlayıcı tedbirler yanı sıra virüs nedeniyle yaşanan talep daralmasının önemli bir etkisi olduğunu belirtebilirim. Araç Bakım ve Temizlik ürünlerinde ki talep daralması ile birlikte Kişisel hijyen, yaşanan mekanların ve araçların hijyeni ile ilgili talepler daha çok arttı. Setkim Kimya olarak bizde bu yönde bir pozisyon alarak, bu tarz ürünlerin ihracatına yöneldik.

### Firma olarak ihracat çalışmalarınızdan bahseder misiniz? Üretiminizin yüzde kaçını iç pazara, yüzde kaçını dış pazara sunuyorsunuz? 2022 yılı için ihracata dair hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Bahsettiğim üzere 5 kıtada 56 ülkeye düzenli ihracat yapıyoruz, 2021 yılında üretimin % 35’i ihraç edildi. Bu yıl da kapasiteyi arttırma çalışmalarımız var. Arttırılmış kapasite ile birlikte 2022 yılında ihracatın payının % 40’a çıkartılması hedeflerimizden biri. Araç bakım temizliği kısacası “detailing” dediğimiz iş tüm dünya kültürlerinde ortak olduğu için dünya üzerinde halihazırda pazarımız bulunan ülkeler dışında daha önce ismini bile duymadığımız ülkelere talepler geliyor ve buralara da ürün gönderiyoruz. Bu bizim için son derece gurur verici. Bununla birlikte tüm Avrupa bölgesi, komşu ülkeler ve Ortadoğu ana pazarımız. Uzak doğuya da son 3 yıldır düzenli olarak ihracat yapıyoruz. Zaten Setkim Kimya olarak Hem Türkiye içinde Hem ihracatta “Think Globally Act Locally” (Global Düşün, Yerel Davran) sloganı ile hizmet veriyoruz ki bu slogan dünya devi birçok üreticinin ana felsefesidir.

### Üretim hangi bölgelere veya ülkelere kayıyor?

Pandemi dolayısıyla bizim gördüğümüz birçok ithalatçı ya da üretici firma Çin’den çıkmaya başladı. Yüksek navlunlar, ürünlerin diğer ülkelere tedarik süresi gibi nedenler ile Türkiye sadece bizim sektörümüz için değil genel olarak Avrupa, Afrika ve Ortadoğu pazarlarına yakınlığı nedeniyle çok avantajlı durumda. Türkiye yerli üretim ve ihracat konusunda zaten üst seviyede bir ülkeydi, bundan sonra da bizim sektörümüz dâhil tüm sektörlerde büyümeye devam edecek.

### Son olarak sektördeki temel sorunlar ve bu sorunlara dair çözüm önerilerinizi neler? Sorunların çözümünü noktasında kamu kurum ve kuruluşlarından beklentilerinizi aktarır mısınız?

Günümüzde birçok üretici üretimde belirli oranlarda ithal ham maddeye bağımlı, devletimizin özellikle ham madde üretimi konusunda üreticilere destek vermesi çok önemli. Bunu başardığımızda ihracat karlılığımız en yüksek yüzdelere çıkacaktır. Ayrıca deniz aşırı ülkelere genelde konteynerler ile deniz navlunu yapıldığı için Türkiye’nin önümüzde ki dönemlerde mutlaka konteyner gemi filosu kapasitesini arttırması ve güçlendirmesi gerekmektedir. Navlun, bir ülkeye yapılacak ihracatta kilit bir konudur. Navlun fiyatlarının uygun olması ihracatı gerçekleştirme olasılığını arttırır. Bu sorunların çözülmesi, Türkiye’de tüm sektörlerde ihracatın artması adına büyük bir adım olacaktır.





ALİ NACİ BAYKO

**KALİTE DANIŞMANI**

Ben Ali Naci Bayko, Setkim Kimya'nın kalite danışmanı olarak bundan böyle aylık bülteninizin bir köşesinde sizlerle birlikte olacağım ve şirket genelinde kalite bilincinin artırılmasına yönelik kısa köşe yazıları paylaşacağım. Bu ilk köşe yazım olduğu için, kalite yönetim sistemi hakkında kısa bir bilgilendirme yaparak başlamak isterim. Kalite Latince'den hayatımıza giren bir kelime olup "çok iyi, mükemmellik, güzellik, maliyet" ve benzeri kavramları çağrıştırmaktadır. Bir diğer anlayış ise, kaliteli ürünlerin çok daha pahalı olduğu, ürünler üzerinde ekstra özelliklerin bulunduğudır. Sokakta karşılaştığınız bireyler yahut orta veya küçük ölçekli bir işletmede çalışanlardan, kalitenin tarifini yapmasını talep ettiğinizde; çoğundan duyacağınız "maliyet, mükemmellik, müşteri memnuniyeti, israfı önleme, güzellik, prosedürlere uyma, hız veya verimlilik" gibi cevaplar alacağınızdan eminim. Otomotiv sektöründe 40 yıllık çalışma hayatımın son 25 yılından fazlasını, KYS (Kalite Yönetim Sistemleri) içinde bulunmuş olmam nedeniyle kalitenin tanımını aşağıdaki gibi yorumlayabilirim.

❖ Kalite; bir ürün veya hizmetin müşteri gözüyle olabileceği veya olması gereken ihtiyaçları karşılama derecesidir. Bu ihtiyaçları bireysel olarak karşılamanın mümkün olmadığı, bütünsel olarak dikkate alınması gereken ve sonu olmayan, sonsuz bir yolculuktur.

**Setkim Kimya Kalite Danışmanımız Ali Naci Bayko, bültenimizdeki ilk köşe yazısında Kalite Kontrol ile ilgili yazdı.**



**Kalite Kontrol**, insanlık tarihi kadar eskiye dayanır. Önceleri birilerinin ürettiğini bir başkası kontrol eder ve onay verirdi. Sanayi devrimi ile birlikte 1900'lü yılların başından itibaren, gelişim ve ihtiyaçların paralelinde önem kazanmaya başlayan kalite kavramı, günümüze kadar çeşitli evrelerden geçerek günümüzde profesyoneller tarafından kullanılan yaygın TKY (Toplam Kalite Yönetimi) sistemine ulaşmıştır. Bu bir son değildir, günün koşullarına göre gelişim yolculuğuna devam edecektir. Kalitenin en temel amacı müşteri memnuniyeti sağlamaktır.

Amaç, asla bir dünya harikası yaratmak olmayıp, pazarlanabilir ve rekabet edilebilir bir ürün ortaya koymaktır. KYS' (Kalite Yönetim Sistemi)yi benimseyen işletmeler için kalitenin faydalarını iki ana konu başlığı altında toplayabiliriz:

1. Üretim esnasında ve/veya hat sonunda ortaya çıkan hurda, fire, atık gibi iç ve dış olumsuzluklar elimine edilerek, maliyetlerin azaltılmasıdır. Gereksiz hat durdurma, plansız bakım ve onarım duruşları ortadan kaldırılarak, yüksek üretim hızına erişmektir.
2. Müşteri beklentileri ve taleplerini eksiksiz karşılayarak sadakatlerini sağlamak, böylece müşteri sayısındaki artışla beraber satış ve karın artması sağlanmış olacaktır. 1960'lardan sonra işletmeler kaliteyi olumsuz yönde etki eden faktörler üzerine yoğunlaşarak ürün ve hizmet kalitesini güvence altına almaya başlamışlardır.

Günümüz şartlarında ise müşteri memnuniyeti sadece ürünlere katkı sağlayan üretim faktörleri olmayıp, başka (çalışanların güler yüzlü ve doğru iletişim kurulabilmesi, esnek çalışma ortamı sağlayan, güvenilir muhasebe uygulamaları, ambalaj ve teslimat koşulları vb.) şartların etkin olduğu TKY (Toplam Kalite Yönetimi)ye geçilmiştir.

TKY, kalite kavramının geldiği en son yönetim modelidir. Hayatımızın her kademesinde bize yön veren ve her aşamasında kaliteyi hedefleyen bir yönetim felsefesidir. TKY, bir ürün veya hizmet kalitesini belirlerken; üst yönetimin liderliğine, insan odaklı yaklaşıma, çalışanların tam katılımına (takım çalışması), rekabet odaklı sürekli iyileştirme (KAIZEN) çalışmalarıyla sağlanabileceğini öngören bir yönetim modelidir. Açıkça söylemek gerekirse "Müşteri memnuniyetini hedefleyen müşteri odaklı bir yaklaşım" biçimidir. Burada sözü edilen sadece ürünlerimizin pazarlandığı dış müşteriler olmayıp, birlikte çalıştığımız iş arkadaşlarımızı da iç müşteriler olarak kabul etmektir. Setkim Kimya olarak, kurmaya ve geliştirmeye çalıştığımız TKY'nin üç temel kriterini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- ❖ Ürün ve hizmetlerimize uygun mantıksal bir çalışma felsefesi geliştirmek.
- ❖ Şirket bünyesinde kalite yönetim sistemini geliştirmek için üst yönetimin liderliğinde bir takım ruhu yaratmak.
- ❖ Pazarlanabilir ve rekabet gücüne dayalı bir şirket kültürü oluşturmaktır.

Hedefimiz, bu üç temel kriter üzerinde yoğunlaşarak Setkim Kimya'nın gelişimine yön vermek olacaktır. Bir sonraki yazımda, her bir kriterin detayına inerek daha fazla fikir sahibi olacağımızdan emin olabilirsiniz.

Saygılarımla.

# ALPHA FOAM pH NÖTR CİLALI OTO ŞAMPUANI



Araç üzerindeki kirleri kolaylıkla temizler. pH dengesiyle araç yüzeyini korur ve kolay durulanır. Arabalar, kamyonlar, tekneler, uçaklar, mobil evler ve motosikletler de dahil olmak üzere tüm araçlar için uygundur. Yeşil elma kokuludur.



## AYIN ÜRÜNÜ

### Susuz ve Cilalı Araç Yıkama Şampuanı



**Araçlarınızı su kullanmadan temizlemek ve parlatmak sizce mümkün mü?**  
DVX Susuz ve Cilalı Araç Yıkama Şampuanı sayesinde evet mümkün. Aracınızın dış yüzeyinde kullanabileceğiniz ürünümüz, su ile durulama gerektirmez. Temizlik esnasında çizik oluşturmayan formülü ile aracınızı kolayca temizler ve parlatır. Kullanım videosuna bu linke tıklayarak ulaşabilirsiniz.

ÜRÜNLERİMİZLE İLGİLİ DETAYLI BİLGİ İÇİN:  
[www.divortex.com.tr](http://www.divortex.com.tr)

**SETKİM KİMYA**  
İNŞ. TAH. PAZ. SAN ve TİC. LTD. ŞTİ

2005 yılında kurulan Setkim Kimya, 'global düşün, yerel davran' ilkesiyle ilk günden itibaren istikrarlı ve yenilikçi adımlar atmıştır. 2005 yılında başlayan yolculuk, 2007 yılında ilk yerli araç bakım ve temizlik malzemeleri ve 2012 yılında aeresol ve katkı ürünleri üretimine başlanması ile 2014'te 18 farklı ülkeye ihracat yapan dünya çapında bir kuruluş olmuştur. Aynı ivme korunarak 2018 yılında kurumsal Private Label ürün üretiminde pazar lideri konumuna erişmiştir. 2020 yılında Çin'de retail satış noktasının açılması ile başlangıç değerlerine ve ilkesine sadık kalıp, hem yurt içi hem yurt dışı başarılarını devam ettirerek günümüzde 53 ülkeye ihracat yapan sektör lideri olmuştur.

Setkim, 2016 yılında alınan Reach ve Rosh gibi dünya çapında kabul gören bir çok üstün kalite belgeleriyle üretimlerine devam etmektedir.

**Setkim Kimya İnş. Tah. Paz. Sanayi Ticaret Ltd. Şti.**

İstanbul Deri Organize San. Böl. V-1 No'lu Parsel Fikse Cad. No: 20, 34956 Tuzla / İstanbul / TÜRKİYE T: +90 0850 259 03 89 F: +90 (216) 669 03 50