

EXALALUMINIUM EXTRUSION
DIES & TOOLING | MACHINERY

Eksal Alüminyum Kalıp Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. / Bülend KARLIKAYA

Alüminyum Ekstrüzyon Sektörünün profil üretim aşamalarındaki en kritik ögesi kalıptır. Bu önemli ürünü üreten Kalıp Firmalarının kendilerini önemsemelerini diliyorum.

Alüminyum Yapı Dergisi olarak kurulduğumuz günden bugüne güçlü desteğinizi hiçbir zaman eksik etmediniz firma ve yönetim olarak. Öncelikle bu önemli röportajı bizlere değerli zamanınızı ayırarak verdiğiniz için şahsım ve sektörüm adına yürekten teşekkür ederek başlamak istiyorum.

Bizler firmanızı ve şahsınızı uzun yıllardır tanıyoruz. Sektörüm adına sizlerden Bülend KARLIKAYA ve Eksal Kalıp hakkında bilgi alabilir miyiz?

Makine yüksek mühendisiyim.

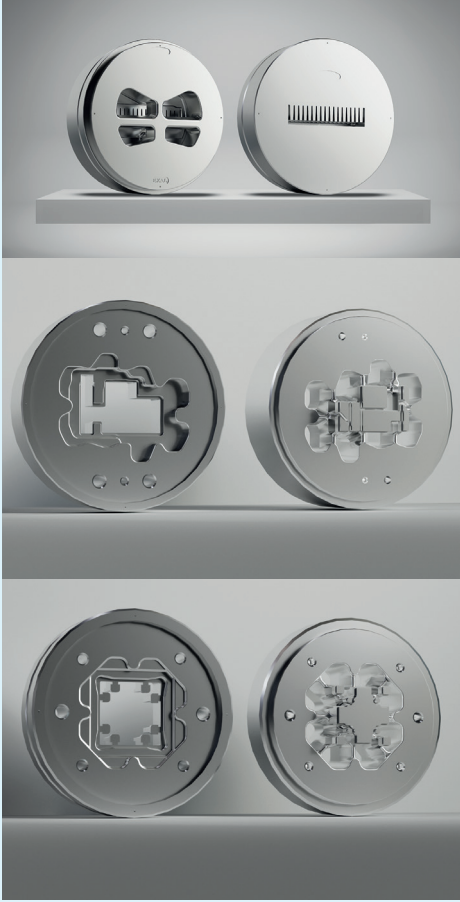
Almanya'nın Darmstadt Teknik Üniversitesi'ni bitirdim. 1984 yılında Türkiye'ye döndüm. **Alarko ve Otomarsan (Mercedes)** deneyimimden sonra alüminyum sektöründe çalışmaya başladım. Sektörle birlikte büyüdük diyebilirim. Alüminyum Ekstrüzyon üretiminin tüm süreçlerini o senelerden sonra öğrenmeye başladım. Sektöre **Astaş Alüminyum** firmasının o dönemde Firuzköy'deki fabrikasının kuruluşu ile başladım. Sektör o dönemde nispeten küçüktü, firma sayısı azdı, yaklaşık 10-12 firmadan oluşuyordu. **Aksan, Feniş, Alsan ve Astaş Alüminyum** o dönemin önemli firmalarıydı. 11 yıl süreyle **Astaş Alüminyum** kuruluşu, devreye alınması, imalatların yapıma görevlerini üstlendim. En önemli tecrübe ve deneyimimi o yıllarda aldım. Tabii ki teknik imkânlar çok kısıtlı olduğu için birçok ekipmanı kendimiz ürettik. Bu uğraş bize ciddi anlamda bir bilgi birikimi sağladı. Bu süreç içerisinde kalıp temel ihtiyaç olduğu için biz de kalıp tedarikini çevremizden nasıl yapacağımızı araştırıyorduk, çünkü atölyeler küçüktü ve teknik imkânlar çok kısıtlıydı o dönemde. O süreçte **Alman Haarmann Grubu** ile tanıştım. Firmanın sahibi **Friedhelm HAARMANN** bize güvendi ve Türkiye'de kalıp üretimi kararı aldı. O zamanlar kalıp firmaları yok denecek kadar azdı. Biz Almanların ve birkaç arkadaşın desteğiyle 1998 yılında **Halex Alüminyum Ekstrüzyon Kalıp** firmasını kurduk. O günden bugüne yaklaşık 100.000 üzerinde kalıp yaptık. **Eksal** olarak kendimizi önemli bir konumda hissediyoruz. Alüminyum ekstrüzyon sektörünün ihtiyacı olan kalıbı, biz doğru teknolojileri kullanarak üretmeye başladık. 2009 yılında firmanın %100 hissesini **Haarmann** Gurubu'ndan devir aldım. Sonraki süreçte büyüme ve



gelişme daha da hızlanmaya başladı. Büyük kapasitelere ulaştık. Kalıp firmaları temel olarak teknik kapasitesi yüksek kalifiye eleman ile çalışmak durumundadırlar. Buradaki en önemli faktör, makineyi, en üst teknolojiyi alabiliyorsunuz fakat bu işi yapmak ve gelişmek için deneyim sahibi kadrolara ihtiyacınız oluyor. Yani işin önemli tarafı deneyimli bir kadroya sahip olmanızdır. **Eksal**, kuruluşundan bugüne kadar, ortalama 20 yıllık deneyime sahip ekibe sahiptir. Kalıp öğreniliyor, herhangi bir yerde eğitimi yok, okulu yok, üniversitede bir ders olarak görülüyor, bu sebeple işin içinde öğreniliyor. Bütün bu süreçlerde çok önemli gelişmeler oldu. 2009 yılından bugüne önemli yatırımlar yaptık. Kalıp sektörüne faydalı olduk diye düşünüyorum. En azından kalıp üretme mantığını herkes öğrenmeye ve kıymetli firmalar oluşmaya başladı. Bundan şahsım olarak gurur duyuyorum. Sektör, biliyorsunuz 2000 yılından sonra ciddi anlamda büyüme ve ihracat yapmaya başladı. Bu gelişim için sektör olarak **HAARMANN** grubuna müteşekkirim. Siz de o dönemlerde çok yakından iyi biliyorsunuz ki, Türkiye'ye hiçbir yabancı firma alüminyum sektörüne bugüne kadar yatırım yapmadı. **HAARMANN** grubu kendi teknolojisini bize hem öğretti hem de ülkemize ciddi anlamda güvenerek önemli bir yatırım yaparak sektörün gelişimine ön ayak oldu. Zorluk derecesi yüksek kalıplar

üretilmeye başlanınca ekstrüzyon firmaları dış pazarlardaki talepte de rekabet edebilir konuma geldi. Sektör bu büyüme trendine girince yeni yeni çok önemli fabrikaların da girişlerine şahit olmaya başladık. Ve bugün çoğu artık dünya firması olmaya başladı. Bugün bir **Asaş, Sistem, Astaş vb.** gibi birçok kuruluş alüminyumda dünyada rekabetçi firmalar oldular. Burada bizim ciddi ve önemli bir katkımızın olduğunu düşünüyorum.

Kalıp firmalarına gelince onlar da, ciddi anlamda yatırım yapıyorlar, gelişmek istiyorlar ama bir tek şey var; kendilerini önemsemeleri gerekiyor. Ekstrüzyon sektöründeki en kritik parça kalıptır. Kalıp doğru olmazsa ekstrüzyon firmaları verimli üretim yapamaz, rekabetçi olamazlar. Son dönemde ekstrüzyon firma sayısı, üretim miktarları çok ciddi seviyelere geldi. Ekstrüzyon sektörünün bu büyümesine karşılık aynı hızda kalıp firmaları büyüyüp gelişemedi. Büyüyenlerin sayısı da çok az baktığınız zaman. Bir ekstrüzyon tesisi bir kere kuruluyor, yıllarca çalışıyor. Kalıp firması öyle olmuyor kalıp üretim makineleri, tezgahlar, CNC tezgahları her 4-5 yılda bir hem yıpranma hem teknoloji anlamında değişmek zorunda kalıyor. Kalıp firmaları bu yatırımları yapmak zorunda ve bunun için önemli bütçeleri aktarmak zorunda. Kazanç sağlayamadan bu yenilenmeyi yapamaz ve büyüyemezler. Daha büyük ihtiyaçsa kalifiye eleman.



Sadece teknolojiyi satın almak değil, o teknolojiyi doğru kullanan nitelikli personele de ihtiyacınız var. Hakikaten kolay olan işler değil bunlar. Yıpratıcı bir sürecin içerisinde işlerinizi doğru yapmaya çalışıyorsunuz. Bugün bir kalıp tasarımcısı 10 senede yetişiyor. 10 sene doğru yerde, doğru şekilde çalışan bir personel ben iyi bir kalıp tasarımcısıym ya da iyi bir CNC operatörüym diyebiliyor. Bu yüzden kalıp firmalarının kendilerini önemsemeleri gerekiyor. Rekabet dünyanın her yerinde var ve olacaktır fakat kendilerinin bu sektör içerisinde önemli bir mihenk taşı ve pozisyonda olduklarını unutmamaları gerekmektedir.

Ekstrüzyon ve Kalıp konusu başlı başına büyük bir paylaşımı gerektiren bir yapıyı oluşturuyor. Fakat ikili ilişkilerde zaman içerisinde ciddi anlamda kopuklukların da yaşandığına şahit oluyoruz. İster istemez bu da ekstrüzyon firmaları ile kalıp firmaları

“

Kalıp firmaları temel olarak teknik kapasitesi yüksek kalifiye eleman ile çalışmak durumundadırlar. Buradaki en önemli faktör, makineyi, en üst teknolojiyi alabiliyorsunuz fakat bu işi yapmak ve gelişmek için deneyim sahibi kadrolara ihtiyacınız oluyor. Yani işin önemli tarafı deneyimli bir kadroya sahip olmanızdır. Eksal, kuruluşundan bugüne kadar, ortalama 20 yıllık deneyime sahip ekibe sahiptir.

”

arasındaki mesafeyi ticari anlamda sıkıntıya düşürüyor. Sizce iki meslek grubunun nasıl bir yol izlemesi gerekiyor daha verimli bir sektör oluşumu adına?

Sektörde yatırım yapmak bir maddi imkân meselesidir. Bu potansiyele ulaşan herkes yatırım yapabilir özellikle alüminyum ekstrüzyon bölümünde. Alüminyum birçok sektörde çok ciddi oranda kullanılıyor. Son zamanlarda alışımlı malzemelerin üretimleri söz konusu. Savunma sanayi başta olmak üzere otomotiv, raylı sistemler gibi birçok önemli sektörde kullanım artmaya başladı. Her zaman kalıp bunların temel kullanım malzemesi olacak, hiç eksilmeyecek. Burada

insanların kalıphaneyi basit görmemeleri lazım. Bu duyguyu almak beni üzüyor. Biz bugün ayda 500-600 kalıp yapıyoruz. Bu kalıpların çapları özel çalışma ve büyük. Yıllardır çalıştığımız temel müşterilerimiz var ve hiçbir zaman yaptığımız kalıplar problemlili kalıp olarak görülmedi, böylesi bir dönüş almadık. Bu neden kaynaklanıyor; ekstrüzyon firmaları kendilerini ispat etmiş köklü firmalar, kadro olarak büyümüşler ve neyi nasıl kullanacaklarını ekip olarak çok iyi biliyorlar ve kalıbı düzgün kullanıyorlar. Alüminyum ekstrüzyonu sadece kalıptan oluşan bir sistem değil, uygun hammadde, uygun operasyon şartları, kalıp çeliğini kalitesi, hepsi bir arada doğru olduğu zaman netice düzgün çıkıyor. Firmaların iki taraflı düşünmesi lazım hem tedarikçi ve kendi yapılarını iyi şekilde düşünmeleri lazım. Kendi kadrolarını kuvvetlendirmeleri lazım bu işin geleceğine büyüklüğüne inanıyorlarsa. Sektör büyüse de teknik eleman açığı günden güne artıyor. Bugün tashihat elemanları, kalıphane de CNC operatörleri veya kalıp imalatında üretimden sorumlu yetkili arayışları artmaya başladı. Bunun en büyük sebebi firma sayısının artışı fakat kalifiye eleman eksikliğinin de buna bağlı olarak yükselişe geçmemesinden kaynaklı. Bu kadar çabuk büyüyen bu sektör, arkasında yetişen eleman sayısını aynı hızla tamamlayamadı. Biz kalıp firması olarak fabrikaların üretimlerini yönetemeyiz. Onlara doğru ve sorunsuz kalıp verebiliriz. Bunun için yani o kalıptan doğru ürün çıkaracak deneyimli insanları kendileri bulup yetiştirmeleri gerekiyor bünyelerinde. En az meslek yüksek okulu mezunu genç arkadaşları bünyelerine katmaları lazım. Bunların eğitilmesi ve konularında hâkim olmaları lazım.

Ekstrüzyon kalıp firmalarının kendilerini sürekli modernize ederek yenilemesi söz konusu olan bir yatırım sürecini işaret ediyor. Bu yenilenme aynı şekilde ekstrüzyon firmasında da olması gerekiyor mu? Kalıp

son modern teknoloji ile üretiliyor fakat tesis atıl,buradaki süreç sorun çıkarmıyor mu her iki taraf için?

Bir tek kalıbın başarısı olamaz. Hammadde, presin fiziki şartlarının iyi olması, pres, kalıp, zımba ve kovan hattının düzgün olması, ısılardan takibi çok önemli. Hızları dikkatli yapmak çok önemli. Dışarıdan gelen siparişler karmaşık geometriden oluşuyor. Bizler bu karmaşık geometrileri üretebilecek kalıpları yapmaya çalışıyoruz. Biz artık bunları yapabiliyoruz. Kalıphaneler dolayısıyla hakikaten dikkat edilmesi gereken yerler. Her kesitin üretebileceği düşünülmemelidir. Sadece olay kalıp değil etrafı çok önemli, bunlara dikkat etmek gerekiyor.

35 senedir bu işin her aşamasını yaşayan biri olarak çok güzel işlere imza attık ve bu işi ve bilgiyi gerçekten önemseyen bir insanım. **Asaş'**ı örnek vereyim; büyük bir Ar-Ge ve insan yatırımı yapıyor, bunun etkileri dünyada görülüyor. Bizler onlarla çalışırken çok mutlu oluyoruz, bir şeyler öğreniyor, kendimizi geliştiriyoruz birlikte. Tasarımcı arkadaşlar tasarım yapıyor, mantığını yürütüyor,ancak nihai ürünü göremiyor. Fabrikalarda ise kalıbın sonucu test aşamasında belli oluyor. Bu yüzden kalıp üreticisi ve kullanıcısı sürekli bilgi alışverişinde bulunmalılar. Biz **Eksal** olarak çok az ihracat yapıyoruz. Bizim ürünümüz ihracat yapılacak bir ürün değil bana göre çünkü **Halex**'in Türkiye'deki kurulum amacı Türkiye alüminyum ekstrüzyon sektörünün gelişmesini sağlamaktır. **HAARMANN** grubunun genel stratejisiydi bu. Alüminyum ekstrüzyon sektörünün gelişme gösterdiği ülkelerde şubelerini açmak ve fabrikaların yakınında kendilerine doğrudan hizmet verebilmeyi amaçlanan. **İtalya, Belçika, Portekiz ve Almanya** tesisleri bu stratejinin birer örneğidirler. 30-40 işini çok iyi yapan profesyonel ekiple fabrikaların yoğunluğunun olduğu yerlerde kurmuşlardır şubelerini. Küçük basit kalıplar için söylemiyorum bunu.

“

50 ton sıcak iş çeliği işleniyor burada, bu ciddi bir tonaj, 100.000 kalıp üzerinde kalıp yaptık, aylık 500-600 kalıp çıkıyor buradan. Bu yüzden bizlerin yaptığı işi önemsemeleri, kendilerinin bir parçası olduğumuzu bilmeleri gerekiyor.

”

600-750 çaplı kalıpları üretiyoruz.Bu çap kalıpların test maliyetleri yüksek olmaktadır.Tasarımlarımızı kullanıcı firmamıza gönderiyoruz, oradaki tashihatçı, konstrüktör arkadaşlarla ortak fikirler geliştiriyoruz. Çünkü kendi preslerini onlar çok iyi tanıyorlar. Her presin ayrı bir karakteri oluyor. Kimi hızlı basmak istiyor malzemesini, kimi kalıbını daha fazla kullanmak istiyor; bu yüzden her defasında ayrı bir reçete yazmak durumunda oluyoruz. İstanbul'da kurulmamızın sebebi Türkiye'nin her yerine anında ulaşabilmek



ve hizmet verebilmektir. Bu şekilde ancak ilerleme ve başarı sağlanabiliyor, o yüzden seçici olmak lazım. İhracat evet güzel, başarılı firmalarımız var ama genelde şöyle bir yapı oluyor; aynı tip profilden çok kalıp yapılıyor. Örneğin bir seriden 30-40 tane kalıp yapılıyor Biz bunu hiçbir zaman düşünmedik, yapamadık. Bize bir sipariş geliyor, bu kalıbın tasarımını yapıyoruz, görüşmeler yapıyoruz; o yüzden ortak çalışma oluyor.

Fabrikalar kuruluş aşamasında söylediğiniz gibi çok ciddi kalıp yatırımı yapıyor ve çoğu kalıp neredeyse üretim bandına girmeden atıl duruma düşüyor kullanılmadığı için. Bu süreç halen devam ediyor mu firmalarda?

Birkaç yıldır büyük kalıplar başta olmak üzere diğer kalıpların '%70'lik bölümünde üretime almadan önce neredeyse ekstrüzyon üretim şartlarını sağlayan simülasyon programları var, biz de bunları satın aldık. Uzun süredir kullanıyoruz. 300-400 çaptan büyük bütün kalıpların





simülasyonunu yapıp, üretim aşamalarını doğruladıktan sonra üretime geçiyoruz. Bu sayede test sayılarını mümkün olduğu kadar düşük tutmayı hedefliyoruz. 3 boyutlu tasarım yapıyor ve 3 boyutlu CAM programını uyguluyoruz. Yukarıdaki sorduğunuz soruya gelince bizim müşterilerimizde atıl kalıp oranının çok düşük olduğunu düşünüyorum.

Türkiye’de alüminyum ekstrüzyon fabrikaları neredeyse her bölgede kurulmaya başladı. Eksal Kalıp olarak sizler de genele hizmet vermek adına yeni oluşumlara girmeyi planlıyor musunuz?

Bunun için belli kadrolarınızın oluşması lazım. Sektör gerçekten çok genişledi coğrafyada. Onlara layığı ile hizmet verebilmesi için firma ile çok yakın olması gerekiyor, bunlar çok önemli değerlerdir. **Ankara – Konya –Adana – Diyarbakır ve Gaziantep** bölgelerinde ciddi anlamda sayılar artmaya başladı. Firmalardan da böyle talepler gelmeye başladı fakat dediğim gibi bunu yapmak ve kontrolünü sağlamak şu an çok zor ama yapılabilir. Firmalar sizi yakınında istiyor ve bunu söylüyorlar sürekli. Bizlerin yapabileceğimizi sunmamız lazım. Bizim pazarlama ekibimiz yok şu anda. Yılların getirdiği bir birikimle yolumuza iyi şekilde devam etmek istiyoruz. Fiziki şartlarımız şu an için buna uygun değil.

Eksal Kalıp uzun yıllardır ülkemizde profesyonelce çalışan ciddi bir yapıya sahip firmalarımızdan biri. Türkiye’de son dönemlerde özellikle alüminyum ekstrüzyon kanadında firma sayıları günden güne artmaya başladı, üretim tonajları da aynı şekilde yükselmeye başladı. Sizleri fabrikalar yakından tanıyorlar mı?

İnanın bunun sıkıntısını yaşıyorum, bunu ifade etmek isterim. Düsseldorf fuarına katıldık geçen yıl.Orada sektörün ne kadar büyüdüğünü izledik. Uzun yıllardır bu işi en iyi şekilde yapıyorsunuz, dünya markalarına ürün üretiyorsunuz, bir kaliteniz, teknolojiniz ve alt yapınız var, en son teknoloji ile. Bu kabiliyetimizi yeni firmalarımıza aktarmak istiyoruz. İyi niyetli ve güzel firmaların oluştuğunu gördük ve teknik alt yapı eksiklerini de fark ettik. Bu yeni firmaların gerçekten sektörde iyi bir yerlere gelmeye çalıştıklarını ve bunun için çaba sarf ettiklerini gördük. Biz onlara yeteri kadar destek veriyoruz, bu yüzden adım adım büyümemiz gerçekleşiyor. Sektör firma yöneticileri gerçekten iyi niyetli insanlar; araştırma yapıyorlar, eksikliklerini söylüyorlar, hedeflerini belirtiyorlar, bu yüzden sektörün önü açılmaya başladıkça bu tür yakınlaşmalarında daha fazla olacağını ümit ediyorum. Öncelikle bilgi ve becerimize saygı gösteriyorlar.

Son 5-6 senedir büyük presler gelmeye

başladı Türkiye’ye. 12-14 inç presler. Bunlar küçük presler gibi değil. Bunlar hem kalıpcıya hem de iş sahibine büyük sorumluluklar yükleyen presler. Hammadde sıcak iş çeliği ve Türkiye’de üretilmeyen bir malzeme. Dünyadaki saygın çelik üreticileri ya kendileri yada bir temsilci kanalıyla Türkiye’de yatırım yapmaya başladılar. Bu sayede ciddi bir stok yapmıyorsunuz. Hammadde ihtiyacımızı çelik firmaları ile paylaştık. Şu an firmalar stoklarında 600-700 çap çelikleri tutuyorlar. Sorumluluklar artmaya başladı ve riski de yüksek hale geldi.

ABD’de yapılan alüminyum fuarına hem ekstrüzyon kanadında hem ekstrüzyon kalıp kanadında ciddi katılımlar sağlandı. Özellikle ekstrüzyon kalıplarının bu kadar uzak mesafelerde herhangi bir sorunla karşı karşıya kalması firmalarımıza ciddi sıkıntı çıkarmaz mı?

Kalıp bitmiş bir ürün değil, birçok değişik parametrelerin bir arada kullanıldığı bir üründür. Kutu, boru, basit kalıp verebilirsiniz fakat çok detaylı bir kalıbı üretmek ve ona garanti vermek çok zor. Çünkü işin içinde karmaşık geometri varsa problem çıkarabilir. Üretim yapılması gerekiyor ama bu tip problemler olunca sıkıntı yaşıyor. Genel olarak ihraç edilen kalıplar çoğunlukla aynı seri kalıplar. Bizim konumuz farklı; proje firması olduğumuz için bize normal kalıplar gelmiyor, bu işteki zor kalıplar geliyor. O yüzden ihracata yönelik kalıplarımız çok fazla olmuyor.

Bülend KARLIKAYA ismi sektörde her zaman bilgi paylaşan, teknolojiyi ve gelişmeleri yakından takip eden ve alüminyum ekstrüzyon sektörünün güçlü bir şekilde büyümesi için ciddi çalışmalara imza atan bir yönetici. Bütün bunları yaparken firmalardan şahsınızın beklentisi nedir?

Firmaların bir parçasıyız sonuçta. Biz

ekonomik olarak ne kadar sağlıklı yatırım yapabilirsek onlar da o kadar faydalanacaktır bizlerden. Bu yönde düşünmeleri gerekiyor durumu. Biz sürekli insan ve makine yatırımı yapıyoruz, şu an yatay işleme merkezleri satın alıyoruz. Isıl işlem ile ilgili proje yapmak istiyoruz. Bu konuda destek vermelerini bekliyoruz. Otomotiv sektörü kültüründe tedarikçi firmaları geliştirmek vardır. Bizlerin kabiliyetleri var, bu yüzden ekonomik olarak bizleri rahatlatmaları lazım. Bilgi olarak desteklemeleri lazım. Onların partneri olduğumuzu bilmeleri gerekiyor. Zahmetli bir iş, kalıp firmaları bu yüzden kendilerini önemsesinler. Burada bilgi, teknoloji, her şey var. Sadece fiyat odaklı bakılmasın bu çalışmalara. 50 ton sıcak iş çeliği işleniyor burada, bu ciddi bir tonaj, 100.000 kalıp üzerinde kalıp yaptık, aylık 500-600 kalıp çıkıyor buradan. Bu yüzden bizlerin yaptığı işi önemsemeleri, kendilerinin bir parçası olduğumuzu bilmeleri gerekiyor.

Kalıp firma yöneticilerinin birbirleri ile yakınlığı sektörde ne durumda Bülent Bey?

Neredeyse hiç yok diyebilirim. Sorun veya sıkıntı olduğu zaman kimseye bir şey söylemek de mümkün olmuyor. Ben şahsen onların bir abisi olarak bazı konularda ön ayak olmak isterdim. Bir araya gelerek, sohbet ederek önemli paylaşımlar yapabiliirdim. Birkaç konuşma yaptığım zaman bunun gerçekleşme ihtimalinin az olduğunu gördüm. Herkes çelik kullanıyor, herkes ısıl işlem kullanıyor en azından onları kolaylaştırıcı çalışmalar yapabiliirdik. Ortak hammadde tedarik yöntemini geliştirebiliirdik. Öyle bir teşebbüs de olmadı. Bu iş böyle gidiyor belki de.

Son dönemlerde başta savunma, raylı taşıma, gemi sanayi, otomotiv sanayi, uzay sanayi ve endüstriyel anlamda makine üretimleri gündeme gelmeye başladı. Bu sektörlerde üretilen profillerin çapları ve kalıpların çapları oldukça ciddi büyük seviyelerde. Bu

gelişime sektörün ekstrüzyon ve kalıp firmaları yeterince hazır mı imalat konusunda?

Büyük preslerin gelişindeki artış ve kalıp çaplarının büyümesi zaten bu sürecin başladığı anlamına geliyor. Biz yıllardır firma olarak bu yüzden yatırımlarımızı teknolojik ürünler üzerine yapmaya çalıştık. Çok özel üretimler için 5 eksen bir makine almanız lazım. Bunun fiyatı çok ciddi seviyelerde şu an. Aldıktan sonra onu iyi

“

Son 5-6 senedir büyük presler gelmeye başladı Türkiye'ye. 12-14 inç presler. Bunlar küçük presler gibi değil. Bunlar hem kalıpcıya hem de iş sahibine büyük sorumluluklar yükleyen presler. Hammadde sıcak iş çeliği ve Türkiye'de üretilmeyen bir malzeme. Dünyadaki saygın çelik üreticileri ya kendileri yada bir temsilci kanalıyla Türkiye'de yatırım yapmaya başladılar.

”

yönetecek kalifiye elemanlara ihtiyacınız var. Bunlar kolay şeyler değil. Bizler adım adım üretimlerimizi yapmaya çalışıyoruz. Bu yüzden dediğim gibi bir an önce bizlerin desteklenmesi lazım. Ekstrüzyon firmalarındaki bu gelişim daha uzun vadeye

yayırsa kalıp firmaları da ona göre modern tezgâhlara geçişe başlarlar. Genelde büyük kalıplardan bu yüzden kaçıyor firmalar. Her iki tarafın bu konuda daha birbirine özverili davranması lazım. Büyük bir kalıp bugün 100-120 ton üretim yapıyor. Kalıpcıların büyümesi ve gelişmesi ekstrüzyon tesislerinin geleceğini ciddi anlamda etkiliyor. Biz bugün **Asaş** ile et tırnak gibi olmuşuz örneğin. Çünkü 25 senedir birbirimizi tanıyarak işlerimizi yapıyoruz.

Eksal Kalıp olarak önümüzdeki süreçte neler hedefliyorsunuz?

Teknolojiyi sürekli takip eden ve kendini geliştiren bir yapıya sahibiz. **CAD** ve **CAM** sistemleri geliyor ve elemanlarınızın da bunu takip etmesini sağlamak zorundasınız. Yatırımları buna göre yapıyoruz. Katı modelleri, simülasyonlar yapıyoruz. İmalatta 5 eksen tezgâh üretim pozisyonuna geçeceğiz. Finiş yükümüzü azaltmak adına bütün bu yatırımları yapmayı planlıyoruz. Çünkü bugün biliyoruz ki **Eksal Kalıp** olarak dünyanın en iyi kalıp firmaları ile rekabet edecek alt yapı, teknoloji, yetmişmiş eleman gücü ve özgüvene sahibiz. Türkiye bugün dünyanın sayılı ekstrüzyon üretim merkezlerinden biri. Çok ciddi ve güzel işler yapan bir ülkeyiz, bunu rekabette de iyi seviyelere çekmeliyiz. Uzun mesafelerde hizmet vermek çok kolay değildir. Türkiye'yi ön plana almak zorundayız sektör olarak.

Son olarak Bülent KARLIKAYA olarak sektöre bir mesajınız var mı?

Bu sektöre sizlerin değer verdiğinizi çok iyi biliyorum. Bütün çabanız ve çalışmalarınızın alüminyum sektörünün geleceği adına yaptığınızı görüyoruz. Bizler de başından bugüne sektörün gelişiminde doğru ve prensipli çalışmalarla destek olmaya çalıştık. Sektör firmalarının özellikle ekstrüzyon profil imalatçıları ile kalıp imalatçıların birbirleriyle olan bağının daha güçlü olması lazım. Bu bağ ne kadar güçlü olursa dünya alüminyum pazarında daha fazla söz sahibi olabiliriz.