



Derkim Kimya Genel Müdürü Alp Sarıcı ile sektördeki profesyonel deneyimleri ve sektöre sunmuş oldukları ürünler hakkında keyifli bir röportaj gerçekleştirdik. *We had a pleasant interview with Alp Sarıcı, General Manager of Derkim Kimya about his professional background and products which serve to the industry.*



Sayın Alp Sarıcı, okurlarımıza kısaca kendinizden, eğitim durumunuzdan, firmanızdaki konumunuzdan ve sektördeki profesyonel özgeçmişinizden bahsedebilir misiniz?

1967 yılında İstanbul'da doğdum. İstanbul Erkek Lisesi'ni bitirdikten sonra Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Makina Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Daha sonra MBA eğitimimi Chicago Dominican University'de tamamlayarak Uluslararası İşletme ve Finans alanlarında çift dalda Master yaptım. Türkiye'ye dönerek Kimya Endüstrisi ile Bayer firmasında çalışmaya başladığımda tanıştım. 1993 yılından beri Kimya Endüstrisine farklı alanlarda hizmet etmeye çalışıyorum. 1993-2013 yılları arasında Bayer Türk ve Bayer International SA İsviçre'de en son Poliüretan Spesiyal Sistemlerin Avrupa Müdürü olarak çalıştım. Daha sonra bir süre Wanhua Borsodchem'de çalıştım ve 3,5 sene Poliser (Flokser) Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştıktan sonra şimdi Derkim Kimya'nın Genel Müdürlüğünü büyük bir zevk ve heyecan ile yürütüyorum.

Derkim Kimya'nın gelişim süreci ve hizmet verdiği sektörler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Derkim Kimya kendi içinde büyük bir başarı öyküsü, 2002 yılında ayakkabı sistemleri konusunda alanında en başarılı firmalardan biri olan Coim'in distribütörlüğü ile başlayıp daha sonra 2003 yılında Helios Group markasını Türkiye'ye getirerek boya sektörüne giren Derkim zaman içinde sektörün ihtiyaçlarına paralel olarak, performans kimyasalları, poliüretan sistem üretimine başlamış ve daha sonra soğutma grubunu oluşturarak bu alanda birçok markayı Türkiye pazarında yapılandırmıştır. Türkiye pazarındaki hızlı büyümesine paralel olarak ihracatını da geliştiren Derkim Kimya, 2017 yılında tamamlamış olduğu yeniden yapılanma sürecinde ürün gruplarını, Boya ve Kaplama Malzemeleri, Performans Kimyasalları, Poliüretan Malzemeleri, Soğutma Sistemleri, Termoplastik Poliüretanlar olarak sınıflandıran Derkim Kimya yeni gireceği iş alanları ile bu ürün gruplarını artırmayı hedeflemektedir.

Boya sektörüne yönelik ürün gruplarınız ve ürün özelliklerinizden bahsedebilir misiniz? Müşterilerinize sunduğunuz çözümler hakkında ayrıntılı bilgi verebilir misiniz?

Diğer ürün gruplarımızda olduğu gibi boya sektörüne yaklaşımımızda her zaman sağlayacağımız katma değerin ve varlığımızın sektöre olan pozitif etkisini ölçmeye çalışıyoruz. Alanında bilinirliği, kalitesi en yüksek ürünler ile yılların vermiş olduğu tecrübe ve uzun vadeli paydaşlığa angaje olmuş bir vizyon ile boya sektörü ile içi

Dear Mr. Alp Sarıcı, could you please briefly introduce yourself and tell us about your, education, your position in the company and your professional background?

I was born in 1967 in Istanbul. After graduation of Istanbul Erkek Lisesi I have attended to Yıldız Technical University and studied mechanical engineering. Right after I have completed my MBA at Dominican University in Chicago USA with double major international business and finance. When I returned to Turkey I have joined Bayer Turk where I have met with chemical industry. Since 1993 I try to serve for chemical industry in diverse fields. I have worked until 2013 by Bayer Türk and Bayer International Switzerland, last as Marketing Manager of specialty polyurethane systems for Europe. Afterwards I have joined Wanhua Borsodchem shortly in Hungary and then worked 3.5 years as Deputy General Manager of Poliser (Flokser). Recently I have joined Derkim Kimya and work here with a big excitement and enjoyment as General Manager of the company.

Could you inform us about the development phase of Derkim Kimya ve industries that you serve ?

Derkim Kimya is a success story of its own. The company started in 2002 with the distribution of footwear systems of Coim Spa and then launched Helios Group brand in Turkey and introduced to paint and coating industry. In course of time Derkim Kimya has expanded her activities in distribution of chemicals, production of polyurethane systems and entered to cooling sector and introduced multiple brands to turkish industry. Paralel to her domestic growth Derkim Kimya started to develop export activities and finally in 2017 during the restructure phase we have established the business groups as Performance Chemicals, Polyurethane Materials, Paint and Coating Materials, Cooling Systems and Thermoplastic Polyurethanes; and with the course of time we aim to add additional business groups to the existing ones.

Can you tell us about your products for paint industry ? Can you describe in bit details about the solutions provided to your customers ?

Like on all business groups our approach to paint industry is always with focus on evaluating the value proposition of our solutions to the industry. We live our business and commit ourselves for sustainable and long lasting partnership; not only with words but with high quality and well known products and systems coupled with experience and vision. We aim to continue providing sustainable solutions as a reliable and

içe yaşıyoruz. Konusunda uzmanlaşmış ve sektör tarafından tanınan satış kadromuz ve temsil ettiğimiz markaların sürekli teknik desteği ile boya sektöründe kalıcı ve kabul edilmiş bir tedarikçi olarak çözümler üretmeye devam etmeyi hedefliyoruz.

Boya sektöründe ağırlıklı olarak sanayi boya sistemlerinde oto tamir boya ları, endüstriyel boya lar, yol çizgi boya ları, kablo koruma ve metal ambalaj mürekkeplerine solvent bazlı akrilik, doymuş polyester, MMA reçineler, izosiyanat türevlerini tedarik ediyoruz. Pazarın beklentisi ve dünyadaki sürdürülebilirlik trendi doğrultusunda su bazlı reçinelere dönüşümü destekliyor ve bu konuda öncülük yapmaya çalışıyoruz.

Çok komponentli formülasyonlar ile çalışan boya endüstrisine üç farklı lokasyonda bulunan lojistik merkezlerimiz ile hizmet vererek fleksible ve anlık çözümler sunmaktayız.

Yurt içi ve yurt dışı satış faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz? Ağırlıklı olarak hangi bölgelere ne tür ürün satışları gerçekleştiriyorsunuz?

Yurt içindeki faaliyetlerimiz ağırlıklı olarak ürünlerimizin sıkça talep edildiği oto tamir ve yol çizgi boya ları, mobilya ve sanayi boya larıdır. Ürün paletimiz daha çok endüstriyel boya sektörüne hitap etmekte ve bu yüksek segmentte sektöre değer katabildiğimizi düşünüyoruz. EMEA bölgesinde yaygın ağı olan Helios Group firmasını Türkiye temsilcisi olduğumuzdan yurtdışı aktivitelerimiz boya sektöründe ağırlıklı olarak Türki Cumhuriyetler ve Orta Doğu'ya yöneliktir. Bu bölgelerde ise oto tamir ve yol çizgi sistemlerini o bölgelerde gelişmesinde sektöre destek vermekteyiz. Boya sektörü dışında ise, özellikle poliüretan hammaddeleri alanında yıllara dayanan iyi iş birliği sonucu tedarikçilerimiz ile gerçekleştirdiğimiz yakın çalışma ve iyi planlama sayesinde yaklaşık

accepted solution partner with our highly experienced and well perceived sales team and the continuous technical support of the brands we are representing.

We provide solvent based acrylic, saturated polyester, MMA resins and isocyanate derivatives mainly for industrial coatings namely for automotive , industrial coatings, road marking paints, can and coil coatings. Nevertheless in line with market trend and sustainability we support and advocate water borne system and we aim to be one of the pioneers to assist the industry for the conversion to water based systems.

As the paint industry is working with formulations of multiple components and the need of a broad inventory we provide flexible and instant solutions with our 3 logistic locations surrounding in the vicinity of the paint industry.

Can you inform us about your activities in and out of Turkey? Where are you exporting mainly ?

Our local activities are mainly in the area of automotive refinish coating, road marking, furniture and industrial coatings. Due to our product portfolio we believe our value proposition is more on high end and industrial coating sector. The company Helios Group which we represent exclusively in Turkey is a well know brand with multiple locations in EMEA region. This situation limits our export activities for coating industry to certain regions, we focus to CIS countries and Middle East and intend to support paint industry in these regions. Aside the paint and coating division, especially in polyurethane industry we have established during the course of the time a long lasting partnership and good cooperation with our suppliers. During this global raw material shortage in the last 1-1,5 years mutual trust and good cooperation with global partners and opti-



1-1,5 yıldır yaşanan küresel hammadde sıkışıklığında ihracat kanallarımız daha da geliştirerek ülkemizin ihracatına daha fazla katkıda bulunmaya devam ediyoruz.

2017 yılının ilk yarısı nasıl geçti? Firmanız adına hedefleriniz ve projeleriniz ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Güvenilir ve küresel tedarikçilerle çalışıyoruz. Uzun yıllardan beri oluşmuş güvene dayalı iyi ilişkileri iş fırsatlarına çeviriyoruz. Sektördeki sıklığı artan tedarik sıkıntlarına rağmen kesintisiz bir şekilde hizmet verebildik. Boya sektörüne baktığımızda yaklaşık %20 civarında bir büyüme gerçekleştirdik. Sürdürülebilirlik çerçevesinde değişen iklim koşullarını da düşündüğümüzde su bazlı sistemlerin solvent bazlı ürünleri ikamesi konusunda çalışmaları destekliyor ve iş ortağımız Helios Group vasıtasıyla bu alanda yeni ürünleri piyasada konumlandırıyoruz.

Türkiye boya sektörü hakkındaki görüşleriniz nelerdir? Sektörü genel olarak değerlendirdiğinizde neler söyleyebilirsiniz?

Türkiye'ye giren yeni yatırımlar, özellikle lokomotif sektörlerin ihracat olanaklarının artması, gayri safi milli hasıladaki yükselme bütün bunlar toplam boya sektöründeki gelişmeleri ve en önemlisi kişi başına boya tüketimini artıran unsurlar. Kişi başı ortalama boya tüketiminin yaklaşık 11-12 kg'a geldiği ülkemizde lokal pazar boyutları bir milyon tona ulaşarak 2 milyar doların üzerinde bir pazar haline gelmiştir. Avrupa sıralamasında beşinci sırada olan Türkiye boya pazarı, yeni gelişen sektörler ve Orta Doğu'daki yeniden yapılanma sürecinde oluşacak iş olanakları, İran pazarına olan yaptırımların kalkması ile daha da büyüyecektir. Küreselleşme sürecinde bu ivme ile daha dikkat çekice hale gelen Türkiye pazarının yabancı yatırımcıları cezbetmeye devam etmesini ve büyük küresel markaların pazardaki rekabeti kalite ve standartların artmasını ve ülkemizin dünya boya sektörü içinde sıralamasının yükselmesini beklemekteyiz.

Son olarak, eklemek istedikleriniz nelerdir?

Helios Group'un Kansai ile birleşmesinden sonra daha da güçlenen ürün gamı ve inovatif ürünleri ile sürdürülebilirlik ve pazar beklentileri çerçevesinde genişletmeye devam edeceğimiz ürün paletimiz ile her geçen gün daha dinamikleşen boya pazarına kalıcı ve sürdürülebilir çözümler sunmaya devam edeceğiz.

Küresel uzman firmalar ile lokal pazar dinamikleri arasında bir köprü görevi gören Derkim Kimya boya sektörüne değer katmaya devam edecektir.

mized planning helped us as to increase our export. We are as well very proud to contribute to the export of our country.

How would you evaluate the first half of 2017? What would you tell on behalf of your company for your targets and projects?

As I have mentioned just now, we work with global, reliable and powerful suppliers. We turn the good relations established in many years in to business opportunities. Despite the raw material shortages on diverse product lines we were able to perform continuous supply. Looking to the coating division I can proudly say we achieved a growth of ca. 20% compared to previous year. In line with sustainability and climate change we support and advocate the replacement of solvent based systemd with water borne systems and we place new products in the market thru our business partner Helios Group.

What are your perspectives for turkish coating industry? How would you describe the sector in general?

Foreing direct investments, increase on export of pioneering industries, growth on GDP, all these have positive impant on the paint industry; which triger the consumption of paint per capita. The consumption per capita is nearly aroud 11-12 kg and the local market has a revenue above 2 bn dollars where the market ranks as number fifth in Europe. New developing sectors and industries in Turkey, the lift of ambargo in Iran, and upcoming business opportunities due to restructuring of Middle East will all have positive impact on the growth of turkish paint industry.

During the phase of globalisation, Turkey appears more attractive and initial foreign investments will increase the competiton, quality and standards in turkish paint industry; which will lead to increase in global ranking.

Finally, what else would you like to add?

After the merge of Helios Group with Kansai our product portfolio become more powerful and innovative. We will strive for providing consistent and sustainable solutions in line with sustainability and market expectations ,with this enhanced product portfolio.

Bridging between global expertise and local market dynamics, Derkim Kimya will continue adding value to the paint / coating industry.