

PİYASADA AYAKTA KALABİLMEK

Herşey İyi Gitmezken Dik Durabilmenin Yolları

*Gıda ambalajı konusunda uzun yılların deneyimini ve bilgi birikimini günümüze taşıyan **APACK** Genel Müdürü **Muharrem Demir**, piyasa koşullarına direnebilenin zorluklarını anlatıyor.*



Piyasalarda işler bazen istediğimiz gibi yürümez. Dünya veya ülke ekonomileri zaman içinde çeşitli nedenlerle inişler ve çıkışlar gösterir. Ekonominin dibe vurduğu anlarda zamanında ve doğru kararlar alarak yıkılan domino taşlarının arasında ayakta kalabiliriz. Ülkemiz bu dalgalanmaları sık sık yaşıyor. İç piyasada bulunan firmalarımız da her gün kendilerine yeni dersler çıkartarak “kriz yönetimini” öğreniyorlar.

Krizlerde ayakta kalabilmenin en temel koşulu yaptığınız iş kolunda yatırımınızı doğru yapmaktır. Sermayenizi doğru harcamak, yatırım alanını doğru seçmek, üretime uygun makineleri almak, ürünü işlemek için, depolamak için, ambalajlamak için, taşımak için doğru firmalarla işbirliğine girmek gereklidir.

Günümüz üretiminde birim başı maliyet unsurları oldukça arttı. Çalışan ücretleri yükseldi; fabrika inşaat maliyetleri arttı; mekan kiralari önemli bir maliyet kalemi haline geldi. Rekabeti , Pazar payını da unutmuyoruz elbette.

Sonuçta ayakta kalabilmek için uygun işletme çözümleri geliştirmemiz gerekiyor.

Öncelikle hangi ürünü ne şekilde üreteceğimize doğru karar vermeliyiz.

Sonra bu üretilmiş ürünümüzü piyasa gereklerini karşılayabilecek raf ömrüyle ambalajlamamız gerekecektir.

Sonrasında ürettiğimiz ürünü doğru koşullarda depolamamız ve yine tedarik zincirini kırmadan taşımamız ve son tüketiciyle buluşturmamız gerekecektir.

APACK Ambalaj Makine Sanayi ve Tic.Ltd.Sti.

Ferhatpaşa Mah. 18.Sokak No:36/B 34885 Ataşehir • İstanbul / TÜRKİYE

www.apack.com.tr info@apack.com.tr

Biz, sistem çözümleri için yatırımcıyla masaya oturduğunda :

“ firma olarak ne istiyorsunuz? “

“buyurun istedikleriniz bunları biz size sağlarız” deyip işin içinden sıyrılmıyoruz.

Çünkü yatırımcının zarar etmesi değil, yatırımını doğru yaparak kazanç sağlaması gerekir. Bu hem bizi hem de sektörü yükseltir. Yoksa yatırımcıların istediği bütün sistem çözümleri kolaylıkla temin edilebilir. Biz yıllardır biriken deneyimlerimizi yatırımcı ile paylaşarak, piyasaya uygun, satılabilecek, müşteriye ulaşabilecek sistem çözümlerini önermeyi, bunlara uygun makineler satmayı ilke edindik.

APACK olarak piyasaları, kendi sektörümüzün gerçeklerini çok yakından takip ediyoruz. Birlikte projeler gerçekleştirdiğimiz arkadaşlarımızın deneyimlerini değerlendirerek yeni fikirler geliştiriyoruz.

Son dönemdeki birim maliyetlerin artması, bizim de makine parkımızı geliştirirken bu gerçekler doğrultusunda çalışmamız gerektiğini ortaya çıkardı.

Yatırımcıların daha küçük alanlarda, yeterli miktarda üretim yapabilmelerini sağlamak amacıyla makinelerimizi daha küçük alanlarda çalışabilecek şekilde yeniden tasarladık. Yurtdışından getirmek zorunda kaldığımız bazı unsurları kendimiz ürettik. Üst film ve tabak teknolojilerini ülkemizde üretim yapacak şekilde geliştirdik. Yerel ürünlerimize uygun yeni teknolojiler geliştirdik. Uzun süren AR-GE çalışmalarımızla doğru maliyetlerle hangi ürüne hangi ambalaj malzemesinin kullanılacağını tespit ettik.

Bugün üretim hızını etkilemeden, daha küçük alanlara sığabilen makineler yapıyoruz. Bize özel üst film ve tabak teknolojilerini daha ucuza temin ediyoruz. Günümüz koşullarına uygun çözümleri sektörün kullanımına sunuyoruz.

İnsanoğlu olarak her türlü ekonomik koşulda yemek tüketimi yapıyoruz. Bu nedenle piyasa dalgalanmalarında tüketici alışkanlıkları değişim gösterir. Bu değişime ayak uydurabilirsek ve tüketicinin yöneldiği yeni adreslerden biri olmayı becerirsek ayakta kalabiliriz. Doğru çözüm ortakları çalışan firmalar işte bu yeni adreslerden biri olacak ve kriz anlarını atlama şansına sahip olur.