



LET IT BE SMALL BUT MINE! KÜÇÜK OLSUN BENİM OLSUN!

MELİKE ASLI ŞAHİNSOY

“Biz butik çalışma yapıyoruz. Bizdeki mantık, ‘küçük olsun benim olsun’ mantığı.”

“We carry on a boutique business. Our logic is ‘let it be small but mine’.

Faaliyetlerini ağırlıklı olarak gemi elektroniği üzerinde yoğunlaştıran STT Deniz Ticaret ve Servis Ltd. Şti., Türkiye’de Thrane&Thrane, Sailor ve Skanti firmalarının temsilciliğini yapıyor.

Şirket Genel Müdürü Ahmet Bölük ve Satış-Pazarlama Müdürü Kaptan Hakan Aral ile firmanın gelişimi ve Türk elektronik sektörü üzerine konuştuk.

Elektronik sektörüne girişiniz nasıl oldu ve bu sektörü nasıl değerlendiriyorsunuz?

A.B: Şirket ilk kuruluşunda sadece elektrik-elektronik değil, makine üzerine de çalışıyordu. Önceleri yedek parça ve makine için acenteler vardı. STT de Londra’daki STT International’ın bir uzantısı olarak hizmet veriyordu. İletişim gelişip, armatörlerin teknik kadroları ofisten direkt üreticiye ve parça toptancılarına ulaştığında da, şirket değişmeye başladı. Bu arada biraz da yapılan satışın tahsilatından kaynaklanan zorluklar bizi yedek parçadan ayırdı. Ayrıca, Türkiye’de yeni inşanın hareketlenmesi, yeni kuralların yeni cihazları getirmesi paralelinde de STT ağırlıklı olarak elektroniğe dönmüş oldu. 1997 yılından beri ağırlıklı olarak elektronik sektörde faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

Gümüşsuyu’ndaki binamızı Tuzla’da gelişmeye devam eden yeni inşaya uzak kalmamak için taşıdık. Tuzla’ya biraz geç girdik ama son 3 senedir Tuzla’dayız. Aldığımız birçok temsilcilik oldu. Uzakdoğu malzemelerinde yedek parça sorununun çok yaşanmasından dolayı Avrupalı üreticilere döndük, ama aslında asıl merkez Amerika. Northrop Grumman, Sperry



Kaptan Hakan Aral



Ahmet Bölük

STT Deniz Ticaret and Servis Ltd. focuses its activities on vessel electronics and also represents Thrane&Thrane, Sailor and Skanti companies in Turkey.

We had an interview with the company’s General Manager Ahmet Boluk and Sales & Marketing Manager Hakan Aral about the company’s progress and Turkish electronics industry.

How did you enter the electronics sector and how do you evaluate this sector?

A.B: When the company was first established, it was not only operating in the electrics-electronics field but also on the machines as well. Previously, there were the agents for spare parts and machines. STT was providing services as an extension of the STT International in London. When the communication developed and the technical staff of the shipowners reached to manufacturers and wholesalers of the parts directly from the office, the company started to change as well. In the meantime, also due to the difficulties of collection of revenues from sales separated us from the spare parts field. Besides, developments in the newbuildings in Turkey, the occurrences of the new equipment in parallel with the new rules, STT shifted itself to electronics with a weighted average. Since 1997, we have continued our activities in the electronics sector.

We moved our headquarters to Gumussuyu to our newly developed building not to stay far from the scene. We happened to enter Tuzla rather late however, we have been in Tuzla for the last 3 years. We achieved several representations. Because of having spare part problems with the equipment made in the Far



Mari-
ne firması-
nın temsilciliğinde de-
vam ediyoruz. Bir de bu sektör-
de, temsilcilik aldığımız firma aniden satılıyor ve
otomatikman başka şirketlerin de temsilcisi oluyorsunuz. Örneğin
biz haberleşmede Skanti temsilcisiydik. Thrane&Thrane adlı firma
sat sistemleri yapan ayrı bir firmaydı ve Skanti de telsiz sistemle-
ri yapıyordu. Thrane&Thrane önce Skanti'yi, daha sonra da Sa-
ilor'ı satın aldı ve biz birdenbire Sailor temsilcisi de olduk. Sonra
Amerikan Northrop Grumman, Sperry Marine'i aldı. Bu sektörde
yarın ne olur ne biter bilinmez. Dünyada 3-4 tane kapitalist grup
var ve üreticileri kendi bünyelerinde topluyorlar. 'Bu ürün benim
garantim altındadır, benim markamdır.' diyorlar. Sonuçta bu an-
lamda bir kutuplaşma hakim. Dünyada durum böyleyken, tersane-
ler farklı alanlarda yapılmaya çalışılsa da, Türkiye'de denizcilik
Tuzla'da sıkıştı kaldı. Türkiye'nin yeni inşada ön plana çıkmasının
nedeni ise küçük tonajlı gemilere ağırlık verilmesi ve fabrikasyon
yapılmaması. Biz butik çalışma yapıyoruz. Bizdeki mantık, 'küçük
olsun benim olsun' mantığı. Yer dar, alan sıkışık, büyük gemi ya-
pılabilecek yer yok. Birkaç tersane birleşse aslında gerekli tekno-
lojimiz ve eğitimimiz var. Bizim eğitilmiş adamımız çok, gemi inşa
mühendislerimiz gerçekten bu işi biliyor ve güzel şeyler yapıyor,
ama sermayedeki yaklaşımın değişmesi lazım.

Başlangıçtaki hedefler gerçekleştirilebildi mi?

A.B: Bunu şöyle açıklayayım; yeni inşa bir gemi
için bizden seyri haberleşme paketi istedik-
lerinde, hazırlıyoruz. Yaklaşım: 'Kaç pa-
ra?' şeklinde oluyor. Türkiye'deki alış
mantığı bu. Tabii ki bir bütçe olmalı,
ama bir de zamana karşı olan bütçe me-
selesi var. 3 ay bir malzeme için bekle-
diğinizde zaten gelecek maldan elde edi-
lecek karı otomatikman geçen zamanla
kaybetmiş oluyorsunuz. O zaman onun pa-
zarlığını yapmanın anlamı kalmıyor. Biz tesli-
matta veya montaj konusunda hiçbir problem yaşa-
madık bu zamana kadar. Yani eğer armatör karşımı-
za oturduğunda hemen 'Bu ne kadar?' diye soruyorsa,
hedeflediğimize ulaşamamışız demektir. Sonuçta Avru-
pa'da yapılan mal ile Uzakdoğu'da yapılan malın kalitesi arasında-



East,
we turned
towards the
manufacturers in Europe but actually
the main center is the USA. We continue the representations of
Northrop Grumman, Sperry Marine companies. One other issue in
this sector is the fact that the company you represent is suddenly
acquired by other companies and consequently you become the
representative of the other companies automatically. For example,
in communication, we were the representative of Skanti, and the
company named Thrane&Thrane was a separate company
manufacturing SAT systems and Skanti was manufacturing
wireless systems. Thrane&Thrane firstly acquired Skanti and
then Sailor and consequently we became the representative of
Sailor. After this, American Northrop Grumman acquired Sperry
Marine. We cannot say what would happen tomorrow in this
sector. There are 3-4 capitalist groups in the world and they
gather the manufacturers under their structures and they say,
"This product is under my guarantee and it is my brand".
In conclusion, there is a polarization in this respect. When the
situation in the world is like we stated and the shipyards try to
structure themselves in different fields, the maritime industry in
Turkey became squeezed in Tuzla. The reason for Turkey to step
in the forefront is the fact that the concentration is focused on
the small tonnage vessels because of not having fabrication
facilities. We carry on a boutique business. Our logic is "let it be
small but mine". The space is narrow, the area is squeezed and
consequently, there is not enough space for building large
vessels. It could have been better if some of the shipyards
got together as we have the technology and the training
needed for the sector. We have plenty of trained
personnel and our shipbuilding engineers know this
business so well and they do good works however,
the approach to the capital should be changed.

Have you achieved your initial targets?

A.B: When shipowners request voyage communication
packages from us, we prepare it. The approach is "How much
?". This is the logic of purchasing in Turkey. Of course there
should be a budget and on the other hand there is the issue of
budget against time. When you wait for 3 months for equipment
you automatically lose the expected profit during the time passing



ki fark oldukça belirgin. Ama siz euro bazında söylüyorsunuz fiyatı, Uzakdoğulu dolar diyebiliyor. Bu durumda armatöre de tersaneye de çok fazla kıyamıyorsunuz. Ama Avrupalı armatör, 'Ben Avrupalı üreticinin malını istiyorum' dediğinde, tersane onu tercih ediyor, yoksa almıyor.

Dolayısıyla başlangıç hedefimize bu anlamda gelemesek de, şirket olarak gelişme anlamında birçok şey yaptık. Olaya daha profesyonel yaklaşan, herşeyi para ve bütçeyle görmeyen projelerde tercih ediliyoruz.

Fuarda yeni bir ürün olacak mı?

A.B: Uçaklarda kullanılan kara kutu denilen sistem, SVDR, seyir kayıt cihazı kurallar gereği 3,000 grt üzeri yeni inşa gemilerde takılması zorunlu. Biz en başta bunu satıyoruz ve radarlarda da yeni bir ürünümüz çıktı. Sperry Marine'in vision master serisi radarlarını tanıtacağız. Radarın üzerine haritanın görüntüsü oturtuldu, artık gemiler yavaş yavaş kaptansız gidecek. Fuarda da amaç 'Biz buradayız' demek, ticari yönden de temsilcisi olduğumuz firmalara olan yükümlülüğümüzü yerine getirmek.

Personelle ilgili sıkıntınız var mı? Personele yönelik eğitimler veriyor musunuz?

A.B: Güzel şeyler yaptık derken, en önemlilerinden biri de kendi içimizde personel eğitmeye başlamamız oldu. Ne yazık ki gemi elektroniği konusunda eleman yetiştiren bir okul yok. Bizde asıl önemli olan tek başına bir elemanı servise gönderip, gönderemediğimiz. Böyle bir elemanın yetiştirilmesi nereden baksanız 4-5 sene. Yani bizim yaptığımız en önemli yatırım insana olan yatırım.

Kasım sonu ISO 9001 kalite belgemizi aldık. Biz sadece armatörle değil, Deniz Kuvvetleri, Sahil Güvenlik gibi kurumlarla da çalışıyoruz. Onlar da genelde belge istiyorlar.

H.A: Üst düzey eğitim olarak elektronik mühendisliği ve haberleşme mühendisliği var. Elektronik uçsuz bucaksız bir konu. Gemi elektroniğini anlamak için de teori ile gemideki yaşantıyı, pratiklik bilgisini harmanlamak gerekiyor. Teorik olarak ne kadar iyi bir yerden gelirse gelsin, eleman pratik konularda yetersiz kalabiliyor. Bizim alanda elemanların eğitim görebileceği bir yer yok. Biz de bünyemizde yetiştirdiğimiz elemanları üreticilere gönderiyoruz, orada kurs görüp sertifikalandırılıp geliyorlar. Tabii bu pek ekonomik bir yöntem değil. &

by. And, at that time, there is no meaning to bargain for the specified equipment. Until now, we have not faced any problems in delivery and in installation. That is to say, if the shipowner sits in front of us and asks, "How much is this?" we see that we have not achieved what we have targeted. But, in conclusion, the quality difference between the one made in the Far East and the one made in Europe is very distinctive. But, you say the price on Euro basis while the Far-Eastern countries name it in dollars. Under these circumstances, you can not blame the shipowner and the shipyard too much. But, when the European shipowners say that they want the goods of European manufacturers, the shipyard prefers that one, otherwise it is not bought.

Consequently, we have not been able to achieve the initial target in this respect however, as the company we have done a lot of things for development. We prefer the projects which do not see everything with money and budget.

Will you have any new products to be exhibited at the fair?

A.B: The system is called the black box, which is used on the airplanes, SVDR, voyage recording device is obligatory to be mounted on vessels more than 3,000 grt as per the rules. We firstly sell this item and we also have a new product in radar product range. We will exhibit Sperry Marine's vision master series of radars. The image of the map is placed on the radar and the vessels will be able to proceed slowly without a master. The purpose of the fair is to say, "We are here" and to fulfill our commercial obligations to the companies we represent.

Do you have any difficulties regarding the personnel? Do you give trainings to your personnel?

A.B: When I said that we have done good works, the starting of our personnel training was one of them. Regrettably, there is no school to provide training for the personnel on ship electronics. The main issue for us whether we send a personnel to the service all by himself or not. To have a personnel with this competence takes about 4-5 years. That is to say, our most important investment is the one we do for the human beings.

At the end of November, we obtained our ISO 9001 quality certificate. We do not work only with the shipowners. We also work with the entities like The Navy, Coast Guard and they usually require certificates.

H.A: As the high level of education, there is the electronics engineering and the communications engineering departments. Electronics is an endless subject. In order to understand the vessel electronics, one has to harmonize the theory with the living on board the ship together with the practical knowledge. Theoretically, no matter wherever the personnel comes from he can be inadequate in practical issues. In our field, there is no such a place where the personnel can be trained. We send the personnel to the manufacturers after being trained within our structure and they take the relative courses there and get their certificates and come back. Of course, this is not a very economical method. &

