

SEKTÖRÜN GURUR KAYNAĞI LİDER VE YENİLİKÇİ BİR FİRMA



Cimuka Kuluçka Makineleri ürün kalitesi ve Ar-Ge yatırımları ile gücünü kanıtıyor. 1983 yılında kurulan Cimuka, 36 yıllık üretim tecrübesi ve büyük Ar-Ge yatırımları ile bir dünya markası olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Yenilikçi ürün felsefesi ve teknoloji takipçiliği ile üretim kapasitesini son 10 yılda 50 kat arttırarak beş kıtaya ihracat yapıyor. Cimuka Genel Müdürü Kaan Aydoğan sorularımızı yanıtlıyarak Cimuka'nın kanatlı sektöründeki faaliyetlerini anlattı.



Kaan Aydoğan kimdir, kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

1978 Ankara doğumluyum. Gıda yüksek mühendisi olarak 2003 yılında ODTÜ'den mezun oldum. Yüksek lisansım sırasında ve sonrasında yaklaşık 4 yıl Siemens'te çalıştım. 2008 yılından sonra da Cimuka'da tam zamanlı görev almaya başladım.

Cimuka'nın tarihçesinden bize kısaca bahsedebilir misiniz?

Cimuka bir aile şirketi, 1980-81 yıllarında ailemin girişimleri ile başlayan bir geçmişe sahip. Bu yıllarda kendi kurdukları bir kuluçkahane kurarak ticari ölçekte bıldırcın eti ve yumurtası üretimi ile başlanmış. Daha sonra çevreden gelen kanatlı işletmesi kurulumu taleplerinin artışı bizi kuluçka makinesi ve kafes ürünlerinin üretimine yöneltmiş. 1983 yılında Cimuka ismi ile kuluçka makinesi ve kafes imalatı yapmaya başlanmış. 1990'lı yıllara kadar imalatın yanı sıra kanatlı üretimini de devam ettirdik. Fakat kurduğumuz tesislerle rekabet ortamı doğmaya başlayınca kanatlı üretimini bırakıp sadece ilgili makine ve ekipman üretimine yoğunlaştık. Üreticilerin ihtiyaçları doğrultusunda kuluçka makinesi, kafes, yolma sistemleri ve yetiştiricilik ekipmanları ile ürün yelpazemizi genişletiyoruz. Bugün Cimuka, kendini Türkiye'de ve yurt dışında ispatlamış bir Türk markasıdır, ürünlerimizi 70'in üzerinde ülkede müşterilerimizle buluşturuyoruz.

Cimuka'yı öne çıkaran özellikler nelerdir?

Birçok özellik ve teknik detay sıralanabilir ama bizim için en önemli nokta; yaptığımız işe büyük saygı duymamız ve her bir

müşterimizin bize geri bildirimine büyük önem vermemiz. Bu müşteri memnuniyetini arttırırken bizi de sürekli yeni ve daha verimli ürünler üretmeye yönlendiriyor. Yeni ürün ve tasarımlar üretmek pratik, teknik bilgi ve eğitim gerektirir. Cimuka olarak biz, konusunda uzman, veteriner zootechnik ve mühendislerden oluşan bir kadroya sahibiz. Teknik ve pratik bilgi birikimimizi müşterilerimizle de paylaşıyoruz. Şirketimizde sadece müşterilerimizle bire bir ilgilenen 10 müşteri temsilcimiz var. Günde 1.000'in üzerinde



CİMUKA'nın ilk kuluçka makinalarından

mail cevaplıyor, 500'ün üzerinde müşteriye telefon desteği veriyoruz. Bu müşteri hizmeti anlayışımız sezon dönemi yoğunluğumuzda bizi bazen zamansal olarak zorlasa da elimizden geldiğince tüm müşterilerimize en iyi hizmeti vermeye çalışıyoruz.

Birlikte fabrikanızı gezerken Ar-Ge çalışmalarına çok ciddi

bütçeler ayırdığınızı gördük. Bu konuyu biraz açabilir misiniz?

Kazancımızın %80'ini yatırıma aktarıyoruz, büyük bölümünü de yeni ürün ve teknoloji Ar-Ge sine ayırıyoruz. Bir üniversite, bilim merkezi gibi proje üretip mevcut ürün verimliliğimizi arttırıcı çalışmalar yapıyoruz. Günümüzün son teknolojilerini takip ederek sektörümüze yeni ürünler kazandırmaya çalışıyoruz. Bunun hem bizim hem müşterilerimizin hem de ülkemizin gelişmesi için anahtar nokta olduğuna inanıyoruz. 2019 içinde ve 2020 başında bitecek hâlihazırda süregelen ürün ve projelerimiz var. 2019 yılında 40-50 arası yeni ürün satışa sunulacak. 2020 için dünya çapında ses getirecek 2 projemiz var. Geleceğin kuluçka makinesi kullanım ve kontrol mimarisini şimdiden şekillendiriyoruz diyebiliriz. Yakında müşterilerimizi bu konularda bilgilendireceğiz.

Cimuka olarak pazarın ihtiyaç duyduğu alanları çok iyi okuyup bu alanlarda yeni tasarım ürünler geliştirdiğinizi gözlemliyoruz. Geliştirdiğiniz yeni tasarım ürünlerin Ar-Ge testlerinden geçmeden pazara sürülmemesi konusunda çok titiz davranıyorsunuz. Bu konudaki genel yaklaşımınız nedir?

Pazar ağıımız çok geniş ve pazarda deneme yanılma yapma gibi bir şansımız yok. Ürünler çıktığında bir anda tüm dünyaya yayılıyor ve birçok ülkenin müşteri kullanım alışkanlıklarına ayak uydurmaya çalışıyor. Bu nedenle büyük riskler alma şansımız yok. Saha testlerine çok önem veriyoruz.

İkinci bir durum ürünlerimiz standartlaşmış kopya ürünlere benzemeyen, tamamen yeni tasarım ve özgün uygulamalara sahip olması. Bu bize pazarda hemen yer bulma şansı verirken müşterilerin kemikleşmiş kullanım alışkanlıklarıyla da savaşımamızı gerektiriyor. Uzun ömür, sağlamlık, modülerlik, hijyen uygunluğu ve pratik kullanım bizim için çok önemli noktalar. Yurt dışı



gönderilerimizde nakliye unsurunu da dikkate almak zorunda kalıyoruz. **Satış ve pazarlama faaliyetleriniz hakkında neler söylemek istersiniz? Bundan sonrası için hedefinizde olan yeni pazarlar var mıdır?**

Biz bugüne, kalitemiz ve bizi yalnız bırakmayan kullanıcılarımızın desteği ile gelen bir şirkettiz. En iyi reklamın her zaman memnun müşteri olduğu inancını sürdürüyoruz. Bu nedenle agresif pazarlama faaliyetlerine hiçbir zaman gerek duymadık. Özellikle yurt dışı pazarlardaki rakiplerimiz bizi bu alanda da yenilikler yapmaya zorluyor. Sosyal medya kanallarının daha etkin kullanımı için ve kullanıcı platformları oluşturma konusunda girişimlerimiz var.

Farklı ülkelerde distribütörlerimiz aracılığı ile fuar organizasyonları gerçekleştiriyoruz. Türkiye'de bu yıl haziran ayında gerçekleşecek VIV Türkiye 2019 Fuarı'nda her zamanki gibi yine müşterilerimiz ile

buluşmak için standımızda olacağız ve yeni ürünlerimizi tanıtacağız. Bu sene 6 yeni ülkeye daha gönderilerimiz başladı. En heyecanlı olduğumuz yeni pazarımız Amerika. Mart ayı gibi satışlarımız başlıyor, umutluyuz. Amerika'ya özel üretim için yeni bir üretim hattına yönelik de çalışmamızı sürdürüyoruz. Satış konusunda stoklu çalışmaya çaba gösteriyoruz, sezonluk satışların yoğun olduğu bir sektörde olduğumuz için alan ihtiyaçları artıyor. Bu sene yeni binamız da bitiyor. Üretim alanımızı 3 katına çıkararak 10 bin metrekarenin üzerine ulaşıyoruz. Bu bize ileriki yıllarda daha hızlı ve kaliteli bir hizmet anlayışı sağlayacak.

Son olarak Folluk Dergisi hakkındaki düşünce ve kanaatlerinizi öğrenebilir miyiz?

Süs Kanatlı yetiştiricileri için çok güzel bir kaynak. Daha önce dokunulmamış bir alanda hizmet veriyorsunuz ve başarılı olacağına inanıyorum. Profesyonel ve hobi yetiştiricilerin desteğiyle dergiye ilgi giderek artacaktır. Sektörde birliğin olması ve desteklenmesi sektörün sağlıklı gelişmesi için çok önemli. Derginizin de hem bilgilendirme hem de bir araya getirme misyonuna destek vereceğini düşünüyorum. Emeği yoğun bir işin içindesiniz, bu işe gönül vermeden yapılamayacak bir iş, size kolaylıklar ve başarılar diliyorum.



Showroom