



# “WE HOLD 90 PERCENT OF THE MARKET” PİYASANIN %90’INA SAHİBİZ

Adım adım büyüyen, geleceğe dönük planlarında girişimci ruhu ilke edinen ve Heinen&Hopman Engineering B.V.’nin ortak olduğu tek firma özelliği taşıyan Heinen Hopman Mühendislik A.Ş., bağımsız bir çalışma modeliyle faaliyetlerini sürdürüyor.

*Heinen Hopman Mühendislik A.Ş. adopted the entrepreneurial spirit as a principle in its future-oriented plans and having the feature of being the only partner of Heinen & Hopman Engineering BV, continues to grow step by step based on an independent model of activities.*



Kamil Taşkın

Firmanın Genel Müdürü Kamil Taşkın’ın hikayesi 1974 yılında İstanbul’da Bandırma-Tekirdağ feribotları ve 1977 yılında 18,000 tonluk Deniz Nakliyat’a ait gemilerin soğutma işleri ihalesini alan firmasının Ankara’dan İstanbul’a gemisiyle başlıyor. Kamil Taşkın, kendisinin sektöre adım atışını “kader” olarak nitelendirse de, bu büyümenin temelinde özgüven ve azim olduğu çok açık...

**Şirketinizin ortaklık yapısı hakkında bilgi verir misiniz? Ortaklık-tan beklentileriniz nedir?**

Şirketimizin %55’i Hollanda’daki Heinen&Hopman Engineering B.V. firmasına, %45’i ise Türk ortaklara ait. Heinen&Hopman dünya çapında çalışan bir firma. Dünyanın birçok ülkesinde projeleri var. Almış oldukları yurt dışı projelerinde onlara hem malzeme, hem mühendislik, hem de servis desteği verebiliyoruz. Yazın Avrupalı servis elemanlarının büyük bir bölümü izin hakkını kullandığı için servis verme sıkıntıları oluyor, bizden yardım alıyorlar. Mühendis sıkıntıları olduğunda buradan yolluyoruz. İhtiyaç halinde ana ofisten de buraya gelen elemanlar oluyor. Ortağımız Heinen&Hopman’dan en büyük beklentimiz, mevcut ihracat

Kamil Taskin’s story, the General Manager of the company, starts when his firm at that time won the refrigeration works tender on the Bandırma-Tekirdağ ferryboats in Istanbul in 1974 and for the 18,000 tonnage vessels of Turkish Cargo Lines in 1977, resulting in moving from Ankara to Istanbul. Even if Kamil Taskin characterizes his move into the sector as “fate,” it is obvious that the basis of this growth lies in self-reliance and determination.

**Can you give us information on the partnership makeup of your firm? What are your expectations from this partnership?**

55% percent of our firm is owned by the Dutch Heinen & Hopman Engineering BV and 45 % by its Turkish partners. Heinen & Hopman is a worldwide company. It has projects in many countries throughout the globe. We provide all types of materials, engineering and service support for the overseas projects that they have won. Since a large portion of European service employees are on leave during the summer months they have problems providing service and receive support from us. When they have a need for engineers we send them from here. When the need arises employees come here from the main office. Our biggest expectation from Heinen & Hopman is to turn Heinen Hopman Mühendislik from a local to an internationally renowned firm, by proving greater support for their existing export projects.

**Would you provide us with information on your area of activities and your products?**

What we do is to provide the complete heating, air conditioning and cooling systems together with the project for a vessel or a yacht and to supply the spares. We provide the supplies in accordance to class and flag standards with their certificates and assemble the materials on the vessel according to the agreements with shipyards and ship owners. At the same time we have the capacity to provide services to countries near Turkey and throughout the country.

**What is the guarantee period?**

Normally one year. However, we do receive requests from customers



projelerinde kendilerine daha çok destek vererek, şu anda yerel bir firma olan Heinen&Hopman Mühendislik'i uluslararası hale getirmek.

### Faaliyet alanlarınız ve ürünleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bizim yaptığımız iş, bir geminin ya da bir yatın komple ısıtma, soğutma ve havalandırma sistemini projesiyle birlikte yapmak ve malzemesini de tedarik etmek. Klas ve bayrak kurallarına uygun malzemeyi sertifikalarıyla birlikte veriyor, tersaneyle ve armatörlerle yapılan anlaşmaya bağlı olarak malzemelerin gemilerde montajını yapıyoruz. Aynı zamanda Türkiye'ye yakın olan ülkelerde ve Türkiye çapında servis verme imkanımız var.

### Ne kadar garanti süreniz var?

Normalde 1 yıl. Fakat bazen müşterilerden daha uzun garanti süreleri ile ilgili istekler gelebiliyor. Uzatılacak süreye göre bir marj koyuyor ve bu şekilde müşterimizin isteğini gerçekleştirmiş oluyoruz. Aynı durum yedek parçalar için de geçerli. Eğer müşterimiz standart yedek parça listesinin dışında ekstrasından malzemeler istiyorsa, bunları da sağlayabiliyoruz.

### Şirketinizin hedef kitlesi Türkiye üzerinde mi odaklanıyor?

Kuruluş aşamasında hedefimiz Türkiye pazarıydı. Ancak şu anda Türkiye'de elde ettiğimiz başarılar sonrası biz de kendimize ihracat hedefleri koyduk. Özellikle Türkiye'ye yakın olan ve gemi inşa sektörünün aktif olduğu Romanya, Ukrayna, Mısır, Hırvatistan ve Rusya pazarları ilimizi çekiyor. Bu noktada Heinen&Hopman ile tatlı bir rekabet yaşayacağız. Çünkü aynı ismi taşıyoruz ama ayrı bir şirketiz. Her şeyden önce Türk firmasıyız.

Heinen&Hopman'ın Çin, Amerika, Singapur, İspanya, Belçika, Aruba, Hindistan, Romanya ve Almanya'da kendine ait ofisleri var. Diğer ülkelerde de temsilcilikleri bulunuyor. Yani acente aracılığıyla çalışıyorlar. Heinen&Hopman'ın ortak olarak bulunduğu tek şirket burası.

### Sizinle bağlantıya geçmeleri nasıl oldu?

1990'lı yıllarda Türkiye'de Heinen&Hopman'ın servis desteğine ihtiyacı oldu ve benimle irtibata geçtiler. Hollanda'da da yurt dışı projelerinin başında olan Albert de Boer'le Savanora yatının projesinde çalışırken tanışmıştım. Heinen&Hopman'ın Türkiye'deki teknik servisi olmam için teklifte bulundular, ben de kabul ettim. Zamanla Türkiye'deki gemilere sağladıkları sistemleri öğrenmeye başladım. Birkaç projeyi kendi başımıza hayata geçirince onlar şirketimi kendilerine satmamı, ben de ortak firma kurmayı teklif ettim. Görüşmeler yaklaşık 1.5 yıl sürdü ve 2003'ün Ağustos ayında firmayı kurduk. O günden bu güne çok gelişme kaydettik ve şu an Türkiye'deki pazarın %90'ı bizim elimizde.

### Heinen&Hopman Hollanda'yla ilişkileriniz nasıl?

Firmamızı denetleyen mali işlerle ilgilenen uluslararası bir şirket var. Her üç ayda bir gelip bizi denetliyorlar, rapor hazırlıyorlar, bu raporu Hollanda'ya da yolluyorlar. Her şey şeffaf olduktan sonra kimsenin aklında bir soru işareti kalmıyor. Eğer denetlenmeseydik belki, 'o adam orada ne yapıyor' diye düşüneceklerdi. Muhasebecimiz her ay sonunda rapor yollar. Tabii onların hesaplarıyla bizim hesaplarımız muhasebe anlamında çok farklı. Bunları anlatana kadar biraz zorluk çektik. Fakat şimdi onlar da anladılar ve her şey yolunda gidiyor.

for a longer period of guarantee. We put a margin according to the requested period and thus realize the requests of our customers. The same is true for spare parts. If our customer wants extra materials outside the standard spare parts list we can provide these as well.

### Is your firm's target audience focused in Turkey?

During the formative years of the firm our target was the Turkish market. However, after the successes we have achieved we have set export targets. In particular, countries that are close to Turkey like Romania, Ukraine, Egypt, Croatia and Russia that are active in the ship building industry, have drawn our attention. At this point we will have an interesting competition with Heinen & Hopman because we have the same name, but are separate firms! Above all we are a Turkish firm.

Heinen & Hopman have their own offices in China, the USA, Singapore, Spain, Belgium, Aruba, India, Romania and Germany. They have representative offices in other countries. In other words they work through agencies. The only partner firm that Heinen & Hopman has, is this firm.

### How did they communicate with you?

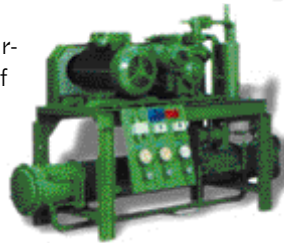
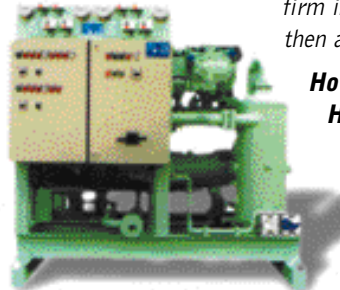
During the 1990's Heinen & Hopman needed service support in Turkey and they contacted me. I had met Albert de Boer, who headed the firm's overseas projects in Holland, while working on the Savanora yacht project. They proposed that I become Heinen & Hopman's technical support in Turkey and I accepted. In time I learned the systems that they provided to vessels in Turkey. After realizing a few projects on our own, they asked me to sell my firm to them and I proposed to set up a joint-venture company. The negotiations went on for approximately 1.5 years and we set up the firm in August 2003. We have made great strides since then and today we hold 90% of the market.

### How are your relations with Heinen & Hopman of Holland?

There is an international company involved in financial services that audits our firm's records. They come quarterly and audit us, prepare statements and forward the statements to Holland. Since everything is transparent no one is left with a question mark. If we hadn't been audited they may have thought "what is that man doing over there?" Our accountant sends a statement at the end of each month. Of course our records and their records are very different in an accounting sense. We had difficulties in trying to explain this to them. But they now understand and everything is going well now.

### What are your thoughts on the development of the Turkish ship building industry?

I think there is a need for people. There are a lot of people out there but there is a need for people that really love this work. If you can put up with a little inconvenience a lot of good work can be done. I always want to give direction to young people. I talk to them and explain the attraction





## Türkiye'nin gemi inşa sanayisinin gelişimi hakkında neler düşünüyorsunuz?

İnsana ihtiyaç var diye düşünüyorum. İnsan çok ama bu işi hakikaten severek yapacak insana ihtiyacımız var. Biraz zahmet çekilirse çok iyi işler yapılıyor. Ben gençleri hep yönlendirmek istiyorum. Onlarla konuşuyor, işin cazibesini anlatıyorum. Ancak piyasa hala adama aç. Bizim firmamızda şu an yaklaşık 45 kişi çalışıyor. Yaklaşık 60 kişi olmamız lazım. Buradaki arkadaşların hepsi, çok büyük özveriye çalışıyorlar ve işlerini severek yapıyorlar.

İnsanlar dışarıdan baktıklarında 'ne kadar kolay iş' diyorlar. O kadar zorlukları ve kuralları var ki... Çalışma şartlarının zorluğu da söz konusu. Eskiden tabii ki şartlar daha ağırdı. Şimdi tersaneler teknik anlamda gelişti. Bunları görmek güzel. İtalya, Fransa ve Amerika'dan sonra, dünya çapında yat üretiminde Türkiye de yerini alacak. Çünkü ileriye dönük çok güzel yatırım yapan firmalar var.

## YABANCI YATIRIMCI TÜRKİYE'Yİ TERK EDEBİLİR

### Gemi inşa yan sanayisinin Türkiye'deki konumu hakkında değerlendirmeleriniz nedir?

Yan sanayi Türkiye'de çok güzel yerlere geliyor. Büyüyen firmalar var. Ben bu işe ilk başladığımda bir geminin elektrik panosu bile Avrupa'dan geliyordu. Şimdi buradan yurt dışına elektrik panosu yapılıyor. Eskiden dizayn da yurt dışından alınırdı. Şimdi dizayn firmaları da büyüyor. Ama büyümek çok kolay değil, her şey adım adım olmak zorunda. Bu da yoğun emek gerektiren bir iş.

### Sektörde yavaş yavaş enflasyon sorunu kendini göstermeye başladı...

Bu bana normal geliyor. Elinizde çok iş olduğu zaman, eskiden yaptığınız işin altında bedellere çalışıyorsunuz. Örneğin biz, özellikle işçilik kısmında bazı işlerden zarar ediyoruz. Eskiden bir gemiyi bir senede yapardık, şimdi 1.5 senede montaj işçiliği olarak 8 gemi bitirip teslim etmişiz. Dolayısıyla fiyatların aşağıya düşmesi normal. Küçük olsun benim olsun mantığıyla hareket edenler, firma kurup daha önce çalıştığı yerin biraz altında fiyat veriyorlar ve bu noktada tersanelerin kaliteden ziyade fiyatı baz aldıkları görülüyor.

Fiyat kısmı bence devlet ihalelerinde olduğu gibi kapalı zarf usulüyle gerçekleştirilmeli. Önce neleri taahhüt ettiğimizi, neler yapabileceğimizi değerlendirip, en son fiyat kısmını açmalılar. Ama bu profesyonelliği çok fazla tersane göstermiyor. Küçük firmalar çoğaldıkça fiyat aşağıya iniyor. Çünkü rekabet etmek zorundasınız. Biz projelerini çizdiğimiz, malzemesini sattığımız işte, işçilik kısmını ucuza yapmayı kabul ediyoruz. Sebebine gelince, tam profesyonelleşmemiş insanlar malzemeleri hor kullanıyorlar. Biz de kendi malımıza sahip çıkmak adına işçiliği kendimiz yapmak istiyoruz.

### 2009 yılına kadar baktığınız zaman tersaneler tamamen dolu. 2009'dan sonrasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Hollanda'daki merkezden aldığımız duyumlara göre gemi inşa sektörüne girenler çok hareketliler. Şu an Türkiye'ye geldiler ama her an terk edebilir, Ukrayna, Romanya gibi daha ucuz ülkelere yönelebilirler. Dikkatli olmak lazım diye düşünüyorum. Kalite ve fiyat rekabeti konusunda kendimizi kanıtlamamız gerekiyor ve bu konuda yat sektörden umutluyum. ☒

of this business. However, the market is still hungry for people. About 45 employees work for our firm at the present. We should have approximately 60 employees. All of the employees here work with great self-sacrifice and enjoy doing their job.

When people look from the outside they think what an easy job. There are so many difficulties and rules... Working conditions are also an issue. Of course conditions were harder in the past. Now shipyards have expanded technically. It is nice to see these things. After Italy, France and the USA, Turkey will take her place among world-class yacht building because there are many firms that undertake excellent future oriented investments.

## FOREIGN INVESTORS MAY LEAVE TURKEY

### What are your views of the position of the marine equipment supply industry in Turkey?

The supply industry is becoming very attractive in Turkey. There are expanding firms. When I first started this business even the power panel of a vessel came from Europe. Now they make power panels here for overseas. In the past even designs were received from Europe. Now design firms are expanding. But expansion is not easy, everything has to take place step by step and this requires intensive labor.

### Inflation has slowly began to appear in the industry...

This appears normal to me. When you have a lot of work to do, the prices go down. For example, we make a loss in certain work we do, in particular labor. Previously we used to build a vessel in one year, now we have built eight vessels with 1.5 years involving assembly work. Thus, it is normal for prices to decline. Those with a "let it be small but let it be mine" mentality form a company and give a lower price compared to the firm they used to work before and at this point shipyards take price as a basis rather than quality.

I think the price part should be realized as a sealed bid as in state tenders. First, they should look at what we are committing, evaluate what we are capable of and open the price bids at the end. But not that many shipyards show this professionalism. As small firms increase, prices decline because you have to compete. In the projects that we draw and provide the supplies, we agree to provide cheaper labor. As to the reason for this, people who aren't completely professional, use the materials roughly. In order to take care of our materials we want to do the workmanship ourselves.

### When we look up to 2009 shipyards are completely full. How do you see things after 2009?

According to what we have heard from the head office in Holland, firms that have entered the ship building industry are very active. Right now they are here but can depart at any time to cheaper countries like Romania and Ukraina. I think we need to be careful here. We have to prove ourselves in terms of quality and competitive prices and in this respect I am hopeful of the yacht sector. ☒

