



# optima

LIFTINSTITUUT

*Her tip buton imalatı...*

*kaliteli  
butonlar...*



**Optima Asansör Malzemeleri San.Tic.Ltd.Şti.**

Mehmet Akif Mh. Tezcan Cd. No: 47 Yukarı Dudullu Ümraniye / İSTANBUL

Tel.: 0 (216) 415 50 26 - 415 05 64 Fax: 0 (216) 415 75 33

[www.optimaasansor.com.tr](http://www.optimaasansor.com.tr) [info@optimaasansor.com.tr](mailto:info@optimaasansor.com.tr)

Ali Osman Çepni  
Optima Őirketler Grubu  
Yönetim Kurulu BaŐkanı

**“Farklı tasarımlar ve geliŐtirdiĐimiz teknolojiler ile müŐterilerimize kaliteyi sunmak istiyoruz”**

Optima Asansör Yönetim Kurulu BaŐkanı Ali Osman epni ile bir araya gelerek, Optima Asansör hakkında bilgi aldık. Ali Osman epni bize Optima Asansörü, asansör sektörüne giriŐini ve bünyelerinde yeni yer alan ürünleri anlattı. Asansör sektörü hakkında da bilgi veren Ali Osman epni, yaŐanılan sorunlara çözüm önerilerinde bulundu.

**1) Bize kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

Ben aslen Matematik öğretmeniyim. Aynı zamanda iyi bir hesap uzmanıyım. Bu sektöre girmemde ağabeyim A. YaŐar epni'nin etkisi oldu. Öncelikle 1990 yılında ağabeyimin de ortak olduğu Gama Asansör'de asansör sektörünü tanımaya çalıŐtım ve geçen 21 yıl içerisinde asansörün her türlü eksi ve artı yönlerini öĐrenmiŐ oldum.

**2) Sektöre ilk girdiğinizde asansör sektörü hakkında ki izlenimleriniz neler oldu?**

Sektöre ilk girdiğimde Türk ekonomisi her branŐta olduğu gibi asansör sektöründe de sıkıntılı yıllar yaŐıyordu. Ne malzeme temin edilecek tedarikçi; ne imalati; ne de bu kadar kolay ithalat yapma imkanı vardı. Ne de bu ürünleri montaj edebilecek teknik eleman vardı olsa bile çok az sayıdaydı. Asansör malzemelerini temin edebilmek için türlü yollara baŐvurup müşterilerin isteklerini karŐılamak için uğraŐ veriyorduk. Kısacası imalati az; yetişmiş eleman az; talep ve inŐaat çok fazlaydı.

**3) Farklı dalda eğitim almanıza rağmen asansör sektörünü neden tercih ettiniz ve bu sektöre geçiŐ yapmanızda ki etkenler neler oldu?**

Asansör sektörünü tercih etmemin özel bir nedeni yok. Ama sektöre girdikten sonra, sektörün çok eksik yönleri olduğunu fark ettim. Öncelikle yetişmiş eleman ihtiyacı ön plandaydı. Malzeme tedariki, imalatların çok yavaŐ ve ilkel Őartlarla olması gibi sorunlar hemen gözüme çarptı. Bu olumsuzluklara rağmen arz ve talebin yüksek olması, bir takım sıkıntıları ortaya çıkartıyordu. Bu sıkıntıların kısa zamanda düzelmesi beklenemezdi. Yine de yaŐanan o döneme göre kısa sürede çok mesafe kaydedildi diyebiliriz.

**4) Optima Asansör hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?**

Optima Asansör, 1993 yılında Őirket ortakları Ali Osman Çepni, Ali Recep Çepni, Mahmut Ergünöz tarafından kuruldu. Amacı paket malzeme satıŐı yapıp, yurtiçi ve yurtdışında faaliyet gösteren müŐterilerine uygun bir Şekilde ulaştırmak oldu. Paket sistemler yurtiçinde zamanla etkinliğini kaybetme noktasına geldiği dönemlerde, paket sisteme bir Şeyler eklenmesi ihtiyacı duyuldu. Biz de firma olarak 2010 yılının baŐında butonyer ve kumanda kart ve panoları imalatına baŐladık. İmalatta her kolun sıkıntıları olduğu gibi bunun da sıkıntıları vardı. Butonyer ve kumanda sistemleri konusunda 20 ay da ciddi bir yol kat ettik. Bu çalışmalarımızı da TUBİTAK taçlandırmıŐ oldu. Amacımız bu iki kolda ilerleyebilmek. Teknolojinin son yeniliklerini ve bizim Ar-Ge departmanlarımızın katkılarıyla yeni bir Şeyler ortaya çıkarıp, müşterilerin beğenisini kazanmak istiyoruz.

**5) Ciddi bir çalışma prensibiniz var ve özellikle firmanıza yaptığınız yatırımlar takdirle takip ediliyor. Özellikle teknolojik anlamda yaptığınız yatırımlardan bahsedebilir misiniz?**

Biz imalat konusunda yeni bir firma konumunda olmamıza rağmen yatırımlarımıza tüm hızımızla devam ediyoruz. 2011 yılı içerisinde asansör kurtaranı ( Akus ) sistemini çıkartmak istiyoruz. Bunu çıkartmış olduğumuzda; "OPM 200B" seri haberleşme sistemi ve Akus ( acil kurtarma ) sistemi hidrolik sistemli OPM 200C ( 24 durağa kadar çıkabilen kart ) 2011 yılında bitmiş olacak.

Ürünlerimizi bünyemizde yer alan Ar-Ge departmanımız tasarlıyor. Kimseyi taklit etmeden, teknolojik casusluk yapmadan iş yapmak istiyoruz. Bu tür girişimde bulunanları zaten firma prensibi olarak kınıyoruz. Şunu düşündük. Bu sektör kumanda kartları konusunda düzgün ve prensipli olmak koşuluyla birkaç firmayı da bünyesinde rahatlıkla barındırabilir. Biz kimseyi rakip görmüyoruz. Tek eksikliğimiz sektörde yeni olmamız. Bu eksikliği yapmış olduğumuz ve yapacağımız farklı tasarımlar ile müşteriye en kalite ürünleri sunarak sağlamak istiyoruz. Ayrıca rakiplerimizde olmayan, bizim aynı kategoride olan ürünlerimize ilave özellikler katarak, fuarlara giderek, ürünlerimizi bütün irili ufaklı müşterilere ulaştırarak zamanla sektörde adından sıkça söz ettiren ve hak ettiği noktaya gelen bir firma olma arzusundayız.

Yaptığımız ürünleri Hollanda Menseli Liftinstituut 'un "CE" belgesiyle belgelendiriyoruz.

EMC testlerinden ve EN81:1 ,EN81:2 asansör yönetmeliklerine göre üretiyoruz.

Ürünlerimizde (astar hariç) yapıştırıcıyı ortadan kaldırdık. Ürünlerimizde silikon yapıştırıcı v.s. kaynaklanan kirlilik göremezsiniz. Bütün fleksilerimizi kalıp yaptık, özel çıtçıttı sayesinde vida olayını ortadan kaldırdık. Bunların hepsi bir tasarım ve bu tasarımlara 500-600 bin TL arasında yatırım yaptık. Sıva üstü kat ve kabin buton kalıplarımız, düğmelerimizin çalışması çeşitliliğimiz cam butonyerlerimiz ve diğer çalışmalarımız yoğun ilgi görüyor. Butonyer konusunda kalıplı cam butonyeri de yaparak bir ilki gerçekleştirmek istiyoruz. Bunun içinde çalışmalara başlamış bulunmaktayız.

#### **6) Ar-Ge çalışmalarınız var mı? Özellikle üzerinde durduğunuz üretim ve ürün grubu hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Ar-Ge çalışmalarımız devam ediyor. Kalıp yapılıp sıva üstü butonyer yapılıyorsa neden cama şekil verilerek bu yapılamaz düşüncesiyle yola çıktık ve kalıplı cam butonyeri de 2012 yılında İzmir Fuarına yetiştirmek istiyoruz. Bunun ürünün çığır açacağını düşünüyoruz. Müşterilerimiz, camın doğallığını ve görünüşün estetiğini kaliteyle bütünleştirerek yaptığımız dokunmatik butonyerlerle tanışacak. Kırılmaz kalıplı cam butonyerlerle tanışmış olacak. Diğer bir projemizde seri haberleşme kartı sayesinde kuyulardaki kablo sayısını azaltmak. Ama bu yeterli görülmediği kanısındayız. Bu kablo sayısını enkoder ve decoder kart sisteminin kodlama mantığıyla 8 kabloya indirerek; fleksibil kablo çekilmesini ortadan kaldırıp ilerde 12 nakil fleksibile bile asansörlerimiz çalıştırmak istiyoruz.

#### **7) Asansör sektöründeki en önemli projeleriniz ne oldu? Başladığınız günden itibaren hedefleriniz nelerdi ve şu anda bu hedeflerin neresindesiniz?**

Çok farklı yenilikleri zamanla çok ekonomik bir şekilde müşterilere ulaştırmak düşüncesindeyiz. Asansör sektöründe en önemli projemiz, ürettiğimiz ürünlerle montajı kolaylaştıracak çalışma mantığına ilaveler yapmak oldu. Amacımız kişi bir asansörü yaptığı zaman kumanda sistemini ve butonyerleri ve diğer emniyet devrelerinden gelen arızalar neticesinde sorunlar yaşıyorsa, bu sorunları giderme konusunda ortaya çıkan sorulardan; Asansörcü neler yapıyor? Montajda mı hata yapıyor? Malzemede mi hata var? bunları kumanda sistemi arıza fazlalığıyla orantılı olarak tespit edip, kalitesiz malzemelerin kullanılmamasını sağlayacak bir sistem oluşturabilmek. İlerdeki hedeflerimiz, hız kontrol üniteleri yapmak. Bu ünitelerin çok hassas duruşunu sağlamak ve en kalitelisini yapıp müşterilerin görüşleri etrafında mevcutların eksiklerini gidererek ilave bir şeyler katabilmek.

#### **8 ) Sektörün dinamiklerinden bir tanesi olan Optima Asansör Markasının sektördeki yeri sizce nedir?**

Sektördeki yerimizi kademe kademe görüyoruz. Bizim ilk 2 yılda yaptığımız ve yapacağımız ürünlerin beğenilmesi, kullanılmasını arzu ediyoruz. Kullanılan ürünlerimizde müşteri memnuniyetini sağlamak düşüncesindeyiz. Bu ürünler kabul gördükten sonra, müşterilerimizin tavsiyeleri ve bizim katkılarımız ile çok daha farklı ürünler çıkarmak düşüncesindeyiz. Optima denince kaliteli, yenilikçi ve farklılık kavramları ile bütünleşen, dürüst ticaret yapan bir kurum olduğumuzu düşündürmek ve tüm asansör sektöründe kabul görmek düşünüyoruz.

**9)Mevcut üretim kapasiteniz ve ürünleriniz nelerdir? 2011 yılı faaliyetleriniz ve 2012 yılı yatırım yapmayı planladığınız projelerinizden bahsedebilir misiniz?**

Mevcut üretim kapasitemiz; butonyerde aylık 2 bin – 3 bin siva üstü buton ve 200-300 kabin butonyeri; 100-120 kumanda panosundan oluşuyor. Ürünlerimiz butonyerde siva üstü kalıplı, bükümlü, katve kabin butonyerleri siva altı kat ve kabin butonyerleri lcd'ler gösterge, baclight, fan, kayar dijital, v.s. birçok kartı kendi bünyemizde çıkartmaktayız. Kumanda panosu konusunda OPM 200B, seri kart, faz koruma, otomatik kapı kartı, Akus ( acil kurtarma kartı ) gibi daha bir çok kartı üretmekteyiz. 2011 yılında Akus kartımızın LİFTİNSTITUUT belgesini alacağız. Sektörün dışında da yaptığımız bir çok kart var. 2012 yılında bir adet dizgi makinesi alıp kalıp atölyesini kendi bünyemizde yapmayı düşünüyoruz. Çalışmalarımızı daha geniş düşünüyoruz. Hedefimiz 2012 yılında yurtiçi ve yurtdışında saygın bir firma olmak.

**10) İçerisinde yer aldığınız asansör sektörünün genel bir değerlendirmesini yapabilir misiniz?**

Asansör sektörü bizim ilk asansöre başladığımız dönemlere göre büyük mesafe kaydetmiş durumda. Gerek malzeme tedariki, gerekse teknik eleman bulma, gerekse imalatçıların kaliteli ve düzgün iş yapan kısımları artmıştır. Buna bağlı olarak, atölye ve basit bir eğitimden geçip ustalık ve kalfalık belgesi olmadan, piyasada merdiven altı diye tabir ettiğimiz bir sınıf, inşaatlara düşük teklifler vererek kaliteyi ve düzgün iş yapılmasına engel olmaktadır. Bugün İstanbul'da yapılan asansörlerin yüzde 75 'i kalite, konfor ve güvenlik bakımından sıkıntı vermektedir. Bunun nedeni de az önce bahsettiğim sınıftır. Günümüzde imalathaneler denetlenmeli. Kaliteli ve düzgün imalat yapılmasına devlet destek olmalıdır. Aksi halde merdiven altı ve atölye bazında imalathaneler artacak ama kaliteli ve düzgün asansörlerin yapılmasının önüne geçilmiş olunacaktır.

Ürünün ucuzluğu değil, ürünün kaliteli ve uygun olanı öncü olmalıdır. Bu felsefe de olursak sorunlarımızı daha kolay çözmüş oluruz. Bu konuda T.C. Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı, TÜSİAD ve belediyeler ile odaların bir araya gelerek acil bir kararlar alması gerektiğini düşünüyorum.

**11) Türkiye'de 2012 yılında mevcut asansörlerin yıllık periyodik muayenelerinin A Tipi özel muayene kuruluşlarına verilmesi konusunda neler düşünüyorsunuz?**

Asansörler muayenelerinin A Ttipi özel muayene kuruluşlarına verebilmemiz için öncelikle hantallaşmış ve emniyet sorunlu asansörlerin kapatılması belediyeler tarafından yapılmalıdır. Özel muayene kuruluşları bütün asansörlerin eksiklerini kısa zamanda nasıl tespit edecek. Öncelikle 2012-2013 yıllarında asansörlerin denetimleri bilir kişiler tarafından tespit edilip, belediyelere sunulmalıdır. Ruhsatı olmayanlar kapatılmalı, ruhsatı olup da eksikleri olanlar tamamlanmalı ve bu işler bittikten sonra bunların bir dökümanları özel muayene kuruluşlarına verilmelidir. Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı kontrolünde yapılacak olan asansörlerin emniyet içeren malzemelerin imalathanelerden alınan örnekler, en son analiz testleri, çok düzgün ve katı kurallarla yapılmalı, yanlış ve eksik ürün imalatı yapan firmaların kapatılmasına kadar giden sürecin işletilmesi buna bağlı olarak düzgün ve kaliteli malzemelerin çıkması sağlanmalıdır. Aksi halde her şey kağıt üzerindeki prosedürlere kalır bu da zamanla kötü sonuçlar doğurur.

**12) Türk Asansör Sanayi 'nin dünya pazarındaki payı ve çalışmalarını, üretim ve kalite açısından Türk Asansör sektörünün bu gününü değerlendirebilir misiniz?**

Türk Asansör Sanayi'nin dünya pazarında payı eskiye oranla aşama kaydetmiştir. Ama hala önümüzde kat edeceğimiz uzun bir yol vardır. Günümüzde imalat yaptığımız ürünlerin çoğunluğunu gelişmemiş veya az gelişmiş ülkelere satıyoruz. Gelişmiş ülkelere verdiğimiz ürünler kısıtlı miktarda. Bunu arttırmalıyız. Teknolojinin tüm imkanları kullanmalıyız. Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerimize önem vermeli ve kaynak aktarmalıyız. Yeni buluşlar, icatlar yaparak; yaptıklarımızı gelişmiş ülkelere pazarlamalıyız. Gelişmiş ülkeler ürünlerimizi taklit ediyor ve kullanıyor ise biz 1 adım öndeyiz demektir. Eğer firmalarımız kurumsallaşmayı tamamlayabilirse önünde hiçbir engel kalmayacaktır. Bir de yetişmiş ve yetiştirilecek elemanlarda sıkıntılarımızı çözebilirsek kısaca yetişmiş eleman olayını halledebilirsek gelecek 10-15 yıl içerisinde dünya pazarında yüzde 20 -25 oranında büyüyebileceğimizi düşünüyorum.