

Hydrotur, arıtma çözümlerini yeni sektörler ve yeni ülkelerle de paylaşmaya hazırlanıyor

Arıtma sektörünün genç oyuncularından Hydrotur, genç ve dinamik yapısıyla hızla büyümeye devam ediyor. Aktif olarak otomotiv sektöründe faaliyetlerine başlayan Hydrotur, yeni parametreler oluştuğunda diğer sektörlerde ve komşu ülkelerde de endüstriyel kirleticilere karşı savaşıyor.

Arıtma sanayi yatırımları ve gelişen üretim imkanları doğrultusunda bir çok alanda ve sektörde kirletici etkenler artmaya devam ediyor. Arıtma konusunda her geçen gün daha çok çözüme ihtiyaç duyulduğu bu dönemde sektörde hizmet veren firmalar da yeni teknolojiler geliştirme konusunda faaliyetlerine hız vermiş durumda. Prosesler için farklı kimyasal çözümleri ile arıtma sektörünün genç ve hızlı gelişen firmalarından Hydrotur'un Türkiye sorumlusu Sayın Candan Şentürk ile sektörün yeni gereksinimleri ve Hydrotur'un yeni projeleri üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

HydroItalia'yı tanıyabilir miyiz öncelikle? Ağırlıklı olarak hangi bölgelerde hizmet veriyor?

Hydro Italia, arıtma sektörü içerisinde tüm dünyada yaklaşık olarak 30 '1 aşkın bir süredir profesyonel bir hizmet sunmaktadır. İtalya'da faaliyetlerine başlayan firma, 2005 yılında Türkiye'de faaliyetlerine başlasada 2008 yılında Hydrotur'u kurarak pazara tam anlamı ile giriş yap-



Hydrotur Türkiye Sorumlusu Candan Şentürk

miş bulunmaktadır. Bunun yanında geçen sene itibari ile Polonya'da diğer bir şubesi olan Hydro Polca kurmuş bulunmaktadır. Fransa, İspanya, Arjantin, Brezilya, Çin, Hindistan, Romanya gibi birçok ülkede de temsilcilikleri ve de müşterileri bulunan Hydro Italia proses suyu analizinden en sonunda çıkış suyu garantisine kadar a'dan z'ye prosese ve ihtiyaca yönelik projelendirme, üretim, montaj ve devreye alma ve teknik destek ve prosese özel kimyasal tedarigi konularında hizmet vermektedir.

2008 yılın Hydrotur kuruluş fikri nasıl oluştu?

Avrupadan bakıldığında, Türkiye özellikle son yıllarda arıtma konusunda gelişim gösteren büyük bir pazar konumundadır. Avrupaya yakın olması ile ve ucuz ve kaliteli işçilik opsiyonları ile önemli bir merkez niteliğindedir. Hydro Italia otomotiv sektörü ağırlıklı çalışan bir firma olarak, Türkiye'de otomotiv sektörünün de gelişmesi üzerine, yatırım planlarını 2008 yılında Türkiye'ye doğrultmuştur. Türkiye'de otomotiv devi bir firma ile anlaşması neticesinde de HYDRO TUR 'u kurmaya karar vermiştir. HydroTur, Otomotiv ana sanayi ağırlıklı olmak üzere; otomotiv yan sanayi, beyaz eşya, galvaniz, gaz, plastik sektörü, reklamcılık, ambalaj sektörü gibi birçok sektörde hizmet vermektedir. Hydro Italia, HydroTur vasıtası ile lokal pazarda, Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu konulara da el atıyor. Mesela hava arıtımı konusu Türkiye'de çok fazla dokunulmamış bir konu. Ne yazık ki belli başlı firmalar haricinde bu konu üzerinde duran yok. ilgili konuda yaptırımlar yeni yeni devreye girmeye başlamış bulunmaktadır. Pazarda bu konuda ha-



nüz büyük bir boşluk var görüşümdedir. Piyasada hakim olan filtre sistemleri ile tam anlamı ile hava arıtımı çok da mümkün değil. Biz bu konuda yine bir İtalyan firma olan, Air Protect ile pazara açılmış bulunmaktayız. İlaç ve Uçak sektörleri ile pazara ve ihtiyaçlara yönelik çalışmalara başlamış bulunmaktayız.

Endüstriyel arıtma konusunda ne tür hizmetler veriyor Hydrotur?

Endüstriyel arıtma konusunda çok geniş bir ürün gamımız var. Endüstriyel atık su arıtımı, proses suyu hazırlama sistemleri, evsel arıtım, solvent geri dönüşüm sistemleri, su geri kazanım sistemleri ve hava arıtım sistemleri ve spesifik proses arıtım suyu kimyasalları olarak kısaca sınıflandırabiliriz. En spesifik

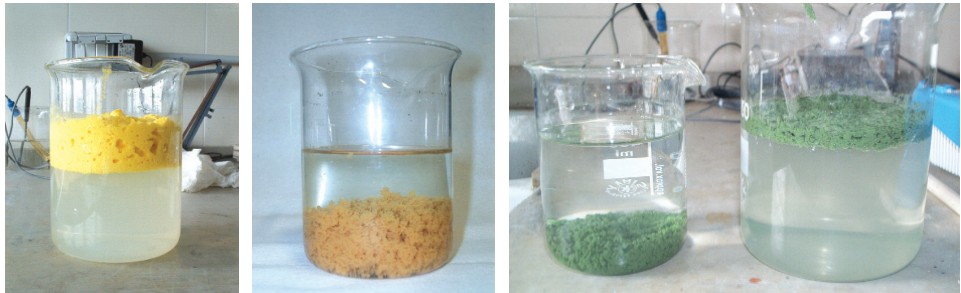
ve Türkiye'de adımızı en çok duyurduğumuz konu ise yaş boyahane arıtım sistemleridir. Yaş boyahane hatlarında, sulu kabinlerde ki suların geri dönüştürülmesi konusunda ekipman, kimyasal aynı zamanda satış sonrası teknik servis hizmeti veriyoruz. Boyahanelerde normalde ayda bir ya da iki ayda bir değiştirilen suları hydro Italia tarafından projelendirilen ekipmanlar vasıtasıyla bir yıl süresince sistemde kapalı geri çevrim olarak kullanma imkân ve garantisi sunulmaktadır. Bu proseste kullanılan kimyasallar Hydro Italia rekatörlerinde üretilmektedir. Hydroitalia bu kimyasalları Hydro Tur vasıtası ile Türkiye pazarına sunmaktadır. HydroTur olarak bizlerde bu kimyasalların satışı ve teknik desteği konusunda en iyi hizmeti sunma gayreti içerisindeyiz. Şu aşama-

da, müşterinin isteğine göre tasarlanan sistemler, italya'da üretilerek CE sertifikası ile Türkiye'de satışa sunulmaktadır. Yalnızca küçük komponentler Türkiye'de üretilmektedir. Ancak yakın gelecekte Türkiye'de üretime başlamak için gerekli çalışmalar yapılmaya başlanmıştır.

MULTİKOMPONENT ÇÖKTÜRÜCÜ İLE ÇÖKTÜRMEDE, 3 KİMYASAL YERİNE TEK ÇÖZÜM

Siz endüstriyel arıtma konusunda farklı kimyasallarla da hizmet veriyorsunuz. Bu kimyasallardan bahsedermisiniz kısaca?

Ürün yelpazemizde, yine italya'dan ithat ettiğimiz 'Multikomponent Çöktürücü' olarak bilinen özel çöktürücü bir ürünümüz bulunmaktadır.





Piyasada; demir3 klorür, alüminyum sülfat tarzı koagulant kimyasal ürünler ve bu ürünler devamında kireç sütü ve anyonik polielektrolit kullanılan genel çöktürme prosesleri hakimdir. Bizim önerimiz, bu üç kimyasalın yerine geçen bir toz bir kimyasal kullanımımızdır.

KOI dediğimiz 'Kimyasal Oksijen İhtiyacı'nı son derece düşüren bu kimyasal, prosesi işletme anlamında basitleştiren ve deşarj limitleri konusunda firmalara kullanım rahatlığı sağlayan bir üründür. Şu aşamada ilgili kimyasal konusunda ağırlıklı olarak galvaniz ve gaz sanayinde depolama ekipmanlarının arıtımında, oldukça kurumsal firmalar ile çalışmaktayız.

Diğer bir ürünümüz olan boya çürütücüler piyasada ilgi toplayan başka bir kimyasaldır. Bunlar da, boyahanelerde bo-

yanın yapısını bozarak çürüten ve hatlara yapışmasını engelleyen değerli bir kimyasaldır.

Gün geçtikçe su kirleticiler ve kirletici çeşitleri artıyor. Bu yeni kirleticiler için yeni çözümlerinizi ve yeni teknolojilerinizi nelerdir? Sektörde hangi gelişmeleri gözlemliyorsunuz?

Gelişen endüstri ile birlikte atık miktarında artmaktadır ve dolayısı ile yeni atık giderme teknolojileride gelişmektedir. Su kaynaklarının azalması sebebi ile günümüzde amaç sadece deşarj değil kullanılan suyu geri kazanmak değildir. Bu noktada Hydrotur Arıtma sistemleri olarak, hedefimiz en az kimyasal ile suyu uzun süre kullanımda tutmaktır. Bu sebeple boyahane suyu geri kazanma üniteleri ve buna uygun organik zararsız kim-

yasallar, solvent geri donuşum sistemleri gibi çözümlere ağırlık vermekteyiz.

Türkiyede arıtma konusunda güzel gelişmeler olduğunu gözlemlemekteyiz. Artık atık izleme metodları dahi değişip geliştirmiş bulunmaktadır ve dolayısı ile konuya verilen önem firmalar tarafından da artmış bulunmaktadır. Arıtma konusunda Türkiye'yi Avrupa birliği kriterlerine taşıma yolunda HydroTur lokomotif görevini üstlenmektedir.

YENİ PARAMETRELERLE BERABER BAŞKA SEKTÖRLERE DE ÇÖZÜMLER SUNACAK

2008 yılından beri sektörde faaliyet gösteriyorsunuz sektör içinde 2012 yılı da dâhil olmak üzere nasıl bir süreç yaşadığınız Hydrotur ve pendik'teki yeni ofisinize ta-

şındınız. 2013 yılı için planlarınızı ve stratejik hedefleriniz nelerdir?

Hydrotur olarak 2008 yılından itibaren çok iyi bir grafik sergiliyoruz. Her yıl ciromuzu hedeflenenin üzerine taşıyarak emin adımlarla ilerliyoruz. 2013 yılında kadromuzu biraz daha genişletmeyi ve hedef kitemizi biraz daha arttırarak, bu sene başladığımız büyük bir Pazar payı olan ORTA doğu ticaretini yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Otomotiv sektörü ağırlıklı çalışmamıza rağmen tekstil sektörü gibi daha farklı sektörlerde de yayılmayı planlamakla birlikte Tekstil sektöründe renk parametresi gibi konularda farklı ve ekonomik çözümler sunmayı da planlıyoruz. Türkî Cumhuriyetlerle henüz çalışmamız yok ama Ürdün ile başladık, Romanya'ya zaten ihracattı-

mız var ve Irak'a da yönelmeye başladık. İhracat hedeflerimizi genişletmeyi planlıyoruz.

Daha fazla müşteriye ulaşma şekliniz nelerdir? Hangi argümanları kullanıyorsunuz pazarlama faaliyetleri konusunda ya da tecrübelerinizi paylaşmak için seminerler düzenliyor musunuz sektörü bilgilendirme konusunda?

Türkiye'de ve dünyada fuarlara katılıyoruz ve dergiler aracılığıyla reklam faaliyetleri düzenliyoruz. Ancak en çok internete ağırlık vermeye çalışıyoruz özellikle arama motorlarında ve sosyal paylaşım sitelerinde aktif olmaya çalışıyoruz. Pazar araştırmaları yapıyoruz ve yine son zamanda müşteri referansları ile ilerlemeye başladık. Müşterilerimiz bizi başka firmaları yönlendiriyor. Bu da müşterilerimizin memnuniyetini ortaya koyduğu için bizim açımızdan oldukça memnuniyet verici bir parametredir. 2012

yılında, Hydroitalia ve Hollandalı bir şirket olan Collsen arasında yeni bir ortaklık ile 'Hydro ITALIA Collsen' adında BIOMASS teknolojileri üzerine yeni bir firma kuruldu. Organik kökenli atıkları yakarak hem atıkları bertaraf etmek hem de atıklardan enerji üretme üzerine kurulan bu ortaklık teknolojinin gelişmesi ile artan atık miktarını geri kazanım olarak enerjiye çevirmektedir. Bunuda atıkların bertarafı ile sağlanması itibarı ile çok ilgi çeken bir konudur. Tabii ki Türkiye'de Hydro Collsen'in faaliyetlerini Hydrotur yürütecektir. 2013-2014 yılı içerisinde bu teknoloji konusunda çok geniş kapsamda bir seminer vermeyi planlıyoruz.

HYDROTUR UZMAN TEKNİK KADROSUYLA, AYLIK PERİYOTLARDAN SERVIS HİZMETİ SAĞLIYOR

Sektördeki rakiplerinizden fiyatlar konusunda nasıl ayrıştıyorsunuz? Fark yaratan

ürünleriniz ve çözümleriniz nelerdir?

Tabii ki sektörde, ekipmanlar ve kimyasal konusunda birçok rakibimiz var. Fiyatlarımız sektörde orta düzeyde olmasına rağmen ürün kalitemiz, proses çözümleri ve servis hizmeti anlamında hep bir adım önde olduğumuzu iddia edebilirim. Ürünlerimiz, son derece konsantre kimyasallardan oluşmaktadır. Bu özelliği sebebiyle daha az miktarlarda daha uzun süre kullanıma imkân vermekte ve maliyet konusunda müşterilerimize oldukça avantaj sağlamaktadır. Aynı zamanda kimyasallarımız hiçbir zararı olmayan, organik kimyasallardır. Türkiye'de oluşturduğumuz geniş teknik servis ağı ile müşterilerimize aylık periyotlarda düzenli servisler imkân sunmaktayız. Bu servisler neticesinde firmalara fotoğraflı ve analizli bir raporlar paylaşıyoruz. Raporlar ile müşterimize mevcut durum hakkında bilgi verilmekte ve prosesi daima bir adım öteye taşıma amaçlı

öneriler sunulmaktadır.

Ürün temin süresiniz ne kadardır?

Biz bir ay ile bir buçuk ay arasında yurtdışından kimyasal ürünlerimizi getirerek stoklarımızı yeniliyoruz. Şu an Türkiye'de 20 tonluk bir ürün stoğu tutmaktayız.

Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Hydrotur, gerek genç kadrosu ve dinamik yapısıyla, gerek Hydroitalia'nın tecrübeleriyle oldukça iyi ilerleyen ve sektöre oldukça iyi çözümler sunarak gelişen bir firma. Bu kapsamda pazarımızı genişlettikçe, hitap ettiğimiz firmaları arttırmak ve ihtiyaç duyulan konuda doğru çözümleri sunacağımızı inanıyorum. Su kaynaklarının tükenmesi ile suyun öneminin giderek arttığı bir dönemdeyiz. Bu yüzden tüm sektörlerle hizmet veren firmaların arıtma konusunda daha fazla önem vermeleri gerektiğini düşünüyorum.

