

# “Müşterilerimizle Partner Olmak İstiyoruz”

*Burak Alüminyum Başkan Yardımcısı Abdullah DEMİR, “Asıl hedefimiz müşterilerimizle partner gibi çalışıp, hızlı, kaliteli ve uygun fiyat çalışması ile paket hizmet sunmaktır” dedi.*



Gürsel Bayraktar (Satış Pazarlama Müdürü), Abdullah Demir (Burak Alüminyum Başkan Yardımcısı), Arif Özer (Dış Ticaret Sorumlusu)

Burak Alüminyum Başkan Yardımcısı Sayın Abdullah DEMİR, Bau 2013 Fuarı'ndaki stantlarında sorularımızı yanıtladı.

## **Burak Alüminyumun geçmişini sizden dinleyebilir miyiz?**

Sektörde yaklaşık 30 yıldır varız. Bireysel ve kurumsal gelişimi her zaman destekleyen, aynı zamanda çevre ve doğal kaynakların korunması hassasiyetini gözeterek ve ülkemizi alüminyum sektöründe söz sahibi kılma prensibini benimsedik. Ayrıca Burak Alüminyum olarak alüminyum ekstrüzyon sanayinde sektöre yön veren Ar-Ge çalışmaları ile de müşterilerine daima en iyisini sunmaktadır. Alüminyum sektöründe kısa sürede iyi bir yere geldik. Ancak biz bununla yetinmeyip, daha ileri gitmenin planlarını yapıyor ve uyguluyoruz.

## **Üretim ve satışını yaptığınız ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz?**

Firma olarak alüminyum ekstrüzyon ürünleri yapıyoruz. Ürettiğimiz ürünler otomotiv, inşaat ve mühendislik firmalarında kullanılmaktadır. Fabrikamızda eleksol ve profil kapılar da üretilmektedir. Otomobil sektörüne işlenmiş bir şekilde alüminyum profil veriyoruz.

## **Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgiler verir misiniz?**

5000, 6000 ve 7000 serisinin alaşımları firmamızda yapılmakta. Bu alaşımdan üretilen ürünler, literatürdeki değerleri karşılamaktadır.

Satışlarınızı yurtiçi ve yurtdışı olarak değerlendirir misiniz? Türkiye'nin büyüyen hedefleri doğrultusunda bizler de hedefimizi her yıl büyütüyoruz. Ancak bu hedef, yapılan yatırımlar sonrası yurtiçi piyasanın yanında ihracat pazarında da kayda değer büyümeyi hedefliyoruz.

## **Almanya Bau 2013 fuarı firmanız açısından nasıl geçti? Yurtdışı fuarları hakkındaki görüşleriniz nelerdir ?**

Bu tip fuarlar bizim açımızdan çok önemli. Gelişen teknoloji sayesinde yeni ürünleri buralarda yakından görmek mümkün. Bau 2013 için de bu geçerli. Yurt dışı fuarları bence firmaların dünyaya açılan penceresi diye düşünüyorum. Buralarda yapılan temaslar ileride size artı olarak dönebilir.

## **2012 yılı firmanız açısından nasıl geçti sektörümüz ve firmanız açısından değerlendirir misiniz?**

2012 yılı bizim için olumlu geçti. Avrupa'daki duraklama dönemi ya da bazılarının göre var olan krizi Burak Alüminyum olarak olumlu bir duruma getirdik. Büyüme planları içinde en önemli yeri alan Lüleburgaz Muratlı'daki fabrikanın yüzde 80'lik kısmı tamamlandı. Bu yüzde 80'lik bölümde 4 adet ekstrüzyon presi ve modern eloksal tesis kurulmuştur. Ful otomatik eloksal tesisin kurumunu ise İtalyan Monte firması yapmıştır. Böylece üretimdeki yoğunluğu aşmış, müşterilerimize daha hızlı hizmet verir hale geldik.

## **Önümüzdeki dönemlere yönelik planlarınızdan bahsedebilir misiniz?**

Planlarımız doğrultusunda fabrikamızın hedefini yüzde 90'a çıkarmak ve aylık 2500 tonu bulmak var. Bu seviyeye ulaştığımızda müşterilerimize daha da memnun edeceğimizi umuyorum.

## **Son olarak okuyucularımıza iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?**

Alüminyum sektörü her geçen yıl büyüyen trendiyle dikkat çekmekte. Biz de bu trend içinde yer alıp, hem ülkemizde hem de dünya da daha büyük işler yapmak istiyoruz. Burak Alüminyum Ailesi olarak bunu yapacak güce de sahibiz. Asıl hedefimiz müşterilerimizle partner gibi çalışıp, hızlı, kaliteli ve uygun fiyat çalışması ile paket hizmet sunmaktır.