

GÜNSAN, ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE DİJİTAL ARAÇLAR ÜZERİNE ODAKLANDI

Türkiye’de ve dünyada elektrik tesisatı ürünleri üreten ve ihraç eden Günsan olarak, son tüketici ihtiyaçlarına cevap veren ürünler geliştirerek büyüme ivmelerini artırdıklarını belirten Günsan Pazarlama Direktörü Alişan Çapan, çağın getirileni göz ardı etmeden yatırım ve üretimler gerçekleştirdiklerini ifade etti. Elektrikçiler ve satış noktasındaki iş ortaklarıyla ve son tüketicilerle iletişime giderek daha fazla dijital araçlar kullanacaklarını belirten Çapan, akıllı evlerde aydınlatma kontrolü üzerine çalışmalar yaptıklarını da aktardı. Çapan, enerji tüketimini azaltmaya katkıda bulunan enerji verimliliği gibi stratejik trendler üzerine de odaklandıklarını söyledi. Günsan olarak Türkiye’de son üç yılda ortalama yüzde 15 büyüme oranı ile sektörden daha fazla büyüdüklerini ve pazar paylarını artırdıklarını vurgulayan Çapan, bu yılsonunda yüzde 20’den fazla büyüme beklediklerini aktardı. 50’den fazla ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini dile getiren Çapan, üretimlerinin yaklaşık yüzde 60’ını iç piyasaya, yüzde 40’lık kısmını ise yurt dışı pazarlara ulaştırdıklarını ilettiler. Çapan, ihracatta özellikle Orta ve Doğu Avrupa ile Afrika’yı yeni coğrafyalar olarak hedeflediklerini belirtti. Çapan DÜNYA İnşaat Dergisi’nin sorularını şöyle yanıtladı:

- Firmanızın faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz?

ÇAPAN: Günsan olarak, Türkiye’de ve dünyada 50’den fazla ülkeye elektrik tesisatı ürünleri üreten ve ihraç eden lider firmalardan biriyiz. Anahtar, priz, grup priz ve şalt ürünlerimizin beş alt marka- Fantasy, Visage, Eqona, Valta, Radius- altında tasarımını, üretimini ve satışını gerçekleştiriyoruz. Günsan’da misyonumuzun tüm farklı yaşam alanlarında herkes için güvenli, kullanımı kolay, estetik ve yenilikçi elektrik ürünleri geliştirmek ve üretmek olduğunu ifade edebiliriz. Birkaç yıldır, salt üretim yaklaşımından son tüketim yaklaşımına geçmiş durumdayız. Son tüketici ihtiyaçlarına cevap veren ürünleri geliştirmenin piyasada farklılık getirdiğine inanıyoruz. Türk ailelerinin günlük yaşamına değer katan ürünler geliştirmeyi ve tasarlamayı hedefledik. Elektrikçiler ve satış noktasındaki iş ortaklarımızla ve son tüketicilerle iletişimize giderek daha fazla dijital araçlar kullanacağız. Günsan sadece B2B faaliyet gösteren bir şirketten bugün son tüketiciye de odaklanıyor.

- Günsan bu yıl nasıl bir performans gösterdi, hedef ve beklentileriniz neler?

ÇAPAN: Schneider Elektrik tarafından yapılan yatırım sonrası anahtar priz sektöründe faaliyetlerine devam eden Günsan’da, Türkiye’nin dünya enerji sektöründe temsil gücünü artırmak ve alçak gerilim tesisatı ekipmanları alanında iddiasını daha ileriye taşımak için çok önemli adımlar attık. Son üç yılda ortalama yüzde 15 büyüme oranı ile sektörden daha fazla büyüdük ve pazar payımızı



Alişan ÇAPAN

artırdık. Yılsonunda yüzde 20’den daha fazla büyüyeceğimizi düşünmüyoruz. Net şekilde pazar payı kazanıyoruz ve gelecekte çok daha iyi olacağını düşünüyoruz.

- Satış faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

ÇAPAN: 50’den fazla ülkeye (BDT ülkeleri, Orta Asya, Doğu Avrupa ve Afrika) ihracat gerçekleştiriyoruz. Üretimimizin yaklaşık yüzde 60 kadarı iç piyasaya gidiyor ve kalan yüzde 40’lık kısmını ise ihraç etmekteyiz. Bugün Türkiye’de anahtar priz sektöründe lider firmalardan biriyiz ve çok hızlı büyüyoruz. Pazarda ikinci komuda olan büyük oyuncuların biriyiz ve standart segmentte birinci sırada yer alıyoruz. Özellikle ihracatta Orta ve Doğu Avrupa ile Afrika’yı yeni coğrafyalar olarak hedefliyoruz.

- Geleceğe yönelik ürün ve sistemlerinizde geliştirdiğiniz projeleriniz neler?

ÇAPAN: Enerji tüketimini azaltmaya katkıda bulunan enerji verimliliği gibi stratejik trendler üzerinde çalışıyoruz. **Günsan**, enerji tüketiminde başrol oynayan hane segmentinde kilit bir oyuncu. Bu bağlamda enerji verimliliği ürünlerinin karmaşık ve entegrasyon zorluğu yaşatmaması gerektiğine inanıyoruz. Henüz proje aşamasında olan bir başka çalışmamızı ise; akıllı evlerde **aydınlatma** kontrolü üzerine yürütüyoruz. Özellikle son tüketici davranışlarında akıllı yaşam trendlerinin arttığını gözlemliyoruz. Bu proje; eşleşmesi çok kolay ve evden çıkıldığında da rahatlıkla kontrol sağlayan bir sistem üzerine kurulu olacak. Bu projemizi geliştirmek için çalışmalarımız tüm hızıyla sürüyor.

- Sektörün pazar büyüklüğü ve firmanızın pazardaki yeri hakkında bilgi verir misiniz?

ÇAPAN: Firmamızın yer aldığı sektör; **elektrik** tesisat alçak gerilim sektörü olarak adlandırılıyor. Sektör genel olarak binalarda kullanıcıların **elektrik** akımı ile temas kurdukları anahtar, **priz** hareket sensörleri, dimmerler gibi son nokta ürünlerinden trafoya kadar olan tesisat ürünlerini kapsıyor. Geçerli **elektrik** gerilimi ise 50-1000 volt aralığında yer alıyor. Enerji-altyapı, endüstri, bina ve konut olarak alt sektörler ayrılan **elektrik** tesisat alçak gerilim sektörünün dünya ölçeğindeki pazar büyüklüğü 200 milyar euro olarak kabul ediliyor. Söz konusu pazarın Türkiye açısından büyüklüğünün ise 3 milyar euro olduğu

kaydediliyor. ETAG sektöründe **Günsan**'ın yer aldığı bina ve konut alt sektörlerinin toplam büyüklüğü dünyada 40 milyar euro; Türkiye'de ise 600 milyon euro olarak tahmin ediliyor.

- Son olarak eklemek istedikleriniz...

ÇAPAN: Son olarak **Günsan**'ın sosyal sorumluluk çalışmalarından söz etmek isteriz. Var olduğu çevreye, içinde yaşadığı topluma değer katmaya çabalayan sorumlu bir firmayız. Yürüttüğümüz projeler de bu sorumluluğumuzu ortaya koyuyor. Örnek vermemiz gerekirse; "AÇEV" ile kurumsal sosyal sorumluluk çalışmaları gerçekleştirdik. Bu kapsamda okul öncesi eğitim ve bilinçli ebeveyn çalışmalarına destek olmak amacıyla geçtiğimiz üç sene boyunca "Anne, Baba Işık Tut Banal" projesi dahilinde; başta kadın ve çocuk sağlığı olmak üzere, çocuk gelişimi, aile tutumları, çocukla iletişim ve olumlu davranış geliştirme yöntemleri, çocukta olumsuz davranışları azaltma, kadın-erkek eşitliği ve hakları gibi konularda eğitimler düzenledik. Diğer yandan **Günsan** Koşu Takımı olarak, bu yıl kasım ayında gerçekleştirilecek 39'uncu Vodafone İstanbul Maratonu'nda Darüşşafaka Cemiyeti için koşacağız. Maraton katılımı ile "Söz Konusu Eğitimse Yardıma Koşarız" projesi kapsamında Darüşşafaka'da okuyan 48 öğrencinin bir yıllık eğitim giderlerine destek olduk. Şirket farkımızın çalışanlarımız, müşterilerimiz, bayilerimiz, diğer paydaşlarımız ile yarattığımız değer üretimi odaklı ekosistemden kaynaklı olduğunun bilincindeyiz ve bu doğrultuda çalışmalarımıza tüm hızımızla devam edeceğiz.

