



N. Berkay SOMAL
Somal 3. Kuşak Yönetim Kurulu Üyesi

SOMAL™

STEEL. SINCE 1956.

Yılın ikinci yarısı itibarıyla
fiyatlardaki yukarı yönlü
ilerlemenin dengelenmesini
bekliyoruz

Somal 3. Kuşak Yönetim Kurulu Üyesi N. Berkay SOMAL ile Dudullu'dan Gebze'ye taşıdıkları faaliyetlerini ve 2018 yılı beklentilerini konuştuk.

Firmanızın tarihçesi hakkında bilgi alabilir miyiz? Somal'ın güncel tesis ve kapasite bilgilerini okuyucularımızla paylaşır mısınız?

Somal ilk faaliyetlerine 1956 yılında kurucusu Nurullah Somal tarafından İstanbul Karaköy'de o günlerdeki ismiyle Perşembe Pazarı'nda başlamıştır. 70'li yılların sonunda ikinci kuşağın da firmaya katılmasıyla beraber uzun ve deneyim dolu bir çalışma performansının ardından 1992 yılında şirketleşmeye gidiliyor. Bugünlere gelene dek her daim gelişme ve büyümeyi hedefleyen firmamız, bu yıl Gebze'de devreye aldığımız yeni tesis ile müşterilerimize daha geniş ürün yelpazesi, daha nitelikli servis ve kalite anlayışını sunar ve global pazarın gerekliliklerine cevap verir duruma gelmiştir. Yeni tesisimiz 7000 m² üretim alanı içerisinde 4 adet ileri teknoloji tam otomatik dilme hattı ve 2 adet boy kesme hattına sahiptir. Bunun yanında 2000 m² ofis alanı ile hem çalışanlarımıza daha konforlu ve rahat bir iş ortamı sağladık, hem de yerli ve yabancı tüm misafirlerimize daha vizyoner bir ev sahipliği yapma fırsatı bulduk. Tüm bu yenilenme süreci esnasında üçüncü kuşak olarak bizler de firmaya dahil olduk ve her daim teknoloji odaklı yatırımlara devam ederek sürdürülebilir büyümeyi sağlamaya çalışacağız.

Faaliyetlerinizi Dudullu fabrikanızdan Gebze'ye taşıma sürecinden bahsedebilir misiniz? Bu kararı almanızda neler etkili oldu?

Dudullu'da 1000 m² üretim alanına sahiptik. Hem üretim hem stoklama için bu tesisimiz yetmediğinden dışarıda depolar kiralarak malzemelerimizi oralarda stokluyorduk. Aynı zamanda Dudullu'da çok şehir merkezinde kaldığımız için lojistik açıdan ciddi zorluklar yaşamaya başlamıştık. Tüm bunlar bizi şehir merkezinden uzak, limanlara yakın ve daha büyük bir tesis ihtiyacına yöneltti. En nihayetinde de uzun ve titiz bir çalışmanın ve ciddi bir yatırımın ardından bugünkü Gebze merkezimize sahip olduk.

“Haddeciler için gümrük vergisinin düşürülmesi sıcak sac tedariki konusunda rekabeti artıracak bir gelişme”

Ürün yelpazeniz hakkında bilgi verebilir misiniz? Bir çelik servis merkezi olarak müşterilerinize sunduğunuz hizmetler nelerdir?

Ana satış kalemlerimiz arasında 0,40 mm – 3,00 mm arası DKP ve Galvaniz sac ile 2,00 mm – 5,00 mm arası HRP sac bulunmaktadır. 2017 yılı itibarıyla 5,00 mm – 40,00 mm arası Aşınma Plakası malzemelerini de ürün yelpazemize ekledik. Bunlar haricinde CRGNO silisli sac pazarında Türkiye'de



en yüksek tedarik tonajlarına sahibiz. Tüm bu malzemeler standart normlarda ve özel kalite alternatiflerle dilme ve boy kesme hatlarımızda müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda minimum fire ile ebatlanarak prese hazır halde sunulmakta.

Silisli sacda iddialı oyuncuların biri olduğunuzu biliyoruz. Silisli sacın kullanım alanları ve Türkiye silisli sac piyasasının durumu hakkında okuyucularımızı bilgilendirebilir misiniz?

Silisli sac demir çelik sektörünün geneline kıyaslırsak ufak ve kapasitesi belli olan bir kulvar. Ağırlıklı olarak endüstriyel motor ve trafo üretiminde olmak üzere

belli başlı kullanıcıları var. Teknik detayları ve kalite gereksinimleri oldukça fazla olduğu için aslında biraz zor bir alan. Biz de yılların verdiği tecrübe sayesinde hem kendi araştırmalarımız hem de yıllardır partnerimiz olan üretici fabrikaların desteği ile müşterilerimize en iyi şekilde hizmet sunmaya çalışıyoruz.





İç piyasada silisli sac başta olmak üzere ana satış kalemlerinizi olan soğuk ve sıcak sac ile galvanizli sac talebini nasıl görüyorsunuz?

Son dönemde gerçekleşen ani fiyat artışları ve dalgalanmalar talep tarafında biraz durgunluğa sebep oldu. Bu tabii bir geçiş dönemi. 2017 yılı büyüme değerleri ülke çapında olduğu gibi demir çelik sektöründe de beklenenden iyi geldi. 2018 yılında da büyümenin sürdürüleceğini varsayarsak fiyatlar da belirli bir dengeye oturursa talep tarafında bir problem yaşanmayacağını tahmin ediyoruz.

Bildiğiniz gibi 2018 itibarıyla sıcak sac ithalatındaki gümrük vergisi haddeciler için %5'ten %3,5'e

düşürüldü. Bu durum hammadde tedarikiniz açısından ne ifade ediyor?


Vergilerin düşürülmesi sıcak sac hammadde tedariki konusunda rekabeti artıracak bir gelişme. Arz dengesine bakarsak bunun fiyatlarda aşağı yönlü bir etkisi olması beklenebilir fakat demir çelik sektöründe tek bir etkene göre değerlendirme yapmak doğru olmaz, oldukça fazla parametre var. Özellikle sadece Türkiye'nin iç dinamiklerine bakarak değerlendirmek büyük bir yanlış olur. Demir çelikte dünya piyasalarını takip etmeli ve onlarla paralel bir seyir izlemelisiniz.



Örneğin demir cevheri ve kömür fiyatlarındaki yukarı yönlü seyir ve yurt dışı hammadde fiyatlarındaki artışın devam etmesi durumunda iç piyasada gümrük vergisinin kaldırılmasıyla düşmesi beklenen fiyatlarda tekrar yukarı yönlü bir etki gözükabilir.

2018'in ilk üç ayı firmanız için nasıl geçti, yılın geri kalanı için beklentileriniz neler?

2018 herkes gibi demir çelik sektörü için de çok enteresan başladı. Bir yandan fabrikaların her hafta fiyat artırdıkları, diğer yandan son kullanıcı ayağının artışları kabullenmek istemediği zor bir sürece girildi. Amerika'da Section 232 soruşturması kapsamında getirilen ithalat sınırlamaları da çok farklı gelişmelere gebe bir döneme girdiğimizin en büyük göstergesi. Bu dönemi dünya

piyasaları çelik savaşları olarak adlandırmaya başladı bile. Biz yılın ikinci yarısı itibarıyla fiyatlardaki yukarı yönlü ilerlemenin sakinleyerek dengelenmesini ve yıl sonuna doğru biraz gevşeme olmasını bekliyoruz. 

“Yılın ikinci yarısı itibarıyla fiyatlardaki yukarı yönlü ilerlemenin sakinleyerek dengelenmesini ve yıl sonuna doğru biraz gevşeme olmasını bekliyoruz”