

Domatesin raf ömrünü 4 gün uzatıyor, ABD'ye pizza kutusu gönderiyor



İŞ DÜNYASINDA DİYALOG

Vahap Munyar

vahap.munyar@duygu.com.tr

SEVİNÇ Yener Çimcioğlu, 15 yıl Delphi Automotive Systems'te, 3 yıl Magna Automotive'de, 4 yıl Greif FPS'de görev yaptıktan sonra 2016'da Strateji Co'ya katılmış. artık danışmanlık işlerine yoğunlaşmayı planlamıştı.

2018 yılı başlarında "beyin avcısı" Şerif Kaynar, Çimcioğlu'yla bağlantı kurdu:

- Viyana merkezli Mondî Grubu'na bağlı Tire Kutsan'da sizin deneyiminizde CEO'ya ihtiyacınız var.

Böylece Mayıs 2018'de Türkiye'de 4 fabrikası bulunan Tire Kutsan'ın CEO'su oldu. Yakın çalışmaları sırasında sektörde ilgili şu gözlemin altına girdi:

- Ambalaj sektöründeki tek kadın CEO'sunuz.

Önce Tire Kutsan'ın öyküsüne baktı:

- Şirketi 1974'te Tireliler kurmuş. 10 yıl kadar Ülker Grubu'nun bünyesinde kalmış. Mondî, 2007'de şirketi satın almış.

Ardından sektörün sivil topluma örgütü Oluklu Mukavva Sanayicileri Derneği'ne girdi. Sektörün durumuna göz attı:

- İlk 5 oyuncu pazarın yüzde 50'sine sahip. Geri kalan bölümünde de 100 dolayında şirket var.

Türkiye'de kişi başına yıllık oluklu mukavva tüketiminin 30 kilogram olduğunu irdeledi:

- Ülkemizde oluklu mukavvaya dayalı ambalajda kişi başına tüketim Avrupa'nın 3'te biri düzeyinde. Yani,

ülkemizde oluklu mukavvaya dayalı ambalajda gidecek yolumuz var.

Sevinç Yener Çimcioğlu, Mondî Tire Kutsan Satış-Pazarlama Direktörü Metin Morhayim ve Pazarlama-Kurumsal İlişkiler Yöneticisi Çiğdem Arkant'la buluştum.

Metin Morhayim, oluklu mukavvaya dayalı ambalajın avantajlarına yağ meyve-sabzedden örnek verdi:

- Örneğin domates oluklu mukavvadın üretilmiş kutukasalara konulduğunda raf ömrü 3-4 gün uzayabiliyor.

Avrupa ülkelerini örnek gösterdi:

- Batı Avrupa ülkelerinde oluklu mukavvaya dayalı ambalaj yüksek trendinde. Çünkü, çevreci bir ürün. Üretiminde hurda da kullanılıyor. Ayrıca, tekrar dönüşüme gidiyor.

Hurda hammadde kullanan ambalajla ilgili şu kuralın altına girdi:

- Eğer ambalaj gıda ile temas ediyorsa, o zaman hurda hammaddeden üretilen oluklu mukavva kullanılmaz. O ambalajın oluklu mukavvası yeni hammaddeye dayalı olur.

Çimcioğlu, e-ticarete ilginin artmasının ambalaja talebi canlandırdığını vurguladı. Morhayim sürdürdü:

- Şimdi e-ticarete özel ürünler geliştiriyoruz. Amazon Türkiye, Hepsiburada, Trendyol bizden ambalaj alıyor. Aynı kolinin 3 ayı e-bada dönüştüğü çözümler geliştiriyoruz.

Ambalajların bantlarla kapatıldığını mınasetti:

- Bant kullanılmayan kilitli ambalaj ürünleri geliştiriyoruz. Bu ürünler adrese teslim edilince müşteri tarafından yırtılarak açılabilir.

Yeni geliştirilen bir başka ürün üzerinde durdu:

- İç kısmı plastik, dışı oluklu mukavvadın oluşan ambalaj ürünlerine de yöneldik. Özellikle kuru buzla korunan balık gibi ürünlerde bu ambalaj tercih edilebilir.

Havaleli ürün olduğu için ihracatta zorlanıp zorlanmadıklarını sor-



dum, Çimcioğlu yanıtladı:

- İhracatın ciromuzdaki payı yüzde 10 dolayında. İhracatımız 100 milyon lirasın biraz üzerinde.

Metin Morhayim, araya girip ABD'ye pizza kutusu ihrac ettiklerini bildirdi:

- Türkiye'den ABD'ye pizza kutusu ihracatı yapıyoruz. 2021 için 26 milyon metrekare dolayında oluklu mukavvaya denk gelen pizza kutusunu ABD'ye göndermeyi planlıyoruz. Bunun parasal değeri 8 milyon Euro'ya balacak.

Çimcioğlu, kullandıkları ama hammaddenin ithal olduğunu kaydetti:

- Dövizde denge sağlamak için ihracatımıza daha da artırma yönünde adımlar atıyoruz.

COVID-19 süreci e-ticareti ve ambalajlı ürünlerin öne çıkmasına tetikliyor... Bu durum Mondî Tire Kutsan gibi üreticilerin önünü açıyor.

Nitekim Tire Kutsan'ın 4 fabrikasının COVID-19 sürecinde üretimi molasız sürdürmesi bunu gösteriyor.

Mondî, Tire Kutsan'la Türkiye'ye yerleşmiş olmaktan memnun görünüyor...



Bizde artık tersine mentorluk devrede

MONDİ Tire Kutsan CEO'su Sevinç Yener Çimenoğlu, şirketlerin yeni kuşak tüketiciyi daha iyi anlamak için onlara yakın olmanın yollarını bulmaları gerektiğini vurguladı:

- **Biz bunun için tersine mentorluk" formülünü benimsedik.** Bunun ne anlama geldiğini şöyle açıkladı:

- **Ben şimdiki görevim öncesinde 3 şirkette yöneticilik yaptım. 2 yıl da "koçluk" hizmeti verdim. Yani, tecrübe açısından iyi bir birikime**

sahibim. Ancak, yeni kuşak daha iyi anlamak için şirketimizden 30 yaşındaki bir arkadaşımızdan "mentorluk" alıyorum.

Mondİ'nin yeni kuşaktan mentorluk olması konusunda şu bilgiyi paylaştı:

- **Örneğin Mondİ Grubu'nun yönetim kurulu başkanı, Tire Kutsan'ın İK'sında görevli genç bir arkadaşımızdan "mentorluk" alıyor. Arkadaşımız görüntülü platformdan bağlanıp yönetim kurulu toplantılarına katılıyor.**

Cirosu 1.1 milyar lira

MONDİ Tire Kutsan CEO'su Sevinç Yener Çimenoğlu'na şirketin halka açıklık oranını sordum, yanıtladı:

- **Yüzde 20.**

Şirketin Borsa İstanbul'a bildirilmiş cirosunu merak ettim, paylaştı:

- **1.1 milyar lira ciromuz var.**

Bu noktada COVID-19 sürecinde talep artış yaşadıklarının altını çizip, ekledi:

- **2021 için 1.5 milyar lira dolayında ciro hedefi koymayı planlıyoruz.**

Şirkette çalışan kadın oranına değindi:

- **Personelimizin yüzde 25'i kadınlardan oluşuyor. Yönetimde görevli kadın oranı yüzde 20 düzeyinde.**