

Color Service, Türkiye Pazarına Odaklanıyor

Color Service Focuses on the Turkish Market

İtalya'nın önemli otomasyon firmalarından Color Service, Türkiye teknik servis ofisini açtı. Pazarlamaya da daha fazla odaklanarak, Türkiye'de daha fazla varlık göstermeye hazırlanıyor. Ayrıca yıllardır Türk tekstil sektöründe uzmanlaşan Göksun Özensoy da İtalya'daki merkezde Pazarlama Müdürü olarak çalışmaya başladı. Color Servis, Türkiye'de daha aktif olarak devam etmek için faaliyetlerini sürdürüyor.

A significant automation company in Italy, Color Service has opened a technical services office in Turkey. The company prepares to intensify its activities in Turkey, focusing on marketing further. Furthermore, Göksun Özensoy, who has specialized in the Turkish textile sector for many years, has started working for the company's headquarters in Italy. Color Service continues its activities for proceeding more actively in Turkey.

1990 yılında İTÜ Elektrik Mühendisliği'nden mezun

olan Göksun Özensoy, 1990-94 yılları arasında Teknik Boya T.A.Ş.'de, 1994-2001 yılları arasında Termoelettronica'nın Türkiye mümessili olarak kendi kurduğu Göksun Termo Ltd.'de, 2011-2004 yılları arasında 3T Tekstil Terbiye Teknolojileri A.Ş., 2004-2013 yılları arasında Eliar Elektronik A.Ş.'de çalıştı. 2014 yılında İtalyan menşeli Color Service Srl bünyesine katılan Göksun Özensoy, İtalya'daki şirket merkezinde Pazarlama Müdürü olarak çalışmaya başladı. Türkiye pazarında da faaliyetlerini artırmayı hedefleyen Color Service'deki yeni işini ve firma hakkındaki bilgileri Göksun Özensoy'dan dinledik...

Graduated from ITU Electrical Engineering Department

in 1990, Göksun Özensoy worked at Teknik Boya T.A.Ş. between 1990 and 1994, Göksun Termo Ltd., which he established personally as the Turkey representative of Termoelettronica, between 1994 and 2001, 3T Tekstil Terbiye Teknolojileri A.Ş. between 2001 and 2004 and Eliar Elektronik A.Ş. between 2004 and 2013. Joining the Italian company Color Service Srl in 2014, Göksun Özensoy started working as Marketing Manager at the company's headquarters in Italy. We interviewed Göksun Özensoy about his new job at Color Service aiming for intensifying its activities in the Turkish market and information about the company.



??????
?????



Öncelikle tekstil sektöründeki geçmişiniz hakkında bilgi verir misiniz?

1990 yılında üniversiten mezun olduğum zaman Teknik Boya'da çalışmaya başladım. Bu benim tekstil sektörüne adım atmam oldu. O zamanlar otomasyon bir işletme için çok lüks sayılan bir makineydi. Ancak ben bu konuda oldukça meraklıydım ve gelecek için bu sektörün önemli olduğunu düşünüyordum. Bu düşüncem bana 1994 yılında İtalyan Termoelettronica firmasının kapılarını açtı. Önce teknik servis olarak başlayan iş birliğimiz daha sonra Türkiye acentesi olarak devam etti. Bu kadar genç yaşta bir acente olmak ve İtalyan firmanın desteği benim konuda gelişmemi sağladı. 2001 yılında Eliar'ın da ortak olduğu 3T kurulduğu zaman bir Türk firması ile çalışabilmenin sevinciyle Genel Müdür olma teklifini kabul ettim. Ardından firmanın kapanması ile Eliar'da mekatronik bölümünün gelişebilmesi için çalıştım. 2008 yılında ihracat için girişimlerde bulundum ve 2011 yılında Türkiye'deki kriz anında mekatronik ürünleri %70 ihracat yapar duruma getirmeyi başardık. Şimdi ise bir Türk olarak İtalyan bir firmada tekstil bölümünü yönetir duruma geldim. Bence bu sonuç şahsım için olduğu kadar da ülke için de gurur duymamız gereken bir sonuçtur.

20 yıldır tekstil otomasyonu konusunda çalıştım. Color Service gibi lider bir firmada çalışmak, kariyerim açısından olabilecek en üst nokta. Sanırım bu konuda dünyada söz sahibi olan 3 farklı firmada çalışmış başka bir kişi yok.

Color Servis'in size kazandırdıkları ve sizin firmaya kattıklarınız neler oldu?

Color Service, iş ve ürün yönetimi açısından çok ileri bir anlayışa sahip. Benim onlara olan katkımla birlikte, Color Service ailesi içinde olmak da bana da çok şeyler katıyor. Tüm dünya pazarlarından sorumlu olarak satış kanallarını ve ürünleri

First of all, could you inform us about your background in the textile sector?

I started working for Teknik Boya after graduating from university in 1990. That was my first step taken into the textile sector. Then, automation was considered to be a highly luxurious machine for a business. However, I was quite interested in the subject and thought that the automation sector would become significant in the future. This idea of mine opened the doors of the Italian company, Termoelettronica, in 1994. Beginning as technical services at first, our collaboration continued as the agency of Turkey later on. Operating an agency at such an early age and the support of the Italian company enabled me to develop. When 3T was established with the partnership of Eliar in 2001, I accepted their offer for working as General Manager with the gladness of working with a Turkish company. After the company closed down, I worked at Eliar for developing the mechatronics segment. I embarked on enterprises for exports in 2008 and we achieved to export 70% of the mechatronic products during the crisis in Turkey in 2011. Now, I am managing the textile segment of an Italian company as a Turk. I think that this result deserves of being proud, both personally and for our country.

I have worked in the field of textile automation for 20 years. Working for a leading company like Color Service is the peak of my career. I suppose there is no other person who worked at three different leading companies of the field.

What has Color Service given to you and what have you given to the company?

Color Service has a very advanced perception in terms of business and product managements. Along with my contribution, being a part of the Color Service family helps me



geliştirmek benim için paha biçilmez bir tecrübe oluyor. Mutlaka beklentiler çok yüksek ve bunu sağlamaya çalışıyorum. İlk defa pazarlamadan gelen bilgiler ile ürün geliştirmenin ne demek olduğunu anlayabiliyorum. Bence bu, bir şirket için başarının anahtarı. Tekdüze makine üreterek müşteriye bu ürüne ikna etmek artık günümüz dünyasında başarının yolu değil.

Dünyada ve Türkiye’de Color Servis’in durumunu değerlendirir misiniz?

Dünya çapında tanınan bir Color Service markasının gelişmiş ürünlerine üst segment müşteriler daha çok takip oluyor. Ancak orta segment için de ürünler üretiyoruz. Bu nedenle her zaman alternatif olarak çözüm sunma imkanımız oluyor.

İşletmelerin büyürken sürekli yanında olup, onların taleplerine göre farklı ürünler sunabiliyoruz. Birçok işletme Color Service ürünlerini kullanmaktan guru duyuyor. Markayı da bu nedenle sürekli güncel tutabiliyoruz.

Türkiye pazarındaki rekabet nedeni ile ülkemiz, Color Service tarafından bir miktar üvey evlat durumuna düşmüş. Bir Türk olarak bu durumu kısa dönemde değiştirmek istiyorum. Türkiye’de teknik servis ofisimizi açtık. Satış sonrası hizmetlerin ve kendi dilinde konuşan bir teknik elemanın Türkiye’deki işletmeler için önemini biliyoruz. Pazarlama için daha fazla odaklanıyoruz ve Türkiye’de artık daha güçlü bir varlık göstereceğiz. Müşterilerimiz yakında bunun sonuçlarını görecekler.

develop further. It is an invaluable experience for me to develop sales channels and products as the responsible executive of all world markets. Of course, the expectations are high, and I am trying to meet them. For the first time, I am able to fully understand the meaning of product development with the information provided by the marketing department I think this is the key of success for a company. Manufacturing ordinary machines and convincing customers into buying them do not lead to success in today's world.

Could you evaluate the situation of Color Service in Turkey and in the World?

Mainly, customers from the high segment follow the advanced products of world-renowned Color Service brand. Still, we also manufacture products for the middle segment. As a result, we always have the opportunity to offer alternative solutions. We can stand by enterprises as they grow and provide them with different products according to their requests. Many companies are proud to use the products of Color Service. Hence, we are able to render the brand up-to-date continuously.

What kind of information could you provide us about Color Service?

The company was founded by Mr. Fabrizio Toschi in 1987. It conducts manufacturing and marketing activities with a staff of 60 personnel in Vicenza, Italy. Starting production with automations for the distribution

Color Service hakkında ne bilgiler verebilirsiniz?

Firma 1987 yılında Mr. Fabrizio Toschi tarafından kurulmuştur. İtalya'nın Vicenza şehrinde 60 kişilik bir ekip ile üretim ve pazarlama yapılmaktadır. Tekstil boyahane boya ve kimyasal dağıtım otomasyonları ile imalata başlayan firma daha sonra kauçuk, dondurma ve kozmetik sektörlerinde de otomasyon sistemleri üretmiştir. Şu anda tekstil ve kauçuk otomasyonu konusunda ciro ve ürün gamı olarak Dünya'nın en büyüğü konumundadır. (2013 mali yılı resmi bilgilerine göre). Diğer otomasyon firmalarından ayrılan en büyük özelliği, müşteri odaklı olarak ürünlerini geliştirerek, yarı-standart sistemler üretmesidir. Bu özelliği ile standart ürünlerin doğuya kayarak ucuzlaşmasına karşı halen ayakta kalabilmiştir.

Tam otomatik boya tartım otomasyonu, hassas tartım özelliği ile üretildiği yıldan bu yana pazarda rakipsizdir. Benzer şekilde boyayı çözme ve gönderme hızı nedeniyle, rakiplerinden daha az donanım ile aynı miktarda işi yapabilmektedir.

Laboratuvardan işletmeye, düz boyadan baskıya, kimyasaldan boyaya kadar bir işletmenin ihtiyaç duyabileceği her türlü ürünü üretebilmektedir. Yukarıda da anlatıldığı gibi, müşteriye özel çözümler geliştirerek, müşterisini kalıpların içine sokmadan çözüm üretir. Bu özelliği ile, müşterisine rekabet gücü kazandırır. Bu nedenle tüm Dünya üzerinde küçükten büyük ölçeklere kadar tercih nedeni olmuştur.

of textile dyehouse dyes and chemicals, the company also manufactured automation systems for rubber, freezing and cosmetic sectors afterwards. Now, it is the largest company in the world in terms of turnover and product range in the field of textile and rubber automation systems (according to official datum of the financial year of 2013). The most important feature that distinguishes Color Service from other automation companies is that it develops customer-oriented products and manufactures semi-standard systems. Owing to this feature, the company still stands although the production of standard products has moved to the East and become cheaper.

Fully-automatic dye weighing automation system has been unrivalled with its precise weighing properties since the year it was first produced. Similarly, the system is able to do the same amount of work its rivals do with fewer equipments, thanks to its high speed of dye resolving and transferring.

Our company is able to manufacture all types of products required for a business, from laboratory to operation, flat dye, printing, chemicals and dyes. As mentioned above, it provides solutions without stereotyping its customers. This feature thus provides the customers with the power of competition. Hence, Color Service has been preferred by companies from small-scale to large-scale worldwide.

