

Arı Yangın'ın öncelikli hedeflerinde üretim var



Bu sayımızda Arı Yangın Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Tekkol ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Kendisine bize zaman ayırdığı ve verdiği değerli bilgiler için çok teşekkür ediyoruz.

Öncelikle bize kendinizden bahseder misiniz?

Haziran 1979'da Diyarbakır'da doğdum. İlköğretim, Lise eğitimimi İstanbul'da tamamladım. 1997-2001 yılları arasında Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği'ni okuyup, mezun oldum. Mezuniyet sonrası hemen askerlik görevi yaptım. Askerlik sonrası otomatik yangın söndürme sistemleri üzerinde çalışma hayatına 2003'de başladım. 14 senedir otomatik yangın söndürme sistemleri üzerine çalışıyorum. İki senedir de şirketin Yönetim Kurulu Başkanı olarak görevimi sürdürüyorum.

Arı yangın ile ilgili bilgi vermek ister misiniz?

Arı Yangın Ekim 2007'de kurulan, %100 Türk sermayeli, 3 ortaklı bir şirket olup, sektörde 10. Yılıni geride bırakmak üzeredir. Otomatik yangın söndürme sistemleri üzerine çalışan firmamız, uluslar arası firmaların Türkiye tedarikçisi olup aynı zamanda söndürme sistemleri üzerine mühendislik, tasarım, danışmanlık, devreye alma ve bakım hizmetleri de sağlamaktadır.

Bu mesleği seçmenizdeki en büyük etken nedir?

Ben Makine Mühendisliği okurken derslerimi çoğunlukla akışkanlar mekaniği olarak okudum. Dolayısıyla mühendisliğin imalat ya da kalite kontrol kısmında değil mekanik tesisat ve dediğim gibi akışkanlar tarafında oldum. O yüzden iş arayışı sürecinde de şunu biliyordum ki, bir fabrikaya girip sadece üretimle ya da kalite kontrol ile sabahtan akşama kadar uğraşamayacaktım. Biliyordum ki hep farklı, sürekli değişik bir şeylerle uğraşmam lazımdı. O yüzden de seçim aşamasında yönüm belliydi. Büyük



olasılıkla bir fabrika olmayacaktı. Otomotiv sektörü, kalite kontrol olmayacaktı. Dolayısıyla yolum bir proje firmasına çıkacak ya da mekanik tesisatla ilgili bir yerlerde olacaktım. Bu düşüncelerle iş arayışım sırasında EMO Yangın firmasının bir mühendis arayışı var idi. Bire bir görüşmelerden sonra konunun yangın kısmında bilgisiz olmakla birlikte, sürekli farklı konular farklı proje başlıkları ile ilgilenecek olma kısmı cazip gelmişti. Bir gün belki bir otel, AVM, bir rezidans, bir gün bir endüstriyel tesis ile ilgili çözümler üretmek fikri beni cezbetmişti. Dolayısıyla uygun şartlar oluşması ile iş hayatıma söndürme sistemleri üzerine başlamış oldum. Girdikten sonrada gördüğünüz gibi bir daha çıkışımız olmadı.

Arı Yangın'ın kuruluş hikâyesinden bahseder misiniz?

Bahsettiğim gibi işe EMO firmasında başladım. Genelde bizim sektördeki insanlar bilir ki "EMO bir okuldur" şeklinde bir ibare vardır. EMO aslında 1982 kuruluşlu olup içinde hem yangın söndürme sistemleri hem de otomatik kontrol sistemlerinin olduğu bir yapıydı. 1982'de kurulup 2000'lere kadar kendi içinden kendi evlatlarından aslında kendine rakip üretmiş bir okul ama 2000'li yıllarla beraber yavaş yavaş ayrılma ve dağılma sürecine girip 2007'de bu süreci tamamladı. 2007'de artık ortakları, çalışanları kendi yolunu çizer hale gelmişti. O zaman bizim de bir karar vermemiz gerekiyordu. Ya hepimiz başka yönlere gidecektik ya da belli arkadaşlar ile bir araya gelip devam edecektik. 2007'de aldığımız karar şuydu; Biz ekmeğimizi bu sektörden bu konuyla kazandık, madem öyle beraber bu şekilde devam edelim dedik ve Arı Yangın'ı kurduk. Dolayısıyla daha önce de bahsettiğim gibi 2007'de Arı Yangın firmamızı kurup, yeni bir sayfa açarak devam etmeye karar verdik. 2007 Ekim itibari ile başladığımızda 7-8 kişilik bir kadroya sahip iken, 10. senemizi geride bırakmaya yaklaştığımız şu günlerde kabaca 35-40 kişilik bir kadroya ulaştık ve İnşallah da büyüyerek yolumuza devam edeceğiz.



Firmanızın üretim sahaları ve ürünlerinin mevcut durumu hakkında bilgiler verebilir misiniz?

Arı Yangın, yangın söndürme sisteminin aktif başlığı dediğimiz yani tamamen söndürme sistemi üzerine çalışan, pasif önlem dediğimiz kısımla ilgili herhangi bir ilişkisi olmayan bir firma. Söndürme sistemleri konusunda alakalı, yağmurlama başlıkları, alarm vanaları, yangın pompaları, köpüklü söndürme, gazlı söndürme, davlumbaz söndürme sistem ekipmanlarının tamamını tedarik eder pozisyondayız. Bunu tedarik ederken de şu an da Türkiye'de ağırlıklı geçerli olan UL ve FM dediğimiz Amerikan standartlarına sahip malzemelerin tedarikini yapmaktayız. Sonuç olarak Arı Yangın distribütör bir firma ve bugün itibari ile herhangi bir üretimi mevcut değil. İthalat üzerine çalışan firmamız,

bahsettiğimiz onaylarla alakalı olarak ağırlıklı Amerika menşeli malzemelerin tedarikini gerçekleştirmektedir. Bu malzemelerin tedarikini yapmakla beraber, Arı Yangın'ı sadece malzeme satıcısı olarak düşünmemek gerekiyor. Aslında biz bir mühendislik firmasıyız. Amacımız hem Türkiye'deki ulusal hem de dünyadaki uluslararası standartlara uygun çözümler üretmek ve sonrasında bu çözümlerin malzemelerini tedarik etmek. Öncelikle iki markamız var. Bunlardan yangın pompaları kısmındaki markamız Fairbanks Nijhuis. Aslında Pentair gruba bağlı Amerikan menşeli, UL - FM onaylı NFPA 20'ye uygun tabiriyle kullandığımız pompalar olup elektrikli ve dizel alternatifler ile yatay bölünebilir gövdeli, hat tipi, sondan emişli, türbin tip olarak satışını yapmaktayız. Tedarik ettiğimiz pompaların süpervizörlük, devreye almasını kendi teknik servis ekibimizle yapabilecek kapasiteye sahip olup, bakımını da yapabilen bir yapıya sahibiz. Söndürme tarafındaki diğer markamız yağmurlama başlıkları (sprinkler), alarm vanaları izleme anahtarlı kelebek vanalar, yükselen milli vanalar, çek vanalar ve bunun gibi diğer armatürler ile ilgili tedarikçi firmamız olan Reliable. Aynı şekilde bu markamız da Amerika menşeli olup, UL - FM onaylı malzemeyi üstün kalite ve çok çeşitli ürün yelpazesi ile temin ettiğimiz marka olmakla beraber, farklı ihtiyaçlarımızı da başka isimlerle sağlayabildiğimiz " Tek kapıdan tüm yangın çözümleri" felsefesini benimsediğimiz firmamız durumundadır. Dolayısıyla her şeyi Fairbanks ve Reliable'dan tedarik eder durumdayız. Bunların dışına gazlı söndürme sistemleriyle alakalı hem sistem çözümü hem de malzeme tedariki yapabilen kadromuz için tedariklerimizi Siemens ve Safety Hi-tech olarak iki markamızdan gerçekleştirirken, davlumbaz söndürme sistemleriyle alakalı da Pyro-Chem firmasının ürünlerinin satışını gerçekleştirmekteyiz. Hem gazlı söndürme sistemleri hem de davlumbaz söndürme sistemlerinde ulusal ve uluslar arası onaylardan taviz vermeyen





firmamızın bu sistemlerin montajını da yapabilecek uzman bir kadrosu bulunmaktadır.

Müşterilerinize sunduğunuz hizmetler nelerdir?

Sürekli vurguladığımız gibi mühendislik hizmeti verebilen firmamız Türkiye'deki bir çok bilinen proje firmasına destek vermektedir. Genel de Türkiye'deki proje firmaları birçok konu başlığına çözüm üretiyorlar ve dolayısı ile her konuya %100 hakim olma şansları maalesef ki yok. Bu noktada biz ne yapıyoruz; onların eksik kaldığı yerlerde, hem bizim standart yani Türkiye'deki yangın yönetmeliğini hem de uluslararası standartları yorumluyor, bu standartlar ne istiyor konusunda yardımcı oluyoruz. Zorunluluklardan bahsediyor, taviz verilebilecek ve verilemeyecek noktalardan bahsediyor, yapılması ve yapılmaması gerekenleri söylüyor, en optimum çözüm nasıl olur önerilerimizi yapıyoruz. Tüm bunların dışında hidrolik hesap desteği yani projelerde seçilmiş olan yangın pompalarının doğruluğunu ya da en uygun pompaların seçimi konusunda bilgisayar destekli hidrolik hesap programları ile boru çapları

kontrolünü yapabiliyoruz. Bu desteği sadece sulu söndürme sistemi tarafında değil gazlı söndürme, davlumbaz söndürme tarafında da yapabiliyoruz. Herhangi bir odadaki gazlı söndürme sistem tasarımı sırasında o oda için gerekli olacak gaz miktarı nedir, kaç tüp ile çözülebilir, kullanılması gereken nozul ile çözülebilir, kullanılması gereken nozul çapları nedir şeklinde ya da bir davlumbaz söndürme sistemindeki davlumbaz söndürme sistem kapasitesindeki ihtiyacı hesaplayıp, nozul yerleşimi nasıl yapılır noktasında proje firmalarına yardımcı olmaya çalışıyoruz.

Yangın söndürme sistemleri konfordan biraz farklı, ısıtma önemli, soğutma önemli diğer disiplinler önemli, hiç itiraz yok ama burada anahtar bir cümle var; yangın söndürme sistemi dediğin sistemin, lazım olduğu an çalışması gerekir. Bizi hem stresli hem de önemli konuma getiren aslında bu durum. Isınmadığımız zaman kazak giyelim bu sorunu çözelim, serinlemediğimiz zaman kapıyı pencereyi açalım diyebilirsiniz. Bizim içinde bulunduğumuz konu başlığında böyle bir çözüm yok. O sistemin çalışması gerekiyorsa o dakikada doğru bir şekilde çalışacak. Bu manada sistemin en

başından doğru çözülmesi, uygulama ve tedarik safhasında doğru malzemenin alınması doğru montaj yapılması gerekiyor. Bizim sistem çalışmadı bir daha ki sefere deme şansımız yok.

Türkiye'deki yangın yönetmeliğiyle ilgili düşünceleriniz nelerdir?

2002 öncesinde Türkiye'de bir yangın yönetmeliği yoktu. Türkiye'de her bölgenin kendine özel zorunlulukları vardı. 2002 de ilk kez yayınlanan Türkiye Yangından Korunma Yönetmeliği ile tüm Türkiye ortak bir standarda sahip oldu ve bu yönetmelik 2007, 2009, 2015'de güncellendi. Böyle bakarsak bizim yönetmeliğimiz çok yeni. Başka ülkelerin yönetmelik yapısına baktığımızda 100 yıllık geçmişlerden bahsediyoruz, dolayısıyla bizim geçmişimiz çok yeni. Bu manada tabi ki süreç içinde geliştik her geçen gün de yani 2002'den 2017'ye kadar ki süreçte sürekli geliyoruz. Tabi ki eksiklerin farkına varıyoruz, sektörün içindeki insanların belli eksikleri yakalama şansı oluyor. Bu doğrultuda düzeltmeler yapılıyor ve yapılacak. Yönetmeliğimiz henüz herşeyi %100 karşılamıyor ama sonuç itibariyle tamamlanması gereken ya da flu olan



aslında daha açık ve netleştirilmesi gereken noktalar olsa da bu bir zaman işi, birilerinin neredeyse bir asırdır geliştirdiği bir konuyu biz kabaca 15 senedir yapıyoruz. İyiye gideceğini düşünüyorum.

Bundan sonraki süreçte sektörde ne gibi işlere imza atmayı hedefliyorsunuz?

Öncelikle şu noktayı netleştirelim; Arı Yalçın'ın söndürme anlamında olmadığı bir sektör var mı diye bakalım. Geriye baktığımızda bu 10 senede otel, alışveriş merkezi, hastane, rezidans, endüstriyel tesis, teknoloji neredeyse hepsinde bir şekilde var olduk. O yüzden eksikliğimiz olduğunu düşünmüyorum. Bundan sonraki süreçte şöyle işleyecektir; daha ileriye nasıl götürebiliriz? Daha kaliteli projeler ve işler nasıl çıkartabiliriz. Bu manada bilgi paylaşımına çok önem veriyoruz, bilgiyi de açık tutuyoruz. Ulusal-uluslar arası yayınlara sahip kütüphanemiz var. Bu kütüphane sadece şirket çalışanlarına değil, sektördeki arkadaşlarımıza da açık. O yüzden sadece referans bazlı bakmıyoruz, bu sektöre daha fazla ne katabiliriz düşüncemiz var. Sahip olduğumuz bilgi, tecrübe ve kaliteyi bundan sonraki süreçte ne kadar yukarı çekebiliriz şeklindeki süreci yaşayacağız.

Bu arada firma olarak bu seneki

hamlemizi Azerbaycan'da yapmak adına bir adım attık. Zira bundan sonraki süreçte Azerbaycan'da söndürme sistemi üzerine malzeme tedariki yapılabilmesi için yerel bir sertifikaya sahip olmak gerekiyor. Biz bu sertifikayı alan sayılı firmalardan bir tanesiyiz ve bundan kaynaklı olarak önümüzdeki süreçte bir ayağımız da bu bölgede olacak. Türkiye'de sahip olduğumuz tecrübe ve kaliteyi bu bölgeye de taşımak adına adımlarımızı sağlam bir şekilde atıyoruz.

Distribütörü olduğunuz firmalar için distribütörlük anlaşmanızı sadece Türkiye'de mi geçerli?

Hem Reliable, hem Fairbanks'in sadece Avrupa'da değil Ortadoğu'da hatta aynı zaman da Rusya'da da kendi temsilcilikleri var. Biz Arı Yangın olarak bu malzemelerin Türkiye'de tedarikini gerçekleştirirken her ne kadar bahsi geçen bölgelerde kendi distribütörleri olsa da, eğer doğru hatırlıyorsam geçenlerde dünyadaki 500 tane büyük müteahhit firmanın içinde ciddi sayıda Türk müteahhit firmanın var olduğu bilgisi yayınlandı. Bu firmaların Türkiye'nin dışında bahsettiğimiz bölgelerde de iş yapıyor olması ama işin ağırlıklı Türkiye'den çözülüyor olmalarından kaynaklı bir avantajımız var. Bu manada biz Türkiye Cumhuriyeti başta olsun, Arap baharından önce Libya'da, Mısır'da, Irak'ta biraz daha aşağıları Afganistan'da olsun birçok projeye baktığımızda Reliable ve Fairbanks'in tedarikini yaptık. O yüzden bu avantajı kullanabildiğimizi düşünüyorum. Sonuç olarak Türk müteahhitleri olarak yurtdışında var olmaya devam ettikçe her ne kadar bahsettiğimiz firmaların yurt dışı distribütörü olsa da bizim bu bölgelere satışı ve hizmetimiz devam edecektir.

Faaliyet gösterdiğiniz alanlarda dünden bugüne olan değişiklikleri nasıl değerlendirirsiniz?

Öncelikle soruya tedarik ettiğimiz malzeme tarafından bakarsak, yangın

söndürme sistemindeki malzemelerimiz çok da teknolojik malzemeler değil. O yüzden seneler içinde inanılmaz değişiklikler ya da inanılmaz farklı ürünler ya da enerji anlamında müthiş avantaj sağlayan malzemelere sahip değiliz. Dolayısıyla genellikle çok değişiklik göstermeyen malzemelerin satışını yapıyoruz. Sektöre baktığımızda gerçekten üst seviye projeler çıkıyor. Fakat hem projelerin üst seviyeye çıkması hem bizim yönetmeliğin belli noktalarda söndürme sistemlerini kurdurucu anlamda zorlayıcı olması yangın anlamında sanki büyük bir pasta varmış havası yaratıyor. Bu büyük pastadan biz de yararlanalım şeklinde kaliteden ve mühendislikten ödün veren firmaların çıkması, türemesi bir de buna maalesef salt fiyat odaklı bakılması durumu, kaliteden ve mühendislikten taviz vererek malzeme tedariki çözümüne gidilmesi gibi bir durum ortaya çıkardı. Şu an bence en büyük sıkıntımız o. İş bilmeyen insanların da sadece ticari kaygıyla bu işe soyunuyor olması kendi adımıza ya da sektör adına üzücü olmakla kalmıyor aynı zamanda zarar veriyor.

Referans proje olarak neleri söyleyebilirsiniz?

Referans anlamında hemen ilk olarak aklıma gelen İstinye Park Projesi'ni söyleyebilirim. Sonuçta hem Türkiye'den hem Dünya'dan birçok insanın geldiği, gördüğü, gezdiği hem kapalı mekân anlamında hem açık mekâna sahip Türkiye'de bilinen bir proje. Bu projede en önemli noktalardan bir tanesi otoparktaki sprinkler sistemi ya da yağmurlama başlıklarıyla alakalı kısımdı. Kolon giriş detayları ile alakalı sıkıntı olması bizi klasik alışkanlıkların dışında bir çözüme sürüklemişti. Boruların bir çoğunun kirşlere denk gelmesinden kaynaklı sprinklerlerin yerleşimi çok istendiği gibi yapılamıyordu. Bu sorunu çözmek için Reliable'in genişletilmiş koruma alanlı dediğimiz daha geniş aralıklarla yerleşime müsaade eden sprinklerleriyle klasik mesafelerin



dışına çıktık. Bu da bize hem sprinkler mesafelerinin açılması ve böylece daha az sprıklar başlığı kullanılması imkanını sağlarken, hem de daha geniş yerleşimden kaynaklı boruların birbirinden daha uzak mesafelere konması ve dolayısıyla daha az branşman sayısı, daha kısa cross main hatlar ve sonuç olarak daha az boru kullanılmasıyla mimari sıkıntı yaşamayarak otopark kısmını çözmüş olduk. Bu manada bizim için güzel projelerden bir tanesiydi.

Aynı şekilde Bomonti'de ki Ant Yapı'nın Anthill Projesi'de bizim için önemli projelerden biridir. Bu projede de yine Reliable'in özel gizli tip sprinklerleri ki Rezidans tipi dediğimiz daha düşük debi atan ama bunun karşılığında aynı daha geniş koruma alanına sahip sprinklerleri kullandık. Projedeki salonlar doğru hatırlıyorsam 35-36 metre karelik salonlardı ve kabaca 4 tane standart sprinklerler ile çözülecek yerleşimi, biz tek yağmurlama başlığı (sprinkler) kullanarak çözdük. Bu sayede daha az debiye ihtiyaç olması pompa debilerinin düşük çıkmasına imkan sağlarken hem de boru çaplarının küçülmesine neden oldu. Boru çaplarının küçülmesi koordinasyonu kolaylaştırdı. Aynı şekilde kat girişlerinde boru çaplarının düşmesinden kaynaklı kullandığımız kat giriş vana grupları dediğimiz kelebek vana, akış anahtarlarının çapları küçüldü. Böylece rezidans tip sprinklerleri kullanarak 54 katlı iki kuleyi inanılmaz bir tasarruf sağlayarak çözüme kavuşturduk.

Bir de tüm bunların dışında benim kendi adıma iyi ki bu projede bulunmuşuz dediğim Kırkkale Tüpraş Rafinerisi Şalt Odaları'nın gazlı söndürme sistemlerini sayabiliriz. Sadece gazlı söndürme sistemlerinin hesap kitabını yapıp, malzemeyi tedarik etmekle kalmamıştık aynı zamanda montaj, test ve devreye alma sürecini de yapmıştık. En güzel yanı Amerika'dan bir kontrolör gelmişti. NICET 3 adında bir sertifikaya sahip olan bu kontrolörün bakış açısı olarak bize çok şey kattığını

düşünüyorum. Çünkü 3 veya 4 gün boyunca bütün odaları tek tek test ettik. Bu süreçte tüm sistemlerin topraklamasından tutun da akülerin, elektriğin olmadığı durumda test edilmesine saportlama detayından tutun da tüp basınçlarının, nozul çaplarının doğruluğunun teyidine kadar incelemeler yaptık. Bu bakış açısı benim açımdan önemli olduğu kadar ARI Yangın teknik servisi adına da bir sistemin nasıl kontrol edileceği ve nelere dikkat edileceği açısından inanılmaz fikirler vermişti.

Tüm bunların dışında tabii birçok irili ufaklı otel, alışveriş merkezi, antrepo vs. sayabiliriz ama benim telaffuz edeceğim ilk aklıma gelen bu projeleri sayabiliriz.

Hem bütçesel hem de büyüme hedefi olarak 2017'den beklentileriniz nelerdir?

2017'ye gelmeden önce geçmişimize bakalım. 2007'de 7-8 kişilik bir kadroyla firmayı kurduğumuzu ve 2016 sonuna geldiğimizde 35-40 kişilik bir kadroya ulaştığımızı söylemişim. Bu manada baktığınızda sürekli büyüyen, büyümeyle beraber hem kişi sayısı olsun hem cirosu olsun, hem de malzeme tedarik cüssesi olsun hep büyüyerek bugünlere geldik ve şükür ki hiç aşağı yönde hareket etmedik. 2017'ye tabii ki Türkiye'deki konjonktürel gelişmelerden kaynaklı bir korku ile başladık. Sonuçta yaşadığımız bir darbe teşebbüsü, ne olacak ne olmayacak, belirsizliği, bu röportaj yayınlandığında büyük ihtimal sonuçlanmış olacak önümüzdeki birkaç gün içinde yapılacak olan referandum süreci bize bir tedirginlik hisse vermedi diyemeyiz. Tüm bu tedirginlik ve belirsizliğe rağmen ARI Yangın olarak kendimize 2017'de yine büyüme hedefi koyduk. Sonuçta ARI Yangın olarak bugüne kadar hep büyüdük ve büyümeyi de devam ettirmekten yanayız. Her şeyden önemlisi genç ve heyecanlı bir kadromuz var ki belki de yaş itibarıyla sektördeki birçok firmadan daha genciz. Dolayısı ile büyümemizin önünde de bir engel görmüyoruz. İlk üç aya da bakarsak yılın ilk çeyreğini kapattık

ve şu anda bu hedefin içindeyiz ve bir şaşma yaşamadık. Bu manada eğer beklenmedik bir durum olmaz ve böyle devam ederse sonraki süreçte hedefimiz içinde yürüyeceğiz ve hedefimize ulaşamamak için bir neden gözüküyor.

Son olarak firmanızın gelişim sürecini ve geldiğiniz noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Geride doğru dönüp baktığımızda bulunmadığımız sektör yok, referans problemimiz yok, arkamızda desteklerini almış olduğumuz yurt dışı tedarikçilerimiz var dolayısı ile güzel ve iyi şeyler yapmışız gibi görünüyor. Keşke şunu da yapsaydık ya da keşke şunu yapmasaydık şeklinde bir düşüncemiz yok. Yaptıklarımızın arkasında olmakla beraber bundan sonra daha iyi şeyler yapacağımıza da inancımız tam.

Örneğin geçmişte gazlı söndürme sistemleri için dolun istasyonumuz yoktu, şimdi bugün baktığımızda Türkiye'de FM200 ve Nove 1230'u doldurabilecek kapasitede bir dolun istasyonumuz var. Hatta bir adım daha ileriye gittik, Türkiye'deki, UL sertifikalı belki de ilk dolun istasyonu biz kurduk ve sertifikamızı da aldık. Dünden bugüne hep üstüne bir şeyler koyduk ve daha da katarak gitmeye çalışıyoruz.

Bundan sonraki süreçte önceliğimiz belki üretime bir adım atmak. Hatırlarsanız konuştuğumuzda hep ithalatçı tarafımız önde, üretim tarafımız yok demıştık ama üretim neden olmasın diye düşünmüyor değiliz. Sonuçta hem kendimize hem Türkiye'ye bir değer katmak adına üretim gündemimizde. Ayrıca daha önce bahsettiğim özellikle Türki Cumhuriyetlerde bir yapılanmaya girmek gibi bir hedefimiz var. Bugün Türkiye'de İstanbul merkezli olmakla beraber Ankara'da çalışan arkadaşlarımız var ama kısa vadede Türkiye dışında da böyle bir yapıyı oluşturmayı planlıyoruz. Sonuç itibarı ile bu sektörde 10 senedir doğru işler yapmaya çalıştık. Bundan sonraki süreçte de doğru işler yapmaya devam edeceğiz.