

# Yedek Parça Sektöründe Yeni Oyuncu: HANN Otomotiv



Burhan Kurt

**R**ot-rotil-çeki kolları, hava süspansiyon körükleri, debriyaj, çamurluk, amortisör, hava hortumları satış ve dağıtım konusunda geniş ürün gamıyla Bursa'da faaliyete başlayan HANN Otomotiv, sektörde fark yaratmak amacıyla yola çıktı. HANN Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Kurt sorularımızı yanıtladı.

## Öncelikle bize firmanızı tanıtır mısınız?

HANN, bir dünya markası olmak için yola çıkmıştır. Markalaşmak bir şirkete itibar, güç ve kalıcılık sağlar. Şirketi diğer rakiplerden ayırıp özel ve farklı bir yere konumlandırır.

Bizler, sadece hayal etmenin; biz ve paydaşlarımıza güzel bir dünya yaratacağına inanan ve bugünün hayallerinin yarının gerçekleri olduğunu bilen bir ekip olarak 2013 yılında Türkiye ve yurtdışında Satış, Dağıtım ve Pazarlama faaliyetlerinde bulunmak üzere yola çıktık. HANN, ürün ve hizmet kalitesini en üst seviyede tutarken, vizyoner bakış açısı ile stratejik yaklaşım gösteren, hedefleri olan, tüm paydaşlarıyla bir takım olabilen, sorumluluk alabilen, takım çalışmasına inanan buna göre dünya standartlarında yönetim modeli oluşturan bir şirkettir.



## Ürün yelpazeniz hakkında bilgi verir misiniz? Hangi araç gruplarına yönelik ürünleriniz bulunuyor?

Ağır vasıta yedek parça sanayisinde faaliyet gösteren HANN'ın ürün yelpazesinde; direksiyon ve süspansiyon sistemi dediğimiz Rot-Rotil-Çeki kolları ile hava süspansiyon körükleri, debriyaj sistemleri, çamurluk, amortisör ve hava hortumları bulunmaktadır. Rot grubunda Dipar, körüklerde Airmotion, debriyaj sistemlerinde Storm, amortisörde Expert ve Maysan Mando markalarını müşterilerimizle buluşturuyoruz.

## Pazara sunmaya hazırladığınız yeni bir ürün var mı, bu konu hakkında bilgi verir misiniz?

5 yıllık stratejik planlarımızda ürün gamımızı yurtiçi ve yurtdışı müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğrultusunda genişletmek yer almaktadır. Özellikle A Kaliteyi yakalamış yerli üreticilerimizin ürünlerini yurtdışı pazarlarında tanıtmak, satış dağıtımını yapmak ve ihracat rakamlarına katkı koymak hedeflerimizin arasındadır.

## Dış ülkelere satış yapma planınız var mı?

HANN'ın cirosunun yüzde 70-80'ini ihracat rakamları oluşturacaktır. Hedefimiz yüzde 70-80 ihracat; yüzde 20-30 yurtiçi satışları şeklinde dağılım olacaktır. Çok yeni kurulan bir şirket olmamıza rağmen yurtdışı müşterilerimizle olan iletişimimiz her geçen gün artmaktadır. Özellikle Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgelerinde 2014 yılı sonuna kadar en az 10 müşterimizin olmasını hedefliyoruz. Bu hedefimize ulaşmamızda katkı koyacağına inandığımız için Nisan ayında Afrika-Kenya'da yapılacak AutoExpo fuarına katılıyoruz.

## Sizi pazarda diğer markalara göre daha güçlü kılan yönleriniz nelerdir?

Biz HANN olarak sürekli sahada ve müşterinin yanındayız. Müşteriyi müşteri-



den önce anlama felsefesi ile onların ihtiyaçlarına yönelik bütünleşmiş çözümler üreten, tedarikçilerini sahadan aldığı verilerle besleyen ve geliştiren, ürün ve hizmet kalitesini en üst seviyede tutarken vizyoner bakış açısıyla hareket eden buna göre üretimden sevkisyata kadar olan süreçlerde değer zincirini oluşturan bir firma olmak bizi diğer markalardan farklı kılan özelliklerimizdir. Ayrıca ürünlerimiz genelde güvenlik ve konfora yönelik olduğundan her zaman A kalite üretici ve ürünlerle müşterilerimizi buluşturmak bizim önceliğimizdir. Çünkü asıl olan insandır. Bunun yanında diğer önem verdiğimiz ve pazarda bizi ön plana çıkaracağına inandığımız özelliklerimiz şunlardır:

**\*En İyi Lojistik Hizmeti - Hız ve güven:** HANN hızlı ve güvenilir teslimat sunar. Ürünlerimizi müşterilerimize zamanında ve doğru bir şekilde, ulaştırabilmek için simülasyon destekli, dinamik bir sistem kullanıyoruz.

**\*En İyi Kalite - Mükemmellik ve Süreklilik:** HANN olarak Ürün yelpazemizin eksiksiz olmasını hedeflemekteyiz. Ürün yelpazemiz, müşteri isteklerinin her birini en iyi şekilde karşılayabilmek için, yüksek kalite standartlarına donatılmıştır.

**\*Satış/Teknik Satış - Bilgi ve çözüm:** HANN, Satış ve Teknik Satış Ekibi sahada müşterinin yanında olur. Müşteri ihtiyaçlarını tespit eder, müşterilerimize ve işimize katkı koymak için karşılıklı değer zinciri oluşturur.

## Gelecek dönem için hedeflerinizi bizimle paylaşır mısınız?

HANN önümüzdeki 5 yılın stratejilerini oluşturmuş buna göre hedeflerini belirlemiştir. Planlı ve uzun dönemli marka - Pazarlama stratejilerimizi belirlediğimiz hedefler doğrultusunda gerçekleştirmek ve dünya pazarında yerimizi almaktır. Bu doğrultuda yurtiçinde kanaat önderleri dediğimiz servis ve yedek parça noktaları ile çalışmak, yurtdışında da vizyonumuza ayak uyduracak kurumsal müşterileri portföyümüze katmak hedefimizdir.





Auto parts and solutions



Direksiyon, süspansiyon, debriyaj  
ve fren sistemlerinde **değer katan çözümler.**

**Added value solutions**

in steering, suspension, clutch and brake systems.



[www.hannotomotiv.com](http://www.hannotomotiv.com)

