



## Hayalleri için çalışarak okudu başarısı ülke sınırlarını aştı

Unimak Mühendislik firma sahibi ve Genel Müdürü Nizamettin Coşkun, gençlik yıllarını okumak için bir atölyede çalışarak geçiren, tornacı çıraklığından patronluğa uzanan, dinleyeni şaşırtacak bir girişimcilik öyküsüne sahip...

Ortaokul 1. sınıfta eğitimini yarıda bırakıp tornacı çırağı olarak çalışma hayatına çok küçük yaşta başlamak zorunda kalan Nizamettin Coşkun, içindeki öğrenme hevesiyle 17 yaşında ortaokul 2. sınıfa tekrar başlamış. Hayal ettiği makine mühendisliği bölümünü kazanıp üniversiteyi bitirinceye kadar gün-

düzleri atölyede tornacılık, akşamları ise okulda öğrencilik yapan Coşkun'un yıllarca kazandığı haftalık, atölye-okul-ev arasında kullandığı toplu taşıma araçları için gitmiş. Uludağ Üniversitesi'nden aldığı makine mühendisliği diplomasıyla 'yeniden doğduğunu' ifade eden Coşkun, 2000 yılında kurduğu Uni-

mak ile bugün ülke sınırlarını aşan bir başarı gösteriyor. Firmasında sadece 'Türkiye'de ilk kez üretilen' makineler imal eden ve bu şekilde sektördeki ithalatın önünü kesen Coşkun, aynı zamanda geçen yıl 270 adet profil laminasyon makinesi üreterek, bu alanda dünyada en çok üretim yapan firma konumuna ulaştı.

### Nizamettin Bey önce biraz sizi tanımak isteriz, sanayicilik hayatına nasıl başladınız?

1959 Muş doğumlu, aslen Bayburt'lyum. 45 yıllık çalışma hayatımın 18 yılını özel sektörde işçilik, 6 yılını ise memurluk olmak üzere toplam 24 yılını maaşlı çalışarak geçirdim. İlkokulun ardından ortaokul 1. sınıfta ailemin isteğiyle okuldan ayrılp, tornacı çırağı olarak makine üretten küçük bir atölyede çalışmaya başladım. 3 yıl sonra ailecek Muş'tan İstanbul'a taşındık. Eğitim hayatım bitti ama içimdeki eğitim hevesi hiç bitmedi. Çalıştığım atölye cadde üzerindeydi, öğrenciler dükkanın önünden geçerken işimi bırakır arkalarından onları seyrederdim. İyi bir tornacı ustası haline geldiğim 17 yaşında yaptığım işin bilimsel tarafını da öğrenmem gerektiğini düşündüm ve önüme makine mühendisi olma gibi bir hedef koydum. Gündüzleri çalıştığım için akşam okumam gerekiyordu. Bu nedenle de ortaokula 17 yaşında 2. sınıfa tekrar başlamak için Kadıköy Akşam Ortaokulu'na kaydımı yaptırdım. Ümraniye'de makine yapan küçük bir atölyede akşama kadar çalışıp, akşam Kadıköy'deki okulda eğitim görür, ardından eve uyumaya giderdim. Ortaokulun ardından liseyi yine akşam okulunda okudum. O dönem 12 Eylül olaylarının yoğun yaşandığı yıllardı. Zorla da olsa Burhan Felek Lisesi'ne kayıt yaptırdım. Akşam lisesi 4 yıl olduğu için 1980 yılında başladığım liseyi 1984 yılında bitirdim.

O dönemde işyerim Eyüp'e taşındı. Eyüp, Kadıköy, Ümraniye hattında bir günde 12 vasıta değiştirmek zorunda kalıyordum. Gündüz çıraklıktan kazandığım parayı akşam okula ve oradan eve gitmek için bindiğim 12 vasıtaya harcadım diyebilirim. Ailemden hiçbir yardım

“Mühendislerin bir yemini, misyonu, vizyonu vardır. Ben onu yapmaya çalışıyorum. Mühendis makine tasarlayıp onu yapmalı. Bir Türk mühendisi yurtdışından bir makine geliyorsa bundan rahatsız olmalı. Ben rahatsız oluyorum. Benim amacım ithalatın önünü kesecek üretimler yapmak.”

alamadığım için öğrenim hayatımı kazandığım haftalıkla desteklemek zorundaydım.

### “ÖĞRENCİLİĞİN TADINI HİÇ ÇIKARAMADIM”

**Bu kadar zor bir döneme karşı ayakta durabilmek için çok güçlü hayalleriniz vardı sanırım?**

Önümde 15-20 yıllık hedefler vardı. Önce iyi bir tornacı olacaktım, ardından bunun bilimini öğrenmek için üniversiteyi kazanacaktım. Yıllarca hayallerimin peşinden yorulmadan koştum. Hayallerim için gece-gündüz çalıştım. Ortaokul 2. sınıfa başlarken okumak istediğim makine mühendisliği bölümünü 24 yaşında kazandım. Üniversiteyi kazanmama rağmen hayatımı idame ettirmem gerektiği için yine çalışmam lazımdı. Bu nedenle de Yıldız Teknik Üniversitesi'nin eksterin bölümüne kayıt yaptırdım.

Orada sadece 1 yıl okuyabildim, ikinci sınıfta yatay geçişle Uludağ Üniversitesi'ne geçiş yaparak mühendislik eğitimimi burada tamamladım. Bu arada hafta sonları, sömestr tatillerinde, boş bulduğum her anda çalıştım. Ümraniye'de başladığım sonra Eyüp'e taşınan o işyerinde çalıştım. Onlara buradan çok teşekkür ediyorum. Bana çok sahip çıktılar. Üniversite hayatımı 1988 yılında 28 yaşında bitirdim. Hiç öğrenciliğin tadını çıkaramadım. Okulu uzatacak ne bir lüksüm

ne de vaktim vardı. Diplomayı aldığım da yeniden doğmuş gibi oldum diyebilirim.

### Okul bitince iş hayatınızda nasıl bir değişim oldu?

Artık iş hayatıma atılabildim. Askerliğin ardından o döneme kadar çalıştığım atölye sahibinin de yönlendirmesiyle Gamak Motor Fabrikası'na girdim. Mekanik atölye şefi olarak başladığım Gamak'ta 11 ay sonra üretim müdürü oldum. 5 yıl çalıştıktan sonra orada misyonumu tamamladığımı düşünerek Gamak'tan ayrıldım ve 1995 yılında iki ortakla birlikte üç ortaklı bir şirket kurduk.

### Ne üzerine üretim yapmaya başladınız?

Ortaklarımdan biri Almanya'da bir tesiste uzun yıllar PVC pencere profilleri kemer bükme makineleri üretiminde usta olarak çalışmıştı. Onunla birlikte Türkiye'de üretimi olmayan bu makineleri imal etmek için yola çıktık ve de başardık. PVC pencere üretim ve tüketiminin patladığı o yıllarda bu makineler ithal ediliyordu. Bu fırsatı görüp bu makinenin üretimini yaptık. Birkaç yıl sonra yurtdışına gittiğimiz fuarlarda gördük ki, bu makineyi üretenler pencere profilleri için laminasyon makineleri üretiyorlar. ‘Bunu da acaba yapar mıyız?’ diye düşünüp yine Türkiye'de hiç üretilmeyen laminasyon makinelerini ilk kez biz ürettik. Bu faaliyetler içinde ortaklığımızın ilerleyen yıllarında sorunlar çıktı ve 5. yılda ortaklarla yollarımı tümüyle ayırmış oldum.

### Unimak'ı o zaman mı kurdunuz?

Evet, Unimak'ı 2000 yılında laminasyon makineleri üretmek üzere kurdum. O yıllarda PVC sektö-





**Ürettiğiniz makinelerin hepsi ilk yerli ürün olma özelliği mi taşıyor?**  
Benim doğrum bu, Türkiye’de üretilen bir makineyi üretmiyoruz. İthal yoluyla gelen ya da üreticinin ihtiyacı olan ekipmanları üretmek üzerine odaklandık. Bugüne kadar ürettiğimiz tüm makineler Türkiye’de ilktir. Biz üretileni üretmeyi tercih etmedik. Unimak’ın misyonu, sektörde ihtiyaç duyulan makineleri üretmek. Katma değer yaratacak, ülke ekonomisine katkı sağlayacak makineler üretmek.

ründe 10-15 üretici firma vardı. Biz bunların tamamına makine satmıştık ve iç pazarda başka ihtiyaç yoktu. Başka ne yapabiliriz dediğimiz bir zamanda fuar ziyaretlerinde ağaç işleme makinelerinde bizim makinenin bir benzerinin çok talep aldığını gördüm. 1995 sonrası ahşap mobilya profilleri sektörünün büyümesi nedeniyle bu alanda iç pazarda fırsat doğdu. Yabancı firmaların makinelerini inceleyip eksiklerimizi tamamladık ve ilk yerli ağaç işleme sektörü profil kaplama makinelerini ürettik. Ardından bunun çeşitleri oluşmaya başladı. Gelen taleplere cevap verecek şekilde folyo dilimleme makineleri, kenar bandı dilimleme makineleri gibi tamamlayıcı makineler ürettik. Ardından sektörden panel laminasyon makinesi üretmemiz için talep geldi. Bunun da ilk yerlisini sektörde yine biz ürettik.

**Bugün Unimak olarak geldiğiniz noktayı özetler misiniz?**

Günümüzde hem ahşap hem de PVC sektörüne laminasyon makineleri üretiyoruz. 10 grupta yaklaşık 100 çeşit makine üretiyoruz. Bunların içinde profil kaplama, panel laminasyon makineleri, folyo dilimleme

makineleri, kenar bandı dilimleme makineleri, L pervaz makineleri, yüklemeye boşaltma robotları yer alıyor. Ürettiğimiz panel laminasyon hatlarında vardiyada bin adet panel lamine ediliyor ve her bir panel ağırlığı 56 kilogram. İnsan gücü ile yapılan yüklemeye boşaltma üretici ve işçi sağlığı için büyük sorun teşkil ediyordu. Bu sorunu aşmak için bir AR-GE projesi yaptık ve TÜBİTAK İnovasyon desteği aldık. Böylece yine bir ilk olarak panel yüklemeye ve boşaltma robotlarını ağaç işleme sektörünün hizmetine sunduk. 2008 yılından bu yana 100 civarında robot ürettik. Üretimimizin yüzde 80’ini ahşap sektörüne yönelik gerçekleştiriyoruz. 2014 yılında 270 adet makine ürettik. Bu rakamla dünyada profil laminasyon makinesi üretiminde lideriz. Şu anda dünyada Unimak’tan daha fazla laminasyon makinesi üreten başka bir firma yok. Üretim adedimiz, kalite ve fiyatımız Avrupalılara pazar kaybettirirken bize pazar kazandırıyor.

**Yurtdışı satışlarınız ne kadar?**

Üretimimizin yaklaşık yarısı ihracata yönelik. İç pazarda hâlâ talep var. Biz önce iç pazara sahip çıkma düşüncesindeyiz. Ardından yüzümüzü ihracata dönüyoruz. 5 kıtada 50’ye yakın

ülkeye ihracat yapıyoruz. Rusya, Beyaz Rusya, İran, Türk Cumhuriyetleri, ABD ve merkez Avrupa’da bayiliklerimiz var, buralar bizden düzenli olarak makine alıyor. 2014 yılında 5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Yıl sonunda geçen yıla göre ciroda yüzde 15 oranında büyüme olacağını öngörüyoruz.

**Yeni yatırım planınız var mı gündeminizde?**

Şu anda fabrikamızda kapalı alanımız 3 bin metrekare. Ama yerimiz çok küçük gelmeye başladı. Yeni yatırım düşünüyoruz. Yine bir OSB’de olacak. 40 bin metrekarelik bir arazi satın aldık. İlk planda 10 bin metrekaresini kapatacağız alanın. Zamanla kapalı alan miktarını büyüteceğiz. 4-5 yıl içinde üretimi bu yeni fabrikaya taşıyacağız. Mevcut binayı merkez ofis, satış ve sergi salonu olarak kullanmaya devam edeceğiz. Kapasitemizi yüzde 100 büyütme ihtiyacımız var. Talebin yarısını karşılayamıyoruz şu anda. Bu yüzden kaçırdığımız müşterilerimiz oluyor. Şiddetle yatırım yapmamız gerek. Şu anda 85 kişiyiz, yeni fabrikamızda ilk etapta 150 kişi istihdam edeceğiz. Yatırım tamamlandığında istihdam sayımızı 600 kişi civarında olacak.

**Peki yeni ürün çalışmalarınız var mı bizimle paylaşmak istediğiniz?**

Bizde sürekli yeni bir ürün çalışması var. Şu anda da bir AR-GE İnovasyon Projesi üzerinde çalışıyoruz. Uluslararası Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı kapsamında Türkiye’de TÜBİTAK ile AB ülkelerindeki eşdeğer kurumlar, proje bazlı işbirlikleri yapıyor. Biz de bu program dahilinde bir İspanyol firmasıyla bir inovasyon projesi ortaklığı yapıyoruz. Proje 2015 Nisan ayında başladı, 2016 Eylül ayında bitecek. Bu proje bittiğinde sektörün talebi olan, firmaların birkaç makinede yaptıkları bir işi tek bir makinede yapmalarını sağlayan bir hat üretmiş olacağız. Yüksek kalite ve parlaklıkla mobilya panellerini otomasyonla el değmeden üreten bir hat yapacağız. Şu anda AR-GE departmanında detaylama aşamasında olan projeyi tamamlayıp satacağız. Bu da sektörde ve Türkiye’de ilk ve tek olacak. Bu tür projeler yapmaya devam edeceğiz.

**Biraz da sektör ve AİMSAD ile ilgili konuşmak gerekirse, sektörün gelişimine bakarak bugün geldiği noktayı başarılı buluyor musunuz?**

Ülkemizde gelişmeye açık ve potansiyel arz eden bir mobilya sektöründen söz etmek mümkün. Üretici firma adediyle mevcut istihdam gücüyle ve doğal kaynaklarıyla bugün

Türkiye, Avrupa’nın güçlü mobilya üreticileri olarak görülen Almanya, İtalya, Polonya gibi ülkelerle rekabet edebilir nitelikte. Kentsel dönüşüm projeleri, nüfus artışı, yükselen hayat standardı ve sektörün ihracat değerinin artması ile mobilyaya olan talep gün geçtikçe artmakta ve bu da doğrudan mobilya sektörüne etki etmekte. Buna paralel olarak da mobilya sektörüne makine üreten ağaç işleme makineleri sektörü de her geçen gün gelişmekte ve iyi bir noktaya doğru gitmektedir.

**Peki AİMSAD’ın çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

AİMSAD’ın hem kurucu üyesi hem de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıyım. Sektörün sorunlarını aşmak adına bir araya geldik ve derneği kurmak için çok çaba harcadık. İlk 1 yılda çok ciddi yol aldık, çok iyi şeyler yaptık. Sadece fuarlarda birbirimize merhaba derken şimdi iletişime geçip yardımlaşıyoruz kendi aramızda. Belkide bir süre sonra dernek üyesi firmalar, birbirini tamamlayan makineler üreterek anahtar teslimi tesisler kurabilecek noktalara gelecek. Dernek bünyesindeki ilişkilerimiz zamanla ticaretimizin de gelişmesini sağlayacak, bu da ülke ekonomisine yansıtacak. Ben kısa bir zamanda AİMSAD’ı yılların derneği haline getirdiğimize inanıyorum. Bu

hızla devam ederse çok daha önemli başarılar elde edecektir dernek.

**Sizce önümüzdeki dönemde AİMSAD’ın gündeminde olması gereken projeler neler?**

Bizim sektörde yaşadığımız en büyük sorun teknisyen, operatör ve kalifiye eleman ihtiyacı. Önümüzdeki dönemde bu sorunu çözmek gerekiyor. Mesleki Eğitim Birimi’ni en kısa zamanda kurmamız lazım. Bu birimde hem kendi ürettiğimiz makineleri doğru kullanmak için hem de kendi firmalarımızda istihdam etmek için kalifiye eleman yetiştirmeliyiz.

**Son olarak sektördeki firmalara gelişimlerini hızlandırmaları için neler yapmalarını tavsiye edersiniz?**

Her firmamızın bir AR-GE merkezi mantığıyla hareket etmesi lazım. ‘Ben bu makineyi üretiyorum, satıyorum, bu da bana yeter’ dememesi lazım. Ülkemize, sektörümüze karşı sorumluluğumuzu unutmamalıyız. Sektörün müşterinin taleplerini ihtiyaçlarını dinlersek mutlaka yeni bir şeyler üretiriz. Devletin, AB’nin verdiği destekleri de kullanarak yeni projelere imza atmalıyız. Son olarak firmalara ‘kriz endekslili yaşamadan üretimimize işinize yoğunlaşın’ demek istiyorum. Çünkü ancak, ülke ya da dünya gündeminde krizlerden etkilenmeden kendi işimize odaklanarak büyüyebiliriz.

