

With our Product and Service Quality, Customer Satisfaction is Our Priority

"By identifying the needs ahead of time, we have developed our production and marketing through expectations. In this respect, we have expanded our product range so that make a point of customer satisfaction increase continuously. "We talked about the sector and developments experienced in Çetinkaya panel products and foreign markets with Çetinkaya Panel Export Manager Cemil Nalbant, who made such explanations.

Can you briefly talk about yourself and your task at Çetinkaya Panel?

I was born in 1976 in Istanbul. After graduating from Istanbul University Economics Department; I was actively involved in business life. I am in Çetinkaya Panel family with a period of about 15 years. While working as the Head of Export department at Çetinkaya Panel; we aim to increase the value of our brand, quality and service at the highest level in the world market together with our team.

ÇETİNKAYA PANEL is an important and leading company in the sector in our country. What are the sectorial achievements of Çetinkaya brand?

We opened our doors in 1979. In our activities in the electricity sector, we aimed to grow and develop from the first day. For this purpose, we have successfully produced many prestigious products for domestic and foreign markets.

We produce; We have always attached importance to quality and safety in plastic panels, metal panels, polyester panels, junction boxes, lighting fixtures, under floor junction boxes and manhole covers, fuse boxes and regulator products.

We have contributed to the progress of the sector by closely following the trends and technological developments in the world and by increasing R & D investments.

By identifying the needs ahead of time, we have developed our production and marketing for every expectation. In this respect, we



Cemil Nalbant
Çetinkaya Pano İhracat Müdürü

Ürün ve Hizmet Kalitemizle, Müşteri Memnuniyeti Önceliğimizdir

"İhtiyaçları önceden tespit ederek, üretim ve pazarlamamızı her daim beklentiler yönünde geliştirdik. Bu yönde ürün yelpazemizi genişleterek müşteri memnuniyetini sürekli yükseltmeyi ilke edindik." Şeklinde açıklamalarda bulunan Çetinkaya Pano İhracat Müdürü Cemil Nalbant ile sektörü ve Çetinkaya Pano ürünleri ve yurtdışı pazarlarda yaşanan gelişmeleri konuştuk.

Kısaca kendinizden ve Çetinkaya Panodaki görevinizden bahsedebilir misiniz?

1976 İstanbul doğumluyum.

İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat bölümünü bitirerek; iş hayatına aktif olarak dahil oldum. 15 yıla yaklaşan süre ile Çetinkaya Pano ailesinde bulunmaktayım.

Çetinkaya Pano firmasında; İhracat Müdürü sıfatıyla görev alırken; ekibimle birlikte, dünya pazarında, markamızın değerini, kalitemizi ve hizmetimizi en üst düzeyde tutarak arttırmayı hedeflemekteyiz.

ÇETİNKAYA PANO ülkemizde kendi alanında sektörün önemli ve öncü firmalarındandır. Çetinkaya markasının sektöre kazanımları nelerdir?

Kapılarımızı 1979 yılında açtık. Elektrik sektöründeki faaliyetlerimizde ilk günden itibaren büyümeyi ve gelişimi hedefledik. Bu amaçla yurt içi ve yurt dışı pazarlar için birçok prestijli ürünü başarıyla ürettik.

Üretimini yaptığımız; plastik pano, metal pano, polyester pano, buat kutusu, aydınlatma armatürü, yeraltı buat ve rögar kapakları, sigorta kutuları ve

are committed to continually improving customer satisfaction by expanding our product range. With the joining of the second generation to our management, we caught up with sustainable growth with our ability to make quick and correct decisions besides top-level motivation.

We accelerated our activities by moving to our modern facility, which was completed in 2015. We have been able to stand out among the fastest growing companies in Turkey, with each area we have been operating since our establishment. As Çetinkaya Panel, we are making the Turkish franchise of GEWISS and LEGRAND companies which have gained worldwide reputation as well as our own production panels.

For the Çetinkaya Panel vision, which has been operating for many years in the sector, what have you set for sustainable export policy in the coming period?

Rapid economic and technological developments in the world put firms in an increasingly competitive environment. Success in this race can be achieved with market and customer focus. Satisfaction of customer needs and needs has been of great importance. Customers are choosing products in which they are more confident in the choice of a wide range of products in a much more conscious, expanding market. As an export team. By keeping the affiliate with our customers tight, adhering to the principles of product and service quality, aiming at customer satisfaction.

What do you think about UE market ?

The Çetinkaya brand aims to increase its market share day by day in EU countries. Considering the market size; We have direct and indirect products in every market of this association which includes 28 countries and we have reached a point of being accepted and demanded in the market.

Each year we keep our budgets in mind, and



regülatör ürünlerinde daima kaliteye ve güvenliğe önem verdik. Dünyadaki trendleri ve teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek ve Ar-Ge yatırımlarını artırarak sektörün ilerlemesine katkıda bulunduk.

İhtiyaçları önceden tespit ederek, üretim ve pazarlamamızı her daim beklentiler yönünde geliştirdik.

Bu yönde ürün yelpazemizi genişleterek müşteri memnuniyetini sürekli yükseltmeyi ilke edindik.

İkinci kuşağın yönetimize katılmasıyla birlikte, üst düzey motivasyonun yanı sıra hızlı ve doğru karar alabilme kabiliyetimiz ile sürdürülebilir büyümeyi yakaladık.

2015 yılında yapımı tamamlanan modern tesisimize taşınarak faaliyetlerimizi hızlandırdık.

Kuruluşumuzdan bu yana faaliyet gösterdiğimiz her alanda öne çıkarak, Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketleri arasına girmeyi başardık.

Çetinkaya Pano olarak kendi üretimimiz olan panoların yanı sıra dünya çapında ün kazanmış GEWISS ve LEGRAND firmalarının

Türkiye bayiliğini gerçekleştirmekteyiz Sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren Çetinkaya Pano'nun vizyonu açısından, önümüzdeki dönemde sürdürülebilir ihracat politikası için neleri belirlediniz?

Dünyadaki hızlı ekonomik ve teknolojik gelişmeler, firmaları giderek artan bir rekabet ortamına sokmaktadır. Bu yarışta başarılı olma, Pazar ve müşteri odaklı olmakla sağlanabilir.

Müşteri istek ve ihtiyaçlarının en iyi şekilde tatmin edilmesi büyük önem kazanmıştır.

Müşteriler, çok daha bilinçli, genişleyen pazarda çok geniş bir ürün yelpazesinde seçimini kalitesinden emin olduğu ürünlerde, karar kılmaktadırlar. İhracat ekibi olarak, müşterilerimizle olan bağımızı sıkı tutarak, ürün ve hizmet kalitesi ilkelerine sadık kalarak, müşteri memnuniyetini hedeflemekteyiz.

AB pazarı için ne düşünüyorsunuz?

Çetinkaya markası; AB ülkelerinde Pazar payını her geçen gün arttırmayı hedeflemektedir.

Pazar büyüklüğünü göz önünde tutarak; 28

we participate in many fairs with franchise support or individually. Knowing the importance and advantages of participating in the fairs, we plan to use our facilities in the best way in that process.

In particular, international fairs such as Dubai Middle East Electricity, Frankfurt Light & Building, we promote the innovations and advantages of our products to the most valuable consumers by the best way.

Is this year's data positive or negative relative to the same period last year?

Will you share your 2018 forecasts based on this data?

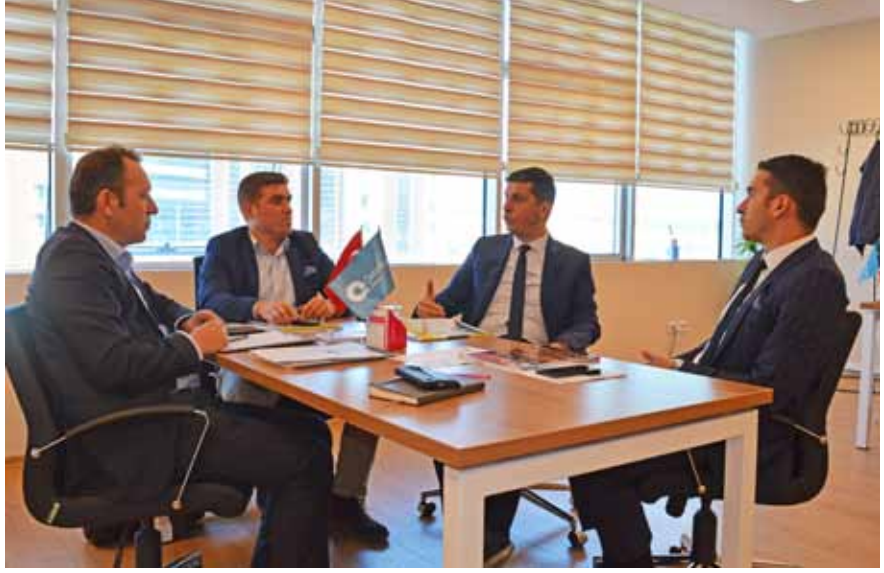
As we approach the end of 2017, we can say that Çetinkaya Panel reaches the targeted figures both in the domestic and foreign markets. I would like to state that we have achieved a growth of approximately 25% compared to 2016 in our export department sales.

Every day, by enriching our product range, we increase the number of customers that we can reach and by doing this, we realize to enlarge the company structure parallel to this development by human investment.

Çetinkaya Panel is dedicated to serving its valued customers in 55 different countries in 81 provinces abroad with 300 valuable employees and 40.000m2 closed production capacity.

As CP Export Department; Our 2018 targets are to increase the value of our brand in the markets we sell and to create new markets in the Far East and the America.

We foresee that we will be able to exist in the market with targeted products, products that are suitable for demographic and consumption needs, reasonable prices and fast service, reasonable quality components.



ülkeyi içeren bu birliğin her pazarında direk ve indirek olarak ürünlerimiz bulunmakta ve Pazarda beğenilen ve talep edilen bir noktaya ulaşmış bulunmaktayız.

Her yıl; bütçemizi de göz önünde tutarak hedeflediğimiz veya var olduğumuz pazarlarda, bayii destekli veya bireysel olarak birçok fuara katılım gerçekleştirmekteyiz.

Fuara katılmanın önemini ve avantajlarını bilerek, o süreçte imkânlarımızı en iyi şekilde kullanmayı planlamaktayız.

Özellikle, Dubai Middle East Electricity , Frankfurt Light&Building, Hannover Messe gibi uluslararası fuarlar da ; ürünlerimizin yeniliklerini ve avantajlarını; değerli tüketicilere en iyi şekilde lansmanını gerçekleştiriyoruz.

Bu yılın verileri, geçen yılın aynı dönemine göre olumlu mu, olumsuz mu? Bu verilerden hareketle 2018 öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2017 yılının sonuna yaklaşırken; Çetinkaya Pano; hem iç piyasa; hem de dış piyasada, hedeflediği rakamlara ulaştığını söyleyebiliriz.

Sorumlusu olduğum İhracat bölümü satışlarında; 2016 yılına kıyasla, yaklaşık %25 büyümeyi gerçekleştirdiğimizi belirtmek isterim.

Her geçen gün, firmamız olarak ürün çeşitliliğimizi zenginleştirerek, ulaşabileceğimiz müşteri sayısını çoğaltıp; bunun yanı sıra insan yatırımı ile de bu gelişmeye paralel, firma yapısını büyütmeyi gerçekleştirmekteyiz.

Çetinkaya Pano; 300 değerli çalışanı ve 40.000m2 kapalı üretim kapasitesi ile; yurt içinde 81 vilayette; yurtdışında 55 farklı ülkede, değerli müşterilerine hizmet etmeye kendini adanmıştır.

CP İhracat Bölümü olarak; 2018 hedeflerimizde, var olduğumuz pazarlarda ,markamızın değerini arttırmak ve hedeflediğimiz yeni pazarlar olan Uzak Doğu ve Amerika Kıtalarında yeni ticaretler oluşturmaktır.

Hedeflenen bölgelerin ,demografik ve tüketim ihtiyaçlarına uygun olan ürünlerimizi, uygun fiyat ve hızlı servis, makul kalite birleşenleri ile piyasada var olabileceğimizi öngörmekteyiz.