

# Eren Kalıp Olarak, Rakipsiz Olmanın Sorumluluğunu Taşıyoruz

Bizi rakiplerimizden ayıran en büyük özellik, bu güne kadar iç piyasa gibi ihracata da her zaman gereken önemi göstermemiz oldu.

**E**ren Kalıp Firma Sahibi Recep Elyeğit, röportaj sorularımızı şu şekilde yanıtladı:

**Zorlu bir 2018 yılını geri de bıraktık. 2019'un ilk çeyreğini de geride bırakıyoruz. Bu dönem Eren Kalıp için nasıl geçiyor ?**

Evet , 2018'in Temmuz ayından itibaren hesaplayamadığımız şekilde gelişen bir ekonomik sürece girdik. Bu tür ekonomik süreçler firmaları zorladığı gibi, kendilerine dönüp bakmalarını sağlayan , eksik kaldıkları yönleri giderdikleri bir süreç olarak değerlendirilebilir. Bizde bu şekilde davranarak bu zorlu süreçte yatırımları hız kesmeden yolumuza devam ettik diyebilirim.

Bizi rakiplerimizden ayıran en büyük özellik ,bu güne kadar iç piyasa gibi ihracata da her zaman gereken önemi göstermemiz oldu. Aslında herkesin bildiği bir şeyi söylüyorum ama tekrar etmek de fayda var , ihracat sektörümüz için çok önemli.Dünya ile rekabet edebilecek ürünlere sahibiz. İnsan gücümüz , alt yapı yatırımlarımız hep global ölçülerdeyken , neden bütün dünya bizim ürünlerimizi kullanmasın ? Biz bu bakış açısını çok seviyoruz. O nedenle de hep bir adım önde olmamız gerektiğini düşünerek çalışıyoruz.



**Eren Kalıp Firma Sahibi Recep Elyeğit**

Kendimizi geliştiriyoruz. Başka bir şekilde ifade etmem gerekirse , rakipsiz olmanın sorumluluğunu taşıyoruz.

**İhracat pazarlarında ne gibi argümanlar söz konusu ?**

Sorunsuz , temiz imalat , vaktinde söylediğiniz gün ürünü teslim etmek ve açılan sandıktan farklı bir ürünün çıkmaması gibi argümanlar sıralanabilir. Sürdürülebilirlik sağlamak istiyorsak verdiğimiz sözleri doğru bir şekilde yerine getirmek gerekir. Sürdürülebilirlik bizim için çok önemli . Çok inandığımız ve misyon olarak edindiğimiz konulardan birisidir.

**İhracat pazarlarında daralmalar olduğu söyleniyor. Çünkü civar ülkelerde kotasal ve kendi içlerinde ki problemlerden dolayı sorunlar söz konusu.**

**Bu konuda ne söylemek istersiniz ?**

Evet , tabii ki beş sene önceki kadar fazla ve potansiyel ihracat pazarlarımız maalesef yok. Dünya çok büyük bir çalışma alanı. Bir sürü gidilmemiş , keşfedilmemiş yerler var. Ben size şöyle bir şey söylemek istiyorum. Kotasal olarak zorlaşan ihracat pazarlarında bile yıllardır kurmuş olduğumuz doğru iş birlikleri neticesinde bugün hala iş yapabiliyoruz. Zamanında ihracata doğru yatırım yapmamış , iç piyasada ki bolluk nedeniyle ihracatı gereksiz bir harcama kalemi olarak görmüş firmalar bugün bunun sıkıntısını yaşıyorlar.