

Dr. Klaus Peter Fouquet Türkiye'ye veda etti

Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Dr. Klaus Peter Fouquet, görevini Gürcan Karakaş'a devrederek, Bosch'un Almanya'daki merkezinde bulunan Otomotiv Satış Sonrası Hizmetlerin Mali ve İdari İşlerden Sorumlu Başkan Yardımcılığına terfi etti.

Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş. Türkiye Genel Müdürü Dr. Klaus Peter Fouquet, Gürcan Karakaş'a görevini devretti. 6 yıl önce Türkiye'ye atanan ve geldiği günden bu yana durmaksızın çalışarak, Bosch'u zirveye taşıyan Dr. Fouquet, artık Almanya'da.

Dr. Fouquet ile geldiği günden bu yana Türkiye'de yaşadıklarını ve Bosch'u konuştuk.

- Ne kadar zamandır Türkiye'desiniz?

Yaklaşık 6 yıldır buradayım.

Benden önce bu görevde 7-8 yıl kalan bir genel müdür de oldu. Bu tabii alışılmış bir durum değil. Görev süresi normal olarak ortalama 2 ila 4 sene sürüyor.

Bu da başarıları görebilmek ve devam etmesini sağlamak için iyi bir süre. Gerçi ben daha uzun bir süredir buradayım ama bu önemli gelişme döneminde en doğru çözüm buydu.

- İlk geldiğiniz dönemle bugün arasında Türkiye'de ne gibi değişiklikler gözlemlediniz?

Buraya ilk geldiğimde, 1998 sonunda, ekonomik kriz döneminin başlangıcı yaşanıyordu aslında ama yine de pozitif bir yaklaşım vardı. Yani bugünkü gibi geleceğe umutla bakılıyordu. Ama daha sonra 2001'de finansal kriz patlak verdi. Bu kriz oldukça ağır geçti. Yaşanan sıkıntılar şu günlerde telafi oluyor. Hatırı sayılır bir büyüme var.

- Peki, rakamları bu 6 yıl içinde nasıl değiştirdiniz?

Mesela 1998 senesinde Bosch Türkiye'de 1500 kişi çalışıyordu. Bu yılın sonunda 3500 kişi olacağız. Bu senenin sonuna kadar 600 kişi daha işe alınacak. Bu da 80 milyon Euro

üzerinde bir yatırım anlamına geliyor. Bu durumda ülkedeki en büyük yatırımcılardan biri oluyoruz. Bizim buradaki yatırımlarımızın çoğu ihracata yönelik oldu. Bu 6 yıl içinde 2 bin kişi istihdam ettik, 420 milyon Euro yatırım yaptık. Geçen yıldan bu yana iç piyasadaki iş hacmimizi ikiye katladık ve alanımızda Türkiye'de pazar lideriyiz.

- Yerli ve yabancı üreticiler arasındaki ilişki nasıl?

Bosch Türkiye'de iyi tanınan ve itibarlı bir marka. 2003'te Operasyonel Birimler Kategorisi'nde Bosch Bursa olarak Avrupa Kalite Büyük Ödülü'nü aldık.

Geçen yıllarda 3 defa OSD en iyi tedarikçi ödülünü aldık. Bu ödül ve diğer başarılarımız uyguladığımız sistematik çalışmalar sayesinde elde edildi. Bosch, Türkiye'de kapsamlı bir hizmet ve ürün gamı ile hizmet veriyor, örneğin benzin ve dizel enjeksiyon sistemleri, şarj, marş sistemleri, ateşleme sistemi, fren sistemleri, aydınlatma sistemleri...

Biz müşterilerimiz için aynı zamanda bir geliştirme partneriyiz

- Geçen yıl hayata geçen Bosch Car Service hakkında sizden bilgi alabilir miyiz?

Önceleri Almanya'da yürütülen bu konsept şimdi bütün dünyada uygulanıyor ama ülkelere adapte edilerek. Ulusal özellikler var, ortalama 10 bin kuruluş var. Dünyada 80 binin üzerinde çalışan var.

Türkiye'de ise bu alanda pazar lideriyiz. Biz burada araç üreticilerine rakip değiliz. Biz çok geniş bir müşteri ve marka yelpazesine hizmet verip, sorunlarını çözebilecek kabiliyette bir bağımsız servisiz. Biz çok büyük bilgi birikimine sahibiz. Garanti dışı araçlara hizmet veriyoruz.

- Bosch Türkiye'de çalışanlar nasıl seçildi ve bulundu?

Bu, Türkiye'deki en önemli avantajlardan biri. Burada nitelikli eleman kolaylıkla bulunabiliyor. Elemanlarımızın nitelikleri çok iyi. Genç, dina-



mik, motive, kurallara uyan insanlar bulmak mümkün. Dakiklik, çalışkanlık ve motivasyon elemanlarımızın en önemli özellikleri arasında.

- Yaşanan bu ve benzeri görev değişiklikleri şirketin devamlılığını nasıl etkiliyor?

Büyük bir şirkette çalışıyoruz. Bosch'ta, bütün dünyada 230 bin kişi çalışıyor. Geçen yıl 36 milyar Euro'luk ciro yaptık. Bizim burada gelecek için koyduğumuz hedefler benden sonra gelen kişinin de devam edeceği konulardır.

Müşterilerimizin karşısına yine güçlü bir takımla çıkacağız. Yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bu kesinlikle çok açık. Otomobil endüstrisindeki yatırımların son 5-6 yıla oranla daha yüksek olacağı tahmininden yola çıkıyoruz.

Tedarikçi bir firma olarak gelişmeye devam edeceğiz. Yeni projeler de üretilmeye devam edecek. Bosch Grubu, yılda yaptığı 1,3 milyar Euro'luk ciro ile pazarda önemli bir yere sahip.

- Elektrikli el aletleri pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa pazarına göre buradaki pazar küçük. Türkler servis ve hizmet ücretleri ucuz olduğu için evde tamirat işi pek yapmıyor. Örneğin eve bir marangoz çağırılıp uygun fiyata iş yaptırılabilir. Fakat el aletleri alanında aslında büyük bir pazar payına sahibiz. Büyük yapı marketlerde güçlü bir şekilde yer alıyoruz. Ancak, Türkiye'de elektrikli el aletlerini evde kullanma alışkanlığı Almanya'ya göre daha az.

-Blaupunkt'un Türkiye'deki konumunu nasıl görüyorsunuz?

Blaupunkt şu an ilk tehzizatta lider konumunda. Bir çok ithal ve yerli üretim aracın üzerinde Blaupunkt sistemleri var. Ürünlerin kalitesi, yenilikçi tasarımlar ve markaya duyulan güven ile bu başarıyı elde ettik. Önümüzdeki dönemlerde Blaupunkt'un daha da büyük başarılarına imza attığımızı göreceğiz.

- Buraya geldiğinizde edindiğiniz ilk izlenim neydi? "Türkiye'ye gidiyorsunuz" cümlesini ilk duyduğunuzda ne düşündünüz?

Buraya gelmeden 2-3 yıl önce Türkiye'yi ziyaret ettiğim için buradaki durumdan haberdardım. Bu nedenle bu görevi memnuniyetle kabul ettim. Eşim de çok heyecanlandı.

Buraya geldik, baktık ve bir problem olmadığını gördük. Bölgesel bir yönetici olmak beni çok heyecanlandırdı. Çok çekici bir görev bu. Burada kaldığım 6 yıldan çok keyif aldım. Bu benim için iyi bir karar oldu.

- Türkiye'deki yaşama kolay ayak uydurabildiniz mi?

Tabii biraz zaman aldı. Özellikle trafiğe uyum sağlamak oldukça zor oldu. Buradaki insanlar esnek olabiliyor. Örneğin, otoyol üç şeritten oluşuyor fakat eğer trafik tıkanmışsa beş şeride çıkabiliyor. Mevcut alan daha iyi kullanılıyor. Gideceğiniz yere daha hızlı varıyorsunuz. Almanya'da böyle bir şey hiç görmedim. Uzun kuyruklar halinde saatlerce beklenir. Bu Türkiye'deki esnekliğe iyi bir örnek. Türk insanı çözüm odaklı. Buradaki halk daha genç. Belki bu durum da ondan kaynaklanıyor.

- Çocuklarınız var mı?

İki çocuğum var. Onlar buraya çok iyi uyum sağladılar. Kızım, 16 yaşında ve benim tam tersime çok iyi Türkçe konuşuyor. Başlangıçta öğrenmeyi denedim ama neredeyse Türkçe'yi hiç kullanmam gerekmedi, bu yüzden de Türkçem gelişemedi. Fakat çocukların bu dili hiç unutmayacaklarından eminim.

- Almanya'da ne yapacaksınız?

Otomotiv satış sonrası hizmetlerin mali ve idari işlerden sorumlu başkan yardımcısı olarak görevime devam edeceğim. Türkiye'de geliştirdiğimiz konseptlerden örneğin müşteri ilişkileri yönetimi gibi, başka alanlarda yeni konseptler geliştirmekten sorumlu olacağım aynı zamanda.

Ayrıca toplam kalite yönetimi konusunda pek çok şey yaptık ve "mükemmel" olduğumuzu vurgulayan ödüller aldık. Fabrikamızda da karşılaştırmalar uygulamaya koyduk. Bunlar oldukça zor görevler. Elde ettiğimiz başarılarından sonra yaşayacağız diye bir şey yok, çalışmaya devam edilecek.

Dr. Klaus Peter Fouquet'e göre, Türkiye'nin en büyük avantajı nitelikli eleman kapasitesi.

