



1929 ‘dan bu yana, çimento sektörünün önemli ihtiyacını karşılayan firmalardan Haznedar Refrakter’in Yönetim Kurulu Üyesi Mert EREZ ile röportajımızı gerçekleştirdik.

EREZ, sektörde “yetişmiş eleman eksikliğine” dikkati çekerken, çimento sektörü ile ilgili sorularımızı yanıtladı.

We arranged an interview with Mert EREZ, Board Member of Haznedar Refrakter, the company that has been meeting the important needs of the cement sector since 1929.

Emphasizing the sector’s “lack of qualified personnel”, EREZ answered our questions regarding the cement sector.

Röportajımıza sizi tanıyarak başlayabilir miyiz?

1978 doğumluyum. İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi’nden mezunum. 2002 senesinden beri grubumuzun Haznedar Refrakter, Durer Refrakter ve Vardar Dolomite firmalarında yönetim kurulu üyeliği yapmaktayım.

Köklü bir firma olarak okurlarımıza kısaca Haznedar Refrakter’in tarihçesinden ve bugün itibarıyla ulaştığı üretim kapasitesi ile ürün çeşitlerinden bahsedebilir misiniz?

Türkiye’nin ilk özel sektör kuruluşlarından biri olan Haznedar, 1929 yılında İstanbul’da inşaat tuğlası ve kiremit üretmek amacıyla kurulmuştur. Türkiye’de yaşanan Sanayileşme süreci içerisinde, 1933 yılında samot bazlı refrakter üretimine başlamıştır. 1967 yılında ise yüksek

Can we start our interview by getting to know you?

I was born in 1978. I graduated from Istanbul University’s Department of Political Sciences. Since 2002, I have been a member of the Board of Directors for our group that includes the companies Haznedar Refrakter, Durer Refrakter, and Vardar Dolomite.

Since you are such a long-established company, could you tell our readers briefly about the history of Haznedar Refrakter and the current production capacity and product variety it has reached?

Haznedar was one of the first private sector companies to be founded in Turkey, and was founded in Istanbul in 1929 for the manufacture of construction bricks and roof tiles. Witness to Turkey’s period of industrialization, in 1933 it started the

kalite refrakterlerin üretimi için gerçekleştirdiği modern tesis yatırımı sayesinde, global teknolojik gelişmeleri takip ederek ismini sürekli gündemde tutmuştur. 1954 senesinden beri aile şirketi olarak idare edilmektedir. Ben şirkette dördüncü nesil olarak görev yapmaktayım. Şirketlerimiz alumina, bazik ve dolomit bazlı olarak yıllık yüz bin ton şekilli ve elli bin ton şekilsiz refrakter üretim kapasitesine sahiptir.

Tuğla üretiminin Ar-Ge çalışmaları ne gibi incelikler içermektedir? Bunlar hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?

Ar-Ge çalışmaları iki aşamalı olmaktadır. Birinci aşamada laboratuvar ortamında veya üretim tesislerimizde ürettiğimiz yeni bir ürünü, yine laboratuvarlarımızda müşterilerimizin karşılaşılabilecekleri en agresif ortamları yaratarak test ediyoruz. Bu ilk aşamayı başarıyla atlatan Ar-Ge ürünleri ikinci aşamada asıl test için müşterilerimize gidiyorlar. Bu ikinci aşamada müşterilerimizin istekli olması tabii ki çok önemli. Özellikle çimento sanayisinde bu tip denemelere karşı haklı bir çekince söz konusu oluyor. Ancak yine de yaptığımız işe güvenen müşterilerimizin tesislerinde problemlili olan bölgeye veya potansiyel iyileştirme hedeflenen bölgeye, yeni geliştirilen ürün bir test paneli olarak uygulanır ve genelde bu test panelinin hemen yanında müşterimizin daha önce kullanmış olduğu malzemede bulunur. Bu sayede asıl ortamında belirli bir süre çalışan eski dizayn ve yeni dizayn test panelleri, bakım veya revizyon gibi durumlarda incelenir. Her iki dizayna ait kalan tuğla veya döküm refrakterinin boyutları ölçülür, tuğlalardan numuneler alınarak yine Haznedar Laboratuvarları'nda bu numunelerin ne tür etkilere maruz kaldığı ve ne tür reaksiyonlar verdiği derinlemesine araştırılır. Bu araştırmalar sonucunda yeni ürünün dezavantajları var ise tespit edilir ve bunların giderilebilmesi amacıyla Ar-Ge çalışmalarına devam edilir. Anlaşılacağı gibi çimento sektöründe hakıyla Ar-Ge çalışması yapabilmemiz ve doğru sonuçlara ulaşabilmemiz bizler kadar müşterimize ve onların iyileştirme prosesine bakış açısına bağlıdır.

production of chamotte-based refractory. In 1967, through the modern plant investment it made in order to manufacture high quality refractory it was able to keep up with global advances in technology and maintain its name at the forefront of the industry. It is managed as a family-owned company. I am taking office in the company as a fourth generation member. Our companies have the capacity to produce 100,000 metric tons of molded and 50,000 metric tons of unmolded alumina, alkaline, and dolomite-based refractory per annum.

What kind of detail is involved in your R&D work regarding brick production? Could you give us some detailed information about it?

R&D studies consist of two phases. In the first phase, we test our new products produced in the laboratory environment, or at our production facilities, under the most aggressive environments that our customers can experience created in our laboratories. R&D products that successfully complete this first phase are sent to our customers for actual testing. For this second phase, the willingness of our customers is very important indeed. Particularly in the cement industry, reluctance may occur against such kind of trials for good reason. However, the newly developed product is applied as a test panel at the facilities of our customers that are still confident in our work, to areas that have encountered problems or to areas where potential improvement is targeted and, in general, this test panel is accompanied by a material previously used by our customer. Thus, former design and new design test panels that work in the actual environment for a certain period of time are inspected, in cases such as maintenance or revision. The dimensions of the remaining brick or cast refractory pertaining to both designs are measured, samples are taken from bricks, and the effects that these samples are exposed to and the reactions they give are investigated again in-depth at Haznedar Laboratories. As a result of these investigations, the new product's weaknesses are determined and R&D work is continued in order to eliminate them. As it can be understood, being able to conduct our cement sector R&D studies in an adequate manner and to obtain the proper results depends on our customers and their approach to the improvement process, as much as us.





Çimento sanayisi için yaptığınız üretimin önemi nedir? Özellikle hangi ürünleriniz bu sektöre hizmet etmektedir?

Çimento sanayi üretimimizin %35-40'lık bir kısmını kaplamaktadır. Çimento sanayisine özellikle alumina bazlı şekilli ve şekilsiz ürünlerimizle hizmet vermekteyiz.

Diğer sanayi sektörleri için üretimini yaptığınız malzemeler hakkında da kısaca bilgi alabilir miyiz?

Demir çelik, cam, kireç, atık yakma tesisleri ve enerji santralleri için her türlü refrakteri üretmekteyiz.

Yurtdışına yaptığınız satış oranları ve yerleri hakkında okurlarımıza neler söyleyebilirsiniz?

Üretimimizin %45'lik bir kısmını ihraç etmekteyiz. En büyük ihracat pazarımız Almanya'dır. Bunun yanında Mısır, Yunanistan, İtalya, A.B.D., Bosna Hersek, Gürcistan, Japonya, Bulgaristan, Makedonya, Fas, Cezayir, Irak ve İran'a düzenli olarak ürün ihraç etmekteyiz. Ayrıca grup şirketlerimizden biri olan Vardar Dolomite (Makedonya) ile yurtdışında yatırım yapan ilk Türk refrakter üreticisiyiz.

Tuğla üretiminde karşılaşılan en büyük problem nedir?

Diğer bütün problemlerle yaşamayı öğrendik ancak yetişmiş eleman bulma sorunu ile bir türlü baş edemedik. Refrakter konusunda eğitim veren bir üniversitenin olmaması, benzer alanlarda öğrenim veren üniversitelerin bu bölümlerinin dahi kapanması ve buna bağlı olarak yetişmiş eleman eksikliği tuğla üretiminde karşılaştığımız en büyük problemi teşkil etmektedir.

İthal malzemelere olan bağımlılığınız ne düzeydedir? Ya da var mıdır?

Maalesef %95 oranında ithal malzeme kullanmaktayız ve yakın gelecekte bu durumun değişme ihtimali de görünmemektedir.

What is the significance of the production you carry out for the cement industry? Which products do you have that serve this sector in particular?

Between 35-40% of our production is dedicated to the cement industry. We serve the cement industry particularly with our alumina-based molded and unmolded products.

Could you tell us a little about the materials you produce for other industry sectors?

We produce all manner of refractory for iron-steel works, glassworks, lime factories, waste incineration plants, and power plants.

What can you tell our readers about your export sales and their destinations?

We export nearly 45% of our production. Our largest export market is Germany. We also regularly export products to Egypt, Greece, Italy, the USA, Bosnia Herzegovina, Macedonia, Morocco, Algeria, Iraq, and Iran. In addition to this, through one of our group companies, Vardar Dolomite (Macedonia), we became the first Turkish refractory manufacturer to invest overseas.

What is the most significant problem that brick production faces?

We have been able to handle all different kinds of problems, however finding qualified personnel is one of those problems that we are unable to solve. The absence of a university providing education on refractory, the closing down of such departments at universities offering education in similar fields, and the lack of qualified personnel are the most significant problems we experience in brick production.

To what extent are you dependent on imported materials? Or are you?

Unfortunately, we use imported materials at a rate of 95% and it doesn't seem that it will be possible to change this in the near future.