

Erat A.Ş. Genel Müdürü Birol ALTIPARMAK Güçlü Bayilik Sistemi ile Sektördeki Konumumuzu Pekiştiriyor ve Sürdürülebilir Büyüme Destekliyoruz



Birol ALTIPARMAK
Genel Müdür

Müşteri ihtiyaçlarına en hızlı ve etkili çözümleri sunmak için sürekli yenilikçi yaklaşımını benimseyen Erat Kablo, güçlü bayilik ağı ve kaliteli ürünleri ile sektördeki liderliğini pekiştiriyor. Yurtiçinde ve yurtdışında gerçekleştirdiği projelerle önemli başarıları imza atan Erat Kablo Teknolojik Donanım Sistemleri Sanayi ve Ticaret AŞ Genel Müdürü Birol Altıparmak, şirketinin global pazarlarda güçlü bir marka olma hedefi doğrultusunda gerçekleştirdiği yatırımlar ve stratejik adımlarla sektördeki konumunu güçlendirmeye devam ediyor. Altıparmak, sorularımızı yanıtlıyarak Erat Kablo'nun sektördeki başarısının sırrını ve geleceğe yönelik planlarını paylaştı.

Erat Kablo, sektördeki güçlü konumuna nasıl ulaştı? Bu başarıda en önemli adımlar nelerdi?

Erat Kablo, sektördeki güçlü konumunu ekip ruhu, doğru stratejiler ve müşteri odaklı yaklaşımıyla inşa etti. Başarımızın temelinde, güçlü bayilik ağı, inovasyona dayalı üretim anlayışı ve yüksek kalite standartları yer alıyor. Yüksek üretim kapasitemiz ve yenilikçi çözümlerimizle sektörde fark yaratarak hem yerel hem de uluslararası pazarlarda etkili adımlar attık. Ayrıca, sektördeki gelişmeleri yakından takip ederek her zaman bir adım önde olmayı başardık.

Erat Kablo, sektörde en güçlü bayilik sistemini kurdu. Bu güçlü bayilik yapısının şirketinizin başarısına nasıl bir katkı sağladığını düşünüyorsunuz?

Erat Kablo, güçlü bayilik sistemi sayesinde daha geniş bir kitleye ulaşmayı başarmıştır. Bu sistem, yalnızca satışlarımızı artırmakla kalmadı; aynı zamanda müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha hızlı ve etkin çözümler sunmamıza olanak tanıdı.

Bayilik ağıımız, iş ortaklarımızla güçlü bağlar kurmamızı sağlayarak rekabet avantajı elde etmemize ve sürdürülebilir büyüme hedeflerimizi destekleyen sağlam bir altyapı oluşturmamıza yardımcı oldu. Bu yapı, gelecekteki hedeflerimize ulaşmamız için güçlü bir temel oluşturuyor.

Erat Kablo, birçok ülkede büyük altyapı projelerine katkı sağlıyor. Küresel çapta yürüttüğünüz bu projelerdeki stratejik rolünüzü ve uluslararası başarılarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Erat Kablo, İngiltere, İtalya, Yunanistan gibi birçok ülkede büyük altyapı projelerinde önemli bir rol üstlenmektedir. Ürünlerimiz ve çözümlerimiz, yüksek kalite standartlarımız sayesinde uluslararası alanda tercih edilmekte ve projelerin başarılı bir şekilde hayata geçirilmesine katkıda bulunmaktadır.

Bu iş birlikleri hem sektördeki konumumuzu güçlendirmekte hem de uluslararası pazardaki güvenilirliğimizi artırmaktadır. Stratejik rolümüz, sadece ürün tedarik etmekle sınırlı kalmayıp aynı zamanda projelerin ihtiyaçlarına özel çözümler sunarak değer yaratmamıza olanak tanımaktadır.

Erat Kablo, ürün çeşitliliğini artırarak yeni kablo üretimine başladı. Bu yeni ürün gruplarının sektördeki talebe nasıl yanıt verdiğini ve firmanıza sağlayacağı avantajları nasıl görüyorsunuz?

Erat Kablo olarak, ürün çeşitliliğimizi artırmaya ve sektörün ihtiyaçlarına yenilikçi çözümler sunmaya devam ediyoruz. Bu kapsamda, mevcut ürün yelpazemize koaksiyel kablo üretimini ekledik. Ayrıca, uluslararası standartlara uygun ve özel müşteri taleplerine göre üretim yapabiliyoruz. Bu yaklaşım, mikro kablolar ve teknik açıdan zorlu ürün gruplarının üretimini mümkün kılıyor. Her geçen gün portföyümüze yeni çeşitler ekleyerek sektördeki taleplere hızlı ve etkili çözümler sunuyoruz. Ürün çeşitliliğimiz, mevcut müşterilerimize daha geniş seçenekler sunarken, yeni pazarlara açılmamızı ve sektörde fark yaratmamızı sağlıyor.

Sektörde karşılaştığınız en büyük rekabet zorlukları nelerdir?

Sektördeki en büyük zorluklar, hızla değişen teknolojiye ve müşteri taleplerine uyum sağlama gerekliliğidir. Yenilikçi çözümler geliştirme ve yüksek kalite standartlarını koruma konusunda sürekli bir baskı hissediyoruz. Uluslararası pazarda büyük oyuncularla rekabet ederken, kaliteden ödün vermeden fiyat dengesini korumaya özen gösteriyoruz.

Ayrıca, sektördeki hızlı büyüme ve yeni oyuncuların pazara giriş yapması, müşteri sadakatini korumayı ve sürdürülebilir büyüme zorlaştırıyor. Ancak, güçlü bayilik ağıımız, yüksek üretim kapasitemiz ve müşteri odaklı yaklaşımımızla bu zorlukları aşarak sektördeki konumumuzu güçlendirmeye devam ediyoruz.

Erat Kablo'nun geleceğe yönelik hedefleri neler? Yeni ürünler, pazarlar veya yatırımlar açısından önümüzdeki yıllar için planlarınız nelerdir?

Erat Kablo olarak, gelecekte ürün yelpazemizi genişleterek sektördeki ihtiyaçlara daha kapsamlı çözümler sunmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, üretim kapasitemizi artırmak için yeni bir fabrika yatırımı yapıyoruz. Bu yatırım, daha fazla ürün çeşidi sunmamıza ve pazar taleplerine daha hızlı yanıt vermemize olanak tanıyacak.

Global projelere daha fazla katkı sağlamak adına yurtdışındaki iş birliklerimizi güçlendirmeyi ve yeni pazarlara açılmayı planlıyoruz. Ayrıca, inovatif ürünlerle rekabetçi konumumuzu pekiştirirken, sürdürülebilir büyüme destekleyen yatırımlara öncelik vermeye devam edeceğiz.



Erat A.Ş. CEO Birol ALTIPARMAK

We Strengthen Our Position in the Sector and Support Sustainable Growth with a Strong Dealership System



Birol ALTIPARMAK
CEO

Erat Cable, which consistently adopts an innovative approach to deliver the fastest and most effective solutions to customer needs, strengthens its leadership in the industry through its strong dealership network and high-quality products. Having achieved significant success in projects both domestically and internationally, Erat Cable Teknolojik Donanım Sistemleri Sanayi ve Ticaret AŞ, CEO, Birol Altıparmak, continues to reinforce the company's position in the sector with strategic investments and steps aligned with its goal of becoming a strong global brand. Altıparmak answered our questions, sharing the secret behind Erat Cable's success and its plans for the future.

Erat Cable has established the strongest dealership system in the sector. How do you think this strong dealership structure has contributed to your company's success?

Erat Cable has successfully reached a broader audience thanks to its strong dealership system. This system not only increased our sales but also enabled us to provide faster and more effective solutions to our customers' needs. Our dealership network has allowed us to build strong ties with our business partners, gain a competitive advantage, and establish a solid infrastructure supporting our sustainable growth objectives. This structure provides a robust foundation for achieving our future goals.

Erat Cable contributes to major infrastructure projects in many countries. How do you evaluate your strategic role and international successes in these global projects?

Erat Cable plays a significant role in major infrastructure projects in countries like the UK, Italy, and Greece. Our products and solutions, preferred internationally for their high-quality standards, contribute to the successful implementation of these projects. These collaborations not only strengthen our position in the industry but also enhance our credibility in international markets. Our strategic role goes beyond simply supplying products; it also involves creating value by offering tailored solutions to meet the specific needs of each project.

Erat Cable has expanded its product range with the production of new cables. How do you see these new product groups meeting industry demands, and what advantages will they bring to your company?

At Erat Cable, we continuously expand our product range and provide innovative solutions to meet industry needs. As part of this effort, we have added coaxial cable production to our portfolio. Additionally, we are capable of manufacturing products in compliance with international standards and specific customer requirements. This approach enables the production of micro cables and technically demanding product groups. By adding new varieties to our portfolio every day, we offer quick and effective solutions to industry demands. Our diverse product range not only provides our existing customers with broader options but also allows us to enter new markets and stand out in the industry.

What are the biggest competitive challenges you face in the sector?

The greatest challenges in the sector are adapting to rapidly evolving technologies and meeting changing customer demands. We constantly feel the pressure to develop innovative solutions while maintaining high-quality standards. Competing with major players in international markets requires us to strike a balance between quality and competitive pricing.

Moreover, the sector's rapid growth and the entry of new players make maintaining customer loyalty and achieving sustainable growth more difficult. However, with our strong dealership network, high production capacity, and customer-focused approach, we continue to overcome these challenges and strengthen our position in the industry.

How did Erat Cable achieve its strong position in the industry? What were the key steps in this success?

Erat Cable has built its strong position through team spirit, effective strategies, and a customer-centric approach. The foundation of our success lies in our robust dealership network, innovation-driven production philosophy, and high-quality standards.

By leveraging our high production capacity and innovative solutions, we have made a significant impact both in local and international markets. Additionally, by closely following industry developments, we have consistently stayed one step ahead.

What are Erat Cable's future goals? What are your plans for the coming years in terms of new products, markets, or investments?

As Erat Cable, we aim to expand our product range further to provide more comprehensive solutions to industry needs. To this end, we are investing in a new factory to increase our production capacity. This investment will allow us to offer a wider variety of products and respond to market demands more swiftly.

We also plan to strengthen our collaborations abroad and enter new markets to contribute more significantly to global projects. While enhancing our competitive position with innovative products, we will continue prioritizing investments that support sustainable growth.

