

ASSAN ALÜMİNYUM, AVRUPA'DA EMİN ADIMLARLA BÜYÜYOR

Toplam üretiminin yüzde 75'ini ihraç eden Assan Alüminyum'un Avrupa pazarındaki saygınlığı her geçen gün artıyor. 120 üyesiyle sektörün Avrupa'daki çatı kurumu Avrupa Alüminyum Folyo Derneği'nin (EAFA) yönetiminde yer alan şirketin Kurumsal Strateji ve Pazarlama Direktörü Arbek Akay ile Assan Alüminyum'u ve alüminyum pazarını değerlendirdik.

“Toplam üretimimizin yüzde 75’ini başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere 70’ten fazla ülkeye ihraç ediyoruz.”

Arbek Akay
Kurumsal Strateji ve Pazarlama Direktörü





Halihazırda ürün yelpazeniz arasında bulunan mamulleri, üretim aralığınızı ve üretim kapasitenizi bizimle paylaşır mısınız?

Yassı haddelenmiş alüminyum üretimi alanında faaliyet gösteren şirketimiz, pazara ara mamul olarak rulo, levha ve folyo alüminyum ürünleri sunuyor. Bu kapsamda, cami kubbesinden trafik tabelasına, derin dondurucudan televizyon kasasına, şişe kapağından mutfak folyosuna kadar farklı kullanım alanları olan 50'nin üzerinde ürün çeşidimiz mevcut. Faaliyet gösterdiğimiz alanda Türkiye'de pazar ihtiyacının yarısından fazlasını karşılıyoruz. Hizmet verdiğimiz sektörleri ise distribütör, enerji, inşaat, otomotiv, dayanıklı tüketim, ambalaj, boyalı ve endüstriyel uygulamalar olarak tanımlayabiliriz.



İstanbul Tuzla ve Kocaeli Dilovası'nda bulunan üretim tesislerimizin yıllık kurulu kapasitesi 250 bin ton. Şirketimizin kapasite kullanımı ve buna bağlı olarak verimliliği

yıldan yıla artıyor. Şöyle ki, 2010 yılında yüzde 75 olan kapasite kullanımımız, 2011 yılında yüzde 77'ye, 2012 yılında ise yüzde 85'e çıkmış bulunuyor. 2013 yılına yönelik he

defimiz ise bu rakamı yüzde 90'a çıkarmak. Öte yandan, alüminyum folyo alanındaki 70 bin ton yıllık kapasitemizle Avrupa'nın dört büyük üreticisinden biriyiz.

Firmanızın toplam satışlarının iç pazar ve ihracat oranları hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

Toplam üretimimizin yüzde 75'ini başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere 70'ten fazla ülkeye ihraç ediyoruz. Mevcut ihracatımızın yüzde 85'i Avrupa Birliği ile Doğu ve Batı Avrupa ülkelerine yapılıyor.

Avrupa'da 120'den fazla "ülke - kullanım alanı" kombinasyonunda faaliyet gösteriyoruz. 2012 yılında Avrupa yassı alüminyum üreticileri arasındaki payımız yüzde 5,3 oldu. Bu pazar içinde sürekli döküm tekniğiyle üretilen ürünlerin oluşturduğu alandaki payımız ise yüzde 15 olarak gerçekleşti. Ayrıca, Avrupa stokist sektöründe 5 yıl içinde payımızı iki kat artırarak yüzde 24'e çıkarmak suretiyle önemli bir başarı elde ettik. Assan Alüminyum olarak, ihracat yaptığımız ülkelerin yüksek hizmet ve kalite beklentisini müşteri memnuniyetine odaklı iş yapış kültürümüz ve güçlü bilgi birikimimiz ile en üst düzeyde karşılıyoruz.

Assan Alüminyum son 5 yılda yurtiçinde ve yurtdışında hangi projelere imza attı?

Şirketimiz, 2012 yılında boyalı alüminyum ürünlerine yatırım yaptı. 40 milyon dolar civarında yatırımla Kocaeli Dilovası'nda kurulmakta olan boyalı alüminyum tesisimizi



yakın zamanda faaliyete geçireceğiz. Yılda 60 bin ton üretim kapasitesine sahip olacak bu tesis, aynı zamanda Avrupa'nın büyük boyahanelerinden biri olacak. Yine, Türkiye'nin en büyük, en hızlı, en verimli, en çevreci ve tam otomasyonlu tek hattı olacağını söyleyebiliriz.

Sektörün önemli oyuncularından birisiniz... Türkiye, AB ülkeleri ve diğer dünya pazarlarında kendinizi nasıl konumlandırıyorsunuz?

Alüminyum, dünya çapında ağırlıklı olarak gelişmiş ülkelerin oluşturduğu üç ana pazarda tüketiliyor. Bunlar ABD, Avrupa Birliği ve Çin olarak sıralanıyor. Assan Alüminyum ise coğrafi yakınlığı nedeniyle özellikle Avrupa Birliği pazarında faaliyet gösteriyor ve bu pazardaki itibarını her geçen gün artırıyor. Daha önce fiyat rekabetiyle giriş yaptığımız Avrupa pazarında bugün kendimizi kalitemizle kabul ettirmiş durumdayız.

Avrupa'da salt üretici kimliğinin

ötesine geçen şirketimiz, uluslararası alüminyum endüstrisinin yön verenleri arasında kabul görüyor. Örneğin, Avrupa çapında 24 ülkeden 120 üye kuruluşu bünyesinde barındıran ve sektörün Avrupa çapında çatı kurumu olan Avrupa Alüminyum Folyo Derneği'nin (EAF) yönetiminde yer alıyoruz ve bu kurumda ülkemiz alüminyum sektörünün temsilcisi olarak aktif görev yapıyoruz.

Sürekli gelişime ve yenilikçiliğe dayalı iş yapma kültürümüzle, başta hizmet verdiğimiz global pazarlar olmak üzere müşterilerimizin yüksek kalite beklentisini en üst düzeyde karşılıyoruz. Esnek üretim anlayışımız sayesinde her yıl birçok müşterimiz tarafından yılın tedarikçisi seçiliyoruz. Dış pazarlarda müşteri odaklı profesyonel yönetim ekibimizle Türkiye'yi en iyi şekilde temsil eden ulusal şirketlerden biriyiz ve dünya yassı alüminyum pazarında kalite, maliyet, lojistik avantajlarımızla "Türkiye'nin gücü" olmaya devam ediyoruz.



Ulusal ve uluslararası piyasalardaki rekabet ortamı hakkında neler düşünüyorsunuz?

Dünya genelinde yassı alüminyum tüketiminde önemli artış var. Bu artışta alüminyumun doğasında bulunan benzersiz özellikler ve hızla artan şehirleşme önemli rol oynuyor. Bölge bazında bakarsak, Kuzey Amerika'da yassı alüminyum sektöründe bir büyüme var; ancak, çok ciddi bir büyüme olduğunu söyleyemeyiz. Genel anlamda Amerika, EU27 ülkeleri ve Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA), başlı başına çok büyük pazarlar olmasına rağmen yeni fırsatlar sunmuyor. Büyüme olarak en büyük hamleyi Çin yapıyor. Çin'de önemli bir oranda tüketim artışı bekliyoruz.

Dünya genelinde yassı alüminyum üretim ve tüketim oranlarını incelediğimizde, bir arz fazlası olduğunu görüyoruz. Başka bir deyişle, 2008'den bu yana kapasite yatırımları tüketimin önünde gidiyor. Bu ise geçtiğimiz 5 yıl içinde rekabetin zorlaşmaya ve kâr marjlarının

daralmaya başladığı, firmaların ise farklılaşabilmek ve varlıklarını devam ettirebilmek için bir şeyler yapmak durumunda kaldığı bir dönemde olduğumuzu gösteriyor. Önümüzdeki yıllarda arz fazlasının daha da artacağı düşünülürse, global rekabetin epey zorlaşacağını söylemek yanlış olmaz. Türkiye de bu durumdan nasibini alıyor ve iç pazarda rekabet gittikçe kızışıyor. Sektörümüzdeki firmaların hizmet, kalite ve maliyet üçgeninde farklılaşması gereken bir dönemdeyiz.

Ar-Ge'ye önem veren bir firma olduğunuzu biliyoruz... Bu alana ne kadar kaynak ayırıyorsunuz ve ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Şirketimiz, Ar-Ge başarılarına her geçen gün yenisini ekliyor. Dünyanın sayılı kuruluşlarıyla uzun soluklu ürün geliştirme faaliyetleri yürütüyoruz. Bu alandaki öncü çalışmalarımız sayesinde hem Türkiye'de hem de dünyada yassı alüminyum sektörüne yön veren kuruluşlar arasında bulunuyoruz. Örneğin, dünyada konvansiyonel

metotlarla üretilen ve sürekli döküm tekniğiyle üretiminin "neredeyse imkansız" olduğu düşünülen 5754 gibi yeni nesil teknolojik alaşımları üretebiliyoruz.

Ar-Ge uzmanlarımız, sürekli döküm teknolojisinin malzemeye kazandırdığı özgün metalurjik özelliklerin yüksek malzeme performans beklentisi olan uygulamalara hitap edecek en üst düzeyde kullanılması, rekabetçi avantajın geliştirilmesi, alüminyum alaşımlarının sürekli döküm tekniği için tasarlanması, döküm teknolojisinin tedarikçilerle birlikte yürütülen kalite ve verimlilik artırma çalışmalarıyla geliştirilmesi gibi prensipler doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyorlar. Bu departmanımızın gündeminde, otomotiv uygulamaları için brazing işlemine uygun malzeme ve ısı kalkanı üretimi, derin çekme işlemi gerektiren gıda saklama kabı üretimi ve yüksek derin çekmeye uygun pilfer proof üretimi gibi projeler yer alıyor.

Şirketimizin yıllık Ar-Ge bütçesi 1,5 milyon doları buluyor.

Önümüzdeki 5 yıllık dönemde gerçekleştirmeyi düşündüğünüz proje ve hedefleriniz nelerdir?

Yatırımlarını katma değerli üretim stratejisi doğrultusunda şekillendiren şirketimiz, bir yandan üretimde verimliliği artırırken, bir yandan da ülke ekonomisine katkıda bulunacak adımlar atmayı ilke ediniyor. Bu yaklaşımımız, önümüzdeki 5 yılda da geçerliliğini koruyacak.