



"2023'te Türkiye'nin gücü olacağız"

Yassı alüminyum sektörünün lider üreticisi Assan Alüminyum, kurulduğu 1988 yılından bu yana yassı haddelenmiş alüminyum üretim ve ticareti yapıyor. Türkiye'de pazar ihtiyacının yarısından fazlasını karşılayan Assan Alüminyum, başta AB olmak üzere dünyanın dört bir yanında 70'ten fazla ülkeye ihracat yapıyor.

Son birkaç yıldır Türk alüminyum sektörünün içinde bulunduğu pazarlarda önemli büyümeler gerçekleşmemekle birlikte Türkiye'deki üreticiler, satışlarını pazarların büyümesinden daha hızlı bir şekilde artırırlar. Assan Alüminyum Genel Müdürü Remzi Ornek, alüminyum sektörünün geleceğine dair değerlendirmede bulunurken bunun nedenlerini "Firmalar gerek uygun fiyat, gerekse kaliteli ürün ve hizmetle kendilerini kabul ettirme sürecini devam ettiriyorlar" şeklinde açıklıyor...



ASSAN ALÜMİNYUM OLARAK 2023'E DAİR HEDEFLERİNİZ NEDİR?

Şirketimiz, Türkiye'de doğal lider konumunda, dünyada ise yassı alüminyum sektörünün lider kuruluşları arasında bulunuyor. Sürekli gelişime ve yenilikçiliğe dayalı iş yapma kültürümüzle, içinde bulunduğumuz ve önümüzdeki dönemde girmeyi planladığımız tüm pazarlarda yüksek kalite ve hizmet beklentisini en üst düzeyde karşılamaya devam edeceğiz. Yatırımlarımızı katma değerli üretim stratejisi doğrultusunda şekillendirecek ve ülke ekonomisine katkıda bulunacak adımlar atma ilkemizi sürdürüceğiz. Amacımız, 2023 yılına geldiğimizde de lider pozisyonumuzu korumak ve dünya yassı alüminyum pazarında kalite, maliyet, iyi hizmet avantajlarıyla "Türkiye'nin gücü" olmaya devam etmek.

oranda verimlilik artışlarıyla karşılaşacağız. İç pazardaki liderliğimiz dış pazardaki başarılarımızla birleşerek bize önemli bir rekabet avantajı kazandırıyor. 2013'ün ilk yarısında ihracatımızı yüzde 5 civarında artırdık. İhracat trendinin yılsonu rakamlarımıza da buna yakın yansıtacağını tahmin ediyoruz. İçinde olduğumuz yılda konsantrasyonumuz tamamen ana işkolumuz olan yassı alüminyum üzerinde olacak.

Türkiye'de sektörün üretim teknolojisi, gelişmiş ülke sanayileriyle kıyaslandığında ne durumda?

Geçmişte alüminyum sektörünün en büyük sorunu, sürdürülebilirlikten uzak üretim yöntemleriydi. Ancak, günümüzde sektörümüz, üretim yöntemleriyle ilgili yapılan çalışmalar sayesinde, çevreye saygılı ve sürdürülebilir üretim süreçleriyle kendini göstermeye başladı. Türkiye'de de üretim süreçlerinde paralel bir gelişim yaşandı. Şirketimizdeki teknoloji den örnek verecek olursam, **Assan Alüminyum**, kendi üretim teknolojisine sahip bir şirket. Üretim süreçlerimizi ihtiyaçlar doğrultusunda devamlı geliştiriyoruz. Sürekli ince döküm teknolojisinde bir dünya lideri olarak biliniyo-

ruz. Dünyanın en yüksek ve en geniş ince döküm kapasitesi, Avrupa'nın en geniş soğuk haddelerinden biri ve yine Avrupa'nın en geniş gerdirme hatlarından biri **Assan Alüminyum**'da bulunuyor. Şirketimiz, endüstriyel ölçekte üretim öncesi müşteri talebine uygun prototip ürün üretme esnekliğine sahip. Bu sayede, ürünün pazara çıkma sürecini kısaltarak müşterilerimize önemli avantajlar sunuyor ve bu özelliğimizle dünya devletlerinin tedarikçi listelerinde ilk sıralarda yer alıyoruz.

Şirket olarak bu yıl ve önümüzdeki yıllarda yeni yatırımlarınız olacak mı?

40 milyon dolar civarında yatırımla Kocaeli Dilovası'nda kurduğumuz boyalı alüminyum tesisimizi yakın zamanda faaliyete geçireceğiz. Yılda 60 bin ton üretim kapasitesine sahip olacak bu tesis, aynı zamanda Avrupa'nın en modern ve en büyük boyahanelerinden biri olacak. Yine, Türkiye'nin en büyük, en hızlı, en verimli, en çevreci ve tam otomasyonlu tek hatlı olacağını söylemeliyim. Yeni tesisimizde 2014 yılından itibaren 15 bin tonluk satış sağlayabileceğimizi düşünüyoruz. Bu tesiste yapılacak üretimin yaklaşık yüzde 60'ı ihracata gidecek. 60 bin tonluk kapasitenin tamamını ise 2017-2018 yıllarında kullanmayı öngörüyoruz.

Neden boyalı alüminyum yatırımı yapıyorsunuz?

Boyalı alüminyum yatırımı yapmanın çeşitli nedenleri var. Birincisi, ürün çeşitliliğimizi artırmak istiyoruz. Özellikle pek çok ülkeye ihraç edilme potansiyeli yüksek bir ürün çeşidi olması ve şirketimizin ihracat rakamlarını artıracak bir potansiyel sunması nedeniyle boyalı alüminyum ürünlerine yatırım yaptık. Ayrıca, Türkiye'de boyalı alüminyum konusunda tutarlı ürün ve kaliteli servis beklentisini karşılayan üretici sayısı yok denecek kadar az. Biz her seferinde doğru ürünü üreterek bu beklentileri en üst düzeyde karşılamayı, bu şekilde sektördeki kalite ve hizmet çitasını yükseltmeyi hedefliyoruz. Bu bağlamda, başka bir hedefimiz de ithal boyalı ürünleri ikame edecek bir konuma gelmek. Halihazırda Türkiye'de boyalı alüminyum pazarının toplam

Assan Alüminyum açısından 2013 nasıl ilerliyor?

2013 yılının ilk 6 ayında, tonaj bazında yüzde 9,4, ciro bazında ise yüzde 8,6 büyüme kaydettik. Bu dönemde ciromuz 341,1 milyon ABD Doları olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre iç pazar satışlarımızda yüzde 23'lük artış sağladık. Büyük bir özveriyle çalışan ekiplerimiz sayesinde, yılsonu için koyduğumuz yaklaşık 220 bin tonluk satış hedefine adım adım yaklaşıyoruz. 2013 sonunda, önceki yıla oranla satışlarımızı tonaj bazında yüzde 5 artırmış olacağımızı hesaplıyoruz. Bu artışları büyük

REMZİ ÖRNEK

ASSAN ALÜMİNYUM GENEL MÜDÜRÜ

"2013'ün ilk yarısında ihracatımızı yüzde 5 civarında artırdık. İhracat trendinin yılsonu rakamlarımıza da buna yakın yansıyacağını tahmin ediyoruz. İçinde olduğumuz yılda konsantrasyonumuz tamamen ana işkolumuz olan yassı alüminyum üzerinde olacak. Amacımız, 2023 yılına geldiğimizde de lider pozisyonumuzu korumak ve dünya yassı alüminyum pazarında kalite, maliyet, iyi hizmet avantajlarıyla "Türkiye'nin gücü" olmaya devam etmek."

büyüklüğü 100 milyon dolar civarında ve bu pazarın yarısı ithal ürünlerden oluşuyor. Assan Alüminyum, yerli boyalı alüminyum ürünleriyle, 50 milyon dolarlık bir pazarda söz sahibi olacak. Şirketimizin global bir oyuncu olması nedeniyle sahip olduğu yüksek kalite ve hizmet standartları da boyalı alüminyum pazarında ayrıcalıklı bir konuma ulaşmasını sağlayacak.

İhracata yönelik olarak, yurtdışı pazarlarda büyümeye yönelik ne tür girişimleriniz ve stratejileriniz var?

Assan Alüminyum, 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. 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. 2012 yılında Avrupa yassı alüminyum üreticileri arasındaki payımız yüzde 5,3 oldu. Bu pazar içinde sürekli döküm teknolojiyle 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. Avrupa'da 120'den fazla "ülke - kullanım alanı" kombinasyonunda faaliyet gösteriyoruz. Bu "kombinasyonları" sürekli takip eden ve araştıran bir pazarlama ekibimiz var. Bu ekip, potansiyel alanlara yönelik fizibilite ve istatistik çalışmaları yapıyor. Gerekliğinde söz konusu ülkeye gidilip yerinde araştırma gerçekleştiriliyor. Özellikle MENA diye tabir edilen Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesine yönelik değerlendirme ve inceleme çalışmalarımız sürüyor.

Sektör olarak Türk markalarının dış pazarlardaki rekabet gücünün artırılması için sizce ne tür öncelikler devreye alınmalı?

Sektörümüzde faaliyet gösteren Türk markaların dış pazarlardaki rekabet gücünün artırılması için, her şeyden önce, sektörün en önemli iki sorunu olan enerji ve hammadde konularının çözülmesi gerekiyor. Türkiye'de enerji çok pahalı ve bizim sektörde çok fazla enerji tüketiliyor. Ne kadar tasarruf yapılırsa yapılsın, dünya ile rekabette en büyük sorunumuz enerji. Aynı-

ca, hammadde dışa bağımlılık var. Türkiye hammadde açısından fakir bir ülke değil, ama yeterli miktarda hammadde üretilmiyor. Bu yüzden, ithal ediyor. Alüminyumda neredeyse yüzde yüz bir bağımlılık söz konusu. Türkiye, 2,5 milyar dolarlık alüminyum hammaddesi ithalatı yapıyor. Türkiye'de alüminyum hammadde üretimi, sektördeki herkesin üzerinde durduğu bir konu.

Sektörün 2023 hedefiyle ilgili olarak neler düşünüyorsunuz, öngörüleriniz nelerdir?

2023 hedefiyle alakalı olarak, hükümetimizin yönlendirmesiyle girdi tedarikini güvence altına almak üzere başlatılan GİTES (Girdi Tedarik Stratejisi) çalışmalarına alüminyum sektörü olarak üzerimize düşenleri tespit etmek ve yapmak üzere bizler de katıldık. Şu sıralar sektörde hemen herkes buradaki tespitler üzerinde çalışmaya devam ediyor. Bulgular, yukarıda bahsettiğim konulardan farklı değil. Bunların en önemlileri, hammadde tedariki ve enerji konularına yoğunlaşıyor. Bir de, bence, Türkiye'yi alüminyum konusunda bir marka haline getirebilmek çok önemli. Örneğin, Almanya'daki bir potansiyel müşteri alım kararını verirken, Türk firmaları rahatlıkla onun için bir seçenek oluşturabilmeli. Assan Alüminyum olarak bizim belki de en büyük başarımız bu oldu. Bunu sağlayabilmek için, hizmet ve ürün kalitesini uygun bir fiyatla birleştirdik. Formül son derece basit ancak, uygulaması hem zor hem de sonuca dönüşmesi yıllar sürebiliyor. Eğer sektörde bunları sağlayan firmaların sayısı artarsa ve hammadde ve enerji konularında sorunlar da azaltılabilirse, 2023 hedefi alüminyum sektörü tarafından tutarlıdır diye düşünüyorum.

"40 MİLYON DOLAR CİVARINDA YATIRIMLA KOCATEPE DİLDVASI'NDA KURDUĞUMUZ BOYALI YAKIN ZAMANDA FAALİYETE GEÇİRECEĞİZ. YILDA 60 BİN TON ÜRETİM KAPASİTESİNE SAHİP OLACAK BU TESİS, AYNI ZAMANDA AVRUPA'NIN EN MODERN VE EN BÜYÜK BOYAHANELERİNDEN BİRİ OLACAK."