

Assan Alüminyum

uluslararası arenada hızla güçleniyor



Arbek Akay

Kurumsal Strateji ve Pazarlama Direktörü

Bugün sürekli ince döküm teknolojisinde bir dünya lideri olarak tanınan Assan Alüminyum, başta Avrupa pazarı olmak üzere uluslararası arenadaki varlığını her geçen gün artırıyor. Yassı alüminyum konusunda salt üretici kimliğinin ötesine geçen ve sektörün yön verenleri arasında kabul gören şirketin Kurumsal Strateji ve Pazarlama Direktörü Arbek Akay ile sektörün genel durumunu konuştuk.

Firmanız ve ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Assan Alüminyum, 1988 yılında Kibar Holding bünyesinde kuruldu. Yassı haddelenmiş alüminyum üretimi alanında faaliyet gösteriyoruz. Pazara

rulo, levha ve folyo alüminyum ürünleri sunuyoruz. Bu kapsamda, cami kubbesinden trafik tabelasına, derin dondurucudan televizyon kasasına, şişe kapağından mutfak folyosuna kadar 50'nin üzerinde ürün çeşidimiz mevcut. Türkiye'de pazar ihtiyacının yarısından fazlasını karşılıyoruz. Bu konumuzla, son yıllarda İstanbul Sanayi Odası'nın açıkladığı verilere göre, Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları arasında yer alıyoruz. İstanbul Tuzla ve Kocaeli Dilovası'nda bulunan üretim tesislerimizin yıllık kurulu kapasitesi 250 bin ton. Toplam 535 bin metrekarelik bu tesislerimizde bini aşkın kişiye doğrudan istihdam sağlıyoruz. Distribütör, inşaat, ulaştırma, dayanıklı tüketim ve ambalaj gibi çok çeşitli sektörlerle uluslararası üretim ve teknoloji standartlarında hizmet veriyoruz. Kendi üretim teknolojimize sahibiz. Bugün sürekli ince döküm teknolojisinde bir dünya lideri olarak tanınıyoruz. Dünyanın en yüksek ve en geniş ince döküm kapasitesi, Avrupa'nın en geniş soğuk haddelerinden biri ve yine Avrupa'nın en geniş gerdirmе hatlarından biri Assan Alüminyum'da bulunuyor. Rulo levhada 2250 mm en, folyoda 6,35 mikron incelik ve 1600 mm genişlik değerleriyle sektörümüzde üretim standartlarını belirlediğimizi rahatlıkla söyleyebilirim.

Yurtiçi talepte durum nedir? Tedarikçi olduğunuz sektörlerde ne gibi gelişmeler yaşanıyor? Talepte artış söz konusu mu?

Alüminyumun kullanım alanlarının artmasına bağlı olarak iç talep de hızla artıyor. Tedarikçisi olduğu-

muz sektörlerde bir çeşitlilik ve buna bağlı olarak bir canlanma söz konusu. Alüminyum metalinin sunduğu avantajlara yönelik farkındalığın artmasıyla iç pazardaki talebin daha da artacağına inanıyoruz.

En önemli ihrac pazarlarınız nelerdir? Türkiye'nin rakipleri hangi ülkeler, yurtiçi ve yurtdışı rekabeti değerlendirir misiniz?

Assan Alüminyum, coğrafi yakınlığı nedeniyle özellikle Avrupa pazarında faaliyet gösteriyor. Toplam üretimimizin yüzde 75'ini başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere 70'ten fazla ülkeye ihrac ediyoruz. 2012'de Avrupa yassı alüminyum pazarından yüzde 5,3'lük pay aldık. Bu pazar içinde sürekli döküm teknolojiyle üretilen ürünlerin oluşturduğu pazardaki payımız yüzde 15 olarak gerçekleşti. Öte yandan, Avrupa stokist sektöründe 5 yıl içinde pazar payımızı iki kat artırarak yüzde 24'e çıkardık. Bütün bunlar, şirketimizin başta Avrupa olmak üzere ihracat pazarlarındaki gücünü ve pozisyonlanmasını çok net anlatıyor.

Yurtdışı pazarları kısaca değerlendirmek gerekirse, 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.

[Yazının devamı 16.sayfada](#)



Ürün kalitesi ve üretim kapasitesi bakımından sektörünüzün uluslararası pazarlardaki yeri nedir? Dünya ticaret pastasından ne kadar pay alıyor?

Dünya genelinde yassı alüminyum tüketiminde önemli artış var. Bu büyümeyi tetikleyen faktörlerin başında alüminyumun doğasında bulunan benzersiz özellikleri geliyor. Bilindiği gibi alüminyum, çok hafif ve iletken, kolay şekil alıyor, estetik görünüme sahip, UV ışınlarını engelliyor ve oksijen bariyeri oluşturuyor. Bu gibi özellikleriyle ulaşımdan ambalaja pek çok sektörde tercih ediliyor. Ayrıca, gün geçtikçe artan şehirleşmenin ve yaygınlaşan modern hayatın da alüminyum tüketiminde önemli rolü var.

Üretim kapasitesine baktığımız zaman, dünya genelinde yassı alüminyum alanındaki kapasite yatırımlarının tüketimin üzerinde seyrettiğini görüyoruz. Kapasite ve tüketim arasındaki bu açığın nedeni, alüminyum sektöründeki büyümede en büyük hamleyi yapan Çin'de kapasitenin aşırı artmasına rağmen iç tüketimin o kadar artmaması. Çin'deki bu ilave kapasite artışının dünyayı ve doğal olarak Türkiye'yi nasıl etkileyeceğine dair birtakım araştırmalar yapılıyor. Bütün bu gelişmeler, geçtiğimiz 5 yılda rekabetin artmaya ve kâr marjlarının daralmaya başlamasıyla birlikte firmaların da farklılaşabilmek ve varlığını devam ettirebilmek için bir şeyler yapmak durumunda kalması anlamına geliyor. Önümüzdeki dönem global rekabetin daha da zorlaşacağı muhakkak. Elbette, bu ortam



Türkiye'yi de etkileyecek ve gittikçe artan rekabet, yerel firmaların hizmet kalitesi ve maliyet ile farklılaşmasını gerektirecek.

Ekleme istedikleriniz...

Assan Alüminyum, daha önce fiyat rekabetiyle giriş yaptığı dış pazarlarda artık kendini kaliteyle kabul ettirmiş durumda. Esnek üretim anlayışımızla her yıl birçok müşterimiz tarafından yılın tedarikçisi seçiliyoruz. Şirketimizin uluslararası arenada artan itibarı sayesinde özellikle

Avrupa'da salt üretici kimliğimizin çok ötesine geçmiş durumdayız. Bugün itibarıyla global alüminyum sektörünün yön verenleri arasında kabul görüyoruz. Global pazarda müşteri odaklı profesyonel yönetim ekibimizle Türkiye'yi en iyi şekilde temsil ediyoruz. Kısacası, dünya yassı alüminyum pazarında kalite, maliyet, lojistik avantajlarımızla "Türkiye'nin gücü" olmayı sürdürüyoruz.

*Avrupa Birliği'ne üye 27 ülke.

Assan Alüminyum, yetkili satıcılarıyla büyüyor



Remzi Örnek / Genel Müdür

Türk alüminyum sektörünün lider kuruluşu Assan Alüminyum, 19-20 Haziran tarihlerinde Hilton DoubleTree Moda Otel'i'nde düzenlediği toplantıda yetkili satıcı iş ortaklarıyla bir araya geldi. 2013 yılının ilk yarısının değerlendirildiği ve önümüzdeki 6 aya yönelik ortak hedeflerin paylaşıldığı toplantıya 27 yetkili satıcı katıldı. Toplantıda, Assan Alüminyum'un iç pazar satışlarının yaklaşık yüzde 50'sinin yetkili satıcı iş ortakları üzerinden yapıldığı vurgulanırken, yetkili satıcıların Assan Alüminyum bünyesinde yeni kurulan proje yönetim sistemine katkılarının beklendiği de belirtildi. Toplantının açılış konuşmasını yapan Assan Alüminyum Genel Müdürü Remzi Örnek, geçen yıl olduğu gibi bu yılın da çok başarılı geçmekte olduğunu belirterek şunları söyledi: "Zor bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Gerek ülkemizde gerekse dünyada pazarımızın hareket kabiliyetini kısıtlayan pek çok gelişme yaşanıyor. Buna rağmen, Assan Alüminyum ailesi olarak büyük bir inanç ve kararlılık ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz; üretim ve satış rakamlarımızı her geçen gün artırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Değerli iş ortaklarımızın da katkısıyla geldiğimiz noktada son derece güvenilir, hızlı büyüyen ve her tür

rekabete hazırlıklı bir konumda olduğumuzu gönül rahatlığıyla ifade edebilirim." Örnek, satış yaptıkları Avrupa pazarının küçüldüğünü, Assan Alüminyum'un ise bu küçülen pazarda hızla büyüdüğünü kaydederek şöyle konuştu: "Hem iç pazardaki liderliğimiz, hem de dış pazarda bazı alanlarda lider veya lider aday olmamız sayesinde güzel bir sinerji yakaladık. Bu başarıda yetkili satıcı iş ortaklarımızın büyük payı var. Hep birlikte daha da büyüyeceğimize ve çok başarılı olacağımıza inanıyorum."

Alüminyum tüketimi artıyor

Örnek'in ardından sözü alan Assan Alüminyum Kurumsal Strateji ve Pazarlama Direktörü Arbek Akay, sunumunda ağırlıklı olarak dünya pazarı hakkında bilgi verdi: "Dünya genelinde yassı alüminyum tüketiminde önemli artış var. Bu artışta alüminyumun doğasında bulunan benzersiz özellikler ve hızla artan şehirleşme önemli rol oynuyor. Ülke bazında bakarsak, büyümede en büyük hamleyi Çin yapıyor. Çin'de önemli bir oranda tüketim artışı bekleniyor."

Avrupa'da büyüyoruz

Assan Alüminyum'un ihracat rakamlarına da değinen Akay, mevcut ihracatın yüzde 85'inin Avrupa Birliği ile Doğu ve Batı Avrupa ülkelerine yapıldığını ifade etti: Akay: "2012'de Avrupa yassı alüminyum pazarından yüzde 5,3'lük pay aldık. Bu pazar içinde sürekli döküm teknolojiyle üretilen ürünlerin oluşturduğu pazardaki payımız yüzde 15 olarak gerçekleşti. Öte yandan, Avrupa stokist sektöründe 5 yıl içinde pazar payımızı iki kat artırarak yüzde 24'e çıkarmak suretiyle çok önemli bir başarı elde ettik" dedi.

Proje fikirlerine açığız

Akay, sunumunda, bu yılın başında devreye aldıkları proje yönetim sistemini de tanıttı. Bu sistemle Assan Alüminyum çalışanlarının proje fikirlerini bir gündem maddesi haline getirmenin yolunu açtıklarını ifade eden Akay, "Proje yönetim sistemi, fikirlerin fizibilitesini yapabildiğimiz,

önerilen projeleri ne kadar zamanda ve ne miktar kaynak ayırarak gerçekleştirebileceğimizi belirlediğimiz, ayrıca yetkili satıcı iş ortaklarımızın da katkıda bulunabileceği bir mekanizma. Bu yeni yaklaşım sayesinde, kaynaklarımızı daha etkili bir şekilde kullanarak kalite ve memnuniyet hedeflerimize hep birlikte ilerleyebileceğiz" diye konuştu.

Türkiye'nin en hızlı boyalı ürün tesisi

Toplantının bir diğer sunumunda, Assan Alüminyum'un yeni yatırımı boyalı ürün tesisi ele alındı. Assan Alüminyum Boyalı Ürünler Direktörü Arın Demir, deneme üretiminin sürdüğü ve yakın zamanda hizmete girmesi beklenen boyalı hattın hem alüminyum hem de çelik boyama özelliğine sahip olduğunu söyledi: "Dakikada 120 metre boyama kapasitesiyle Türkiye'nin en hızlı hattını kuruyoruz. Piyasada talep edilen bütün boya cinslerini karşılayabilecek boyutta bir tesis olacak. Yine, Türkiye'de çıkışında gerdime ünitesi bulunan ilk hat olacağını söyleyebiliriz. Tam otomasyon sistemi ve son teknoloji ile donatılmış durumda. Türkiye'de bir ilk olan 'temiz oda' konseptinde boya odaları ve boya hazırlama ünitesi var. Ayrıca, yüzde 99,7 verimle çalışan çok büyük bir solvent yakma ünitemiz mevcut. Bu ünite sayesinde hem maliyet avantajı ve verimlilik sağlayacağız, hem de çevreye duyarlı üretim yapabileceğiz. Boyalı tesisimizin Türkiye'nin en büyük, en hızlı, en verimli, en çevreci ve tam otomasyonlu tek hattı olduğunu ifade edebiliriz."

İç satışların yüzde 46'sı yetkili satıcılardan

Toplantının son sunumunu Assan Alüminyum Satış Direktörü Gökşal Güngör yaptı. Yetkili satıcı iş ortaklarıyla iç pazara ait güncel satış rakamlarını paylaşan Güngör şöyle konuştu: "2013 yılının ilk 5 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 70'lik artış sağladık. Bunun yüzde 46'sı yetkili satıcılarımız tarafından gerçekleştirildi. Yine ilk 5 aya baktığımızda, tabaka ve levhada yüzde 76, izolasyon ve cami rulusunda ise yüzde 100 büyüme kaydettik."

