

Assan Alüminyum, yetkili satıcılarıyla büyüyor

Assan Alüminyum, 2013'ün ilk yetkili satıcı iş ortakları toplantısını İstanbul'da düzenledi. Şirketin iç pazar satışlarının yaklaşık yüzde 50'sini gerçekleştiren yetkili satıcılara bir konuşma yapan Genel Müdür Remzi Örnek, gelinen nokta itibariyle son derece güvenilir, hızlı büyüyen ve her tür rekabete hazırlıklı bir konumda olduklarını söyledi.

Türk alüminyum sektörünün lider kuruluşu Assan Alüminyum, 19-20 Haziran tarihlerinde Hilton DoubleTree Moda Oteli'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 artıranın mutluluğunu yaşıyoruz.

Değerli iş ortaklarımızın da katkısıyla geldiğimiz noktada son dere-



Remzi Örnek / Assan Alüminyum Genel Müdürü

ce 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 adayı 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: "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."

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" dedi.

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 hattının 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 gerdirm ünite 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 ünitesi 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 **Göksal 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 rulosunda ise yüzde 100 büyümeye kaydettik."

Assan Alüminyum Yetkili Satıcı İş Ortakları Toplantısı, yoğun fikir alışverişlerinin yaşandığı bire bir görüşmelerle devam etti ve ikinci günün finalinde katılımcılara keyifli anlar yaşatan bir tekne gezisiyle sona erdi.