

ASSAN ALÜMİNYUM YATIRIMLARININ MEYVELERİNİ TOPLAMAYA BAŞLADI

2016 YILINI YÜZDE 6'LIK BİR BÜYÜMEYLE KAPATAN ASSAN ALÜMİNYUM, 2017 YILINDA YATIRIMLARINI HAYATA GEÇİREREK KAPASİTESİNİ 2019 SONUNDA 300 BİN TONA ÇIKARTMAYA HAZIRLANIYOR. SATIŞLARININ YÜZDE 75'İNİ İHRACATTAN ELDE EDEN ŞİRKET, ORGANİK BÜYÜMENİN YANINDA İNORGANİK BÜYÜME FIRSATLARINI DA DEĞERLENDİRİYOR

Mustafa Gündoğdu / mustafa.gundogdu@platinonline.com



Yılda 80 bin ton alüminyum folyo üretim kapasitesiyle Avrupa'nın ilk üç üreticisinden biri olan Assan Alüminyum; rulo, levha, folyo ve boyalı rulo ürünleriyle distribütör, inşaat, ulaştırma, dayanıklı tüketim ve ambalaj gibi çok çeşitli sektörlere hizmet veriyor. 2016 yılını hedeflerine paralel bir şekilde tamamlayarak, çeyrek milyon tonu aşan ilk Türk yassı alüminyum üreticisi olan şirket, Dilovası ve Tuzla tesislerinde toplamda bin 300'ün üzerinde çalışanı da istihdam ediyor.

2016 yılında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından tescillenen Ar-Ge merkezi ile tüm müşteri ve paydaşları için değer yaratan inovatif çözümler geliştireceklerini belirten Assan Alüminyum Genel Müdürü Gökşal Güngör, önümüzdeki yıllarda katma değeri yüksek alanlarda yatırım yapmayı hedeflediklerini aktarıyor. Güngör, hedeflerine ulaşmak için markalaşmaya ve uluslararası arenada marka güçlerini daha da yükselmeye önem verdiklerini vurgularken, sorularımıza şu şekilde yanıtlıyor:

► Assan Alüminyum nasıl bir 2017 yılı geçiriyor? Yılı ilk yarısını nasıl geçirdiniz, rakamsal bilgileri alabilir miyiz?

Kendi içerisinde 2017'nin, hem büyümenin devam ettiği hem de yatırımların realize olduğu bir yıl olmasını istiyorduk. Geride bıraktığımız yedi aylık süreci düşününce, yılbaşında 2017 için nasıl plan yapmışsak, aynı doğrultuda hedeflerimizi tuttuğumuzu



ASSAN ALÜMİNYUM GENEL MÜDÜRÜ GÖKŞAL GÜNGÖR

belirtebilirim. 2016'da yüzde 6'lık bir büyüme yaşamıştık. 2017'de bu büyümeyi yüzde 3'te tutmayı uygun gördük. Yanı sıra yatırımlarımız, Dilovası'ndaki ikinci tesisimizde devam ediyor. Orada iki tane döküm hattı ve bir adet de folyo hadde yatırımımız var. Döküm hatları realize oldu. Folyo hadde yatırı-

mumuz da ekim sonu itibarıyla hayata geçecek.

► Yıl sonunda ne kadarlık bir büyüklüğe ulaşmayı öngörüyorsunuz?

Bahsettiğim gibi, kapasitede oldukça büyük bir şirketiz. 258 bin ton olan üretim rakamımızı, yıl sonunda yüzde 3

oranında artırarak 266 bin tona çıkarmayı hedefliyoruz. Fakat yatırımlarımız hayata geçeceği için 2018 yılında büyümemiz daha hızlı olacak. 2019 sonunda ise 300 bin tonluk bir satış rakamına ulaşma planımız var.

► **Assan Alüminyum olarak yalnızca alüminyum ürünleriniz mi bulunuyor? Biraz ürünlerinizden bahsedebilir misiniz?**

Türkiye'nin en büyük yassı alüminyum üreticisiyiz. Bizde iki temel ürün grubu bulunuyor. Kalın ürün dediğimiz levha ürünleri ve ince ürün dediğimiz folyo ürünleri.

► **Türkiye'de ne kadar büyüklükte bir alüminyum pazarından bahsediyoruz? Assan, bunun ne kadarını domine ediyor?**

Assan Alüminyum olarak toplam üretimin yarısından fazlasını gerçekleştiriyoruz. 24.7 milyon tonu haddelenmiş yassı alüminyum olmak üzere, dünyada 77 milyon ton alüminyum yarı mamül pazarı mevcut. Bu pazarın Türkiye'de ise 1.3 milyon ton civarında olduğu tahmin ediliyor.

Şirketimiz 2016 yılını 258 bin ton üretim rakamıyla kapatmıştı. Bu 258 bin ton da, yassı alüminyum üretiminin yarısından daha fazlasına tekabül ediyor.

► **Türkiye'deki alüminyum kullanım oranları nasıl? Bu bakımdan Türkiye bu üründe hangi konumda bulunuyor?**

Yaklaşık 10 yıl önce kişi başı alüminyum kullanımı 3.5 kilogramdı. Geçen yıl itibarıyla ise 13.5 kilografa geldik. Tabii yine de Avrupa ülkelerine baktığımızda bu oran ortalama 24 kilogramda. Yani 10 yıllık süreçte Türkiye'deki kullanım dört kata yakın artsa da, daha gidilecek çok yolumuz var. Türkiye tüketimde, alüminyum hammaddesi konusunda net ithalatçı konumda. Fakat yassı alüminyumda ise net ihracatçı konumda bulunuyor.

► **İhracatta durumumuz nasıl? Cironuzum ne kadarı ihracat kaynaklı?**

Toplam satışımızın yaklaşık yüzde 75'ini ihrac ediyoruz. Almanya, İngiltere,

Fransa, Hollanda gibi Avrupa Birliği ülkeleri başta olmak üzere dört kıtada 70'ten fazla ülkeye ihracatımız var.

Ayrıca Kuzey Amerika gibi bölgelerde de faaliyetlerimizi artırıyoruz. Hizmet verdiğimiz otomotiv, inşaat, ambalaj, dayanıklı tüketim gibi sektörlerin hepsinin farklı alanlarına yönelik, güçlü olduğumuz ve Avrupa'da pazarından önemli paylar aldığımız ürünlerimiz bulunuyor. Ayrıca çeşitli ülkelerdeki lojistik tesislerimiz ile de müşterilerimize özel tedarik zinciri çözümleri sunuyoruz.

► **Son dönemde sanayide en çok konuşulan konuların başında Endüstri 4.0 var. Sizin bu konu üzerine gerçekleştirdiğiniz yatırımlarınız bulunuyor mu?**

Bizi rakiplerimizden ayıran temel konu, marka değerimiz. Üç temel stratejimiz bulunuyor bu noktada; güvenilirlik, esneklik ve inovasyon.

Müşteri memnuniyetinin ve kurumsal performansın maksimize edilmesinde de günümüz dünyasında dijital dönüşümün büyük rolü bulunuyor. Biz de bu konuda önemli bir yatırım yaparak tüm süreçlerimizi entegre eden ERP sistemimize geçişle ilgili önemli bir süreci tamamladık.

Endüstri 4.0 devrimi Assan Alüminyum için çok önemli bir kavram.

Yılbaşında devreye aldığımız ERP sistemimiz ile Endüstri 4.0 çalışmalarımızda önemli bir baz oluşturarak bundan avantaj elde edeceğiz. Bununla beraber süreç verimliliğimizi daha da artıracak ve paydaşlarımızın memnuniyetini daha da üst seviyelere taşıyacak tedarik zinciri

"DİLOVASI'NDA KAPASİTE ARTIRMA ÇALIŞMALARıyla BERABER, BİRÇOK YENİ YATIRIM FIRSATLARINI KOVALIYORUZ. ABD DAHİL UYGUN OLAN HER COĞRAFYADA YATIRIM FIRSATLARINI DEĞERLENDİRİYORUZ AYRICA ABD'DE BAŞLANGIÇ AŞAMASINDAKİ YAPİYİ KURARAK, ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE SATIŞ KANALLARININ OLUŞTURULMASI PROJEMİZİ BAŞLATIYORUZ..."

optimizasyonu projemiz de 2017 yılının en önemli çalışmalarından biri olacak.

► **Geçen yıl Turquality'ye katılımınız da söz konusuydu. O süreci biraz anlatır mısınız?**

Programın motivasyonu, ihracatta dünyada Türk markası yaratmak... Turquality başvuru ve denetim sürecini başarı ile tamamlayarak, Turquality markalaşma programına dahil olan Türkiye'nin ilk ve tek yassı alüminyum üreticisi olduk. Turquality programının şirketimize çok ciddi bir menfaat sağlayacağını düşünmüştük.

Programın şirket içinde birçok sürece dokunan çok geniş bir yapı olduğunu gördük. Turquality'nin sadece parasal kaynak olarak değil, idari yönden de faydalı olduğunu düşünmüyoruz.

► **2016 yılında ISO 500'de 41'inci sırada yer aldınız. Önceki yıl da yine önemli bir seviye yakalamıştınız. 2017 için beklentiniz nedir?**

ISO 500 sıralamasının formülasyonu üretimden satışlar içindir. Ben önümüzdeki dönemde ISO 500 listesinde 30'la 40 arasındaki basamaklarda yer alacağımızı düşünüyorum. Zaten artan kapasitemiz ve öngörülebilir döviz paralelinde bunun böyle olacağı da görülecektir.

► **Çin'deki yassı alüminyum üretiminin sektöre etkileri nasıl? Kısaca değerlendirilir misiniz?**

Alüminyumun üstün özellikleri sayesinde sağlıklı bir talep artışı olmasına rağmen, son yıllarda düşük fiyatlar ve arz tarafında yaşanan çarpıklıklar sektörü etkiliyor. Bunun arkasında çeşitli sebepler var ama en önemlilerinden biri Çin'deki alüminyum sektörüne devlet tarafından verilen destekler ve bunun sonucunda gerçekleşen aşırı kapasite artışları.

Ekonomik gerçeklere bakılmadan yapılan bu kapasite artışları, Çinli üreticileri yine devlet destekleri ile mallarını ihrac pazarlarında dampedli fiyatlarla satmaya itiyor. Buna karşı diğer ülkelerin tek yapabilecekleri dış ticaret savunma araçlarını devreye sokmak. Dünya genelindeki anti-damping önlemlerinin yüzde 80'i Çin'e karşı alındı.