

## **Alüminyum Metalinin Çıkış Noktası Ar-Ge ve İnsana Yatırımdır**

### **Necmi Uzuner / Yönetim Kurulu Başkanı**

Alüminyum Metalinin Çıkış Noktası Ar-Ge ve İnsana Yatırımdır.

1986 yılında Alüminyum Profil satışı ile işe başlayan Uzuner Alüminyum, sebatlı ve çalışkan bir firma olarak günden güne ivme kazanarak büyümüş, 1997 yılında Alüminyum Doğrama, Kapaklı giydirme cephe sistemi, Strüktürel silikon cephe, Alüminyum Standart Profiller, Isı Yalıtımlı ve Yalıtımsız Sistemlerin üretimine başlamıştır. Doğa dostu Uzuner Alüminyum, giriştiği bütün işlerin altından alınırın akıyla çıkmayı başararak sektörün gözde firmaları arasında yerini almış, bunun neticesinde de 2011 yılında 1100 Ton SMS Schloemann Alman Presini bünyesine katmıştır.

Entegre üretim tesisinde hammaddeden bitmiş ürüne kadar oldukça geniş bir ürün yelpazesini müşterilerine sunarak sektörün güvenilir firmaları arasındaki yerini almıştır.

Biz de Uzuner Alüminyum'a konuk olduk ve heybemizdeki soruları sorarak merak ettiklerimizin cevaplarını aldık.

### **Öncelikle fuar hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

Katıldığımız fuar çok iyi geçiyor, diyebiliriz. Asıl sıkıntı, buraya getirdikleriniz sadece görsel anlamda değil içerik anlamında da önem kazanıyor. Yani yalnızca ürününüz değil uzmanlığınız da buraya geliyor. Bir nevi fabrikanızın tanıtımı burada şekilleniyor ve yol haritası çıkıyor. Uzuner Alüminyum, biliyorsunuz tam entegre bir kuruluş. Bünyesinde alüminyum profil üretimi ile ilgili tamamen profesyonel ekibe ve makine parkuruna sahip bir firma. Uzun deneyimler ve uzun araştırmalar sonucunda alüminyum profil üretimine geçen firmamızın bugün geldiği nokta çok önemlidir. Çünkü biliyorsunuz biz bu işi uzun yıllardır yapıyoruz. Hem pazarlamasını hem üretimini gerçekleştiriyoruz. Bu sebeple yaptığımız işi hem üretici olarak görebiliyor hem de bir pazarlamacı olarak durumunu analiz edebiliyoruz.

### **Özellikle sektörün durumunu incelersek bizlere neler söylediniz?**

Aslına bakacak olursanız büyüyen bir sektörün önemli parçalarıyız her firma olarak. Özellikle tam entegre bir kuruluş ve işini en kaliteli şekilde yapmaya çalışan ve bunun mücadelesini veren bir yapı ile hareket etmek güzel. Fakat sektördeki haksız rekabet yani alüminyum metaline verilen değer her geçen gün düşüş sağlaması, katma değer değil de tonaj gücü ile hareket eden bir sektörün parçası olmak haliyle bizleri üzüyor, sanayici olarak. Bunun böyle olmaması gerekiyor. Bunun böyle olmaması için de sorumluluk bize düşüyor. Bizler her zaman en iyisini üretmenin derdine düşmüş birer imalatçıyız. Son zamanlarda özellikle alüminyum sektörüne katılımlar gün geçtikçe artıyor. Özellikle PVC kanadından geçişe hazırlanan tesisler pazardaki yaşadıkları rekabet ortamının aynısını bugün alüminyum işine girerek yapmaya çalışıyorlar. PVC yıllarca zaten bunun yanlısını gördü. Yüzlerce fabrika açıldı 1990-2005 seneleri içerisinde. Sadece Türkiye'de değil dünyanın en güçlü ülkelerinde de önemli üretim güçleri geldi Türkiye'ye. Bunun karşılığında ne oldu: para kazanan sektör önce birbirine düştü, sonra vadelere yenildi daha sonra çok ciddi kapanmalar ve gelen yurtdışı büyük firmaların geri dönüşü yaşandı. Şu anda alüminyum sektörü de aynısını yaşıyor. Herkes bir anda bu işin içerisine girmeye çalışıyor; "üretim satırım, sonra günü kurtarırım, en son bu sektörden nasıl kurtulurum" un hesabını yapıyor. Bu böyle olunca sektörün de önü yüksek duvarlarla örülmüş oluyor. Bu yanlış, zaman içerisinde düzeliyor diye düşünüyorum.

### **Peki, alüminyum sektörü çıkışı nasıl yakalayacak Necmi Bey?**

Aslına bakarsanız Türkiye alüminyum metali konusunda çıkışı rahatlıkla yakalayabilir. Fakat katma değer konusunu konuşuyoruz ya bu sebeple sıkıntı büyük. Bu yüzden PVC fabrikalarını biraz önce örnek olarak söyledim. Yani bu sektöre girerken bir zamanlar kendi sektörlerinde yaşanan sıkıntıları ve haksız rekabeti iyi görmeleri gerekiyor. Onların bu konularda daha kurumsal yaklaşması gerekiyor. Fiyat politikası yerine daha köklü çözümler ve üretim süreçlerini ve katma değer konusunu ele almaları gerekiyor. Çünkü alüminyum metalinin çıkış noktası Ar-Ge ve insana yatırımdır. Bunu belli başlı alüminyum fabrikaları yaptı, başardı zaten. Bugün sektörün tamamı başarılı olsaydı belki de şuan çok daha güzel konuları konuşuyor olurduk. Bu sebeple bu sektörün gelişimi çok önemli ve alüminyum metalinin her geçen büyüyeceğine inanıyorum.

### **Herkes elinde bir kâğıt, bir hesap makinesi ile gelip bize işimizi öğretir oldu sanki, değil mi?**

Özellikle son zamanlarda neredeyse herkes bu işi bizden iyi bilir hale geldi. Herkesin elinde bir hesap makinesi, alüminyumun fiyatını kendi hesaplıyor, kendi söylüyor. Yani sizin imalatçılığınız ve üreticiliğinizin hiçbir anlamı yok. Alüminyum sanayicileri olarak özellikle ekstrüzyon bölümü çok ciddi sıkıntının sınavını veriyor. Bunu yapan çoğunlukla alüminyum ekstrüzyon fabrikaları. Bu dışarıdan gelmiyor, bu sektör firmaları yaptı. Tonajlar arttı, tonajlar büyüdü sonra bakıyorsunuz o tonajların büyümesi fabrikaları büyüttü fakat alüminyumun değeri düştü.

Her yapılan hata sektöre zarar veriyor. Biz artık sanayiciler olarak, üretim güçleri olarak birbirimizle rekabet etmeyi bıraktık, bir de gelen müşteri ile rekabet eder hale geldik.

## Sizin pencerenizden bakıldığında, 2015 yılını nasıl kapattı alüminyum sektörü?

Alüminyum sektörü olarak tabii ki iyi kapattık; ürettik, ürettiğimiz malzemeyi de sattık. Uzuner Alüminyum olarak güzel bir yıl geçti. Üretimler satılıyor, bir şekilde pazarlar bulunuyor fakat dediğim gibi katma değer yani ürünün hak ettiği değer ortada olmayınca sıkıntı gündeme geliyor. 2016 yılının sezonun açılışı olarak ilk çeyreği belki tahsilat konusunda sıkıntı yaşansa da, ikinci yarının güzel ve bereketli olacağını düşünüyorum. Yeni pazarlarımız var, yeni ihracatlarımız olacak. Ekibimiz çok iyi ve deneyimli. Alüminyum çok iyi tanıyorlar ve biliyorlar. Ürünlerimiz kaliteli, hammaddemiz kaliteli, makine parkurumuz biliyorsunuz Avrupa preslerden oluşuyor. Bu sebeple önemli bir yerdeyiz.

## Bundan sonraki süreç ne olur size?

Alüminyum sektörü büyüyecek çünkü dünyada büyüyen ve gelişen bir metal. Gelişmiş ülkeler alüminyum kullanımı ile ön plana çıkıyor. Yalnız burada bir sıkıntı var ülke olarak. Arz talep dengesi aralığı çok ciddi açık durumdadır. İhtiyaç 1.000 ton, üretilen 2.000 ton mesela. Böyle olunca evet üretiliyor kolay da bulunuyor, bu sefer de değeri düşüyor. Bu durumun değişmesi lazım öncelikle. Düşük maliyetlerle kâr elde edemeyen bir sektör asla büyüyemez. Piyasanın rahatlaması için son zamanlarda kurulan tesislere bir bakın özellikle fiyatla ön plana çıkmaya çalışıyorlar. Büyük firmalar sadece malzemelerini satacak diye düşük fiyatlara bir de uzun vadede satınca sıkıntı oluyor.

## Uzuner Alüminyum bundan sonraki dönemle ilgili neler yapacak?

Özellikle Mart ayından sonra seyahatlerimiz başlayacak. Müşterilerimizi ziyaret var. Bu yüzden fuardan sonra firmalarımıza gideceğiz öncelikle. Yurtiçi ve yurtdışı müşterilerimizin sayısı artıyor. Daha iyi hizmet için ekibimizi güçlendiriyoruz. Yatırımlarımız devam ediyor. Şunu iyi biliyoruz ki fiyat odaklı giden bir sektörde şartları oluşturmak için fedakârlık yapmak gerekiyor. O yüzden biz hurdadan malzeme isteyen veya hurdadan elde edilen alüminyum profillerle mücadele etmek istemiyoruz. Biz kalitemiz ile profesyonelliğimiz ile hizmetimiz ile bu sektörün bir parçası olmak istiyoruz. O yüzden bizim kulvarımız hep ayrı olacaktır. İyi firmaları araştırıyoruz, düzgün, kaliteli, kurumsal firmaları araştırıyoruz. Onlarla iyi bir birliktelik istiyoruz. Fiyatı değil kaliteyi konuşalım istiyoruz. İhracat düşünen, kaliteyi düşünen firmaları tercih ediyoruz.

Alüminyum konusunda iyisinin de iyisini yapabilirsiniz diyen firmalarla yol almak istiyor Uzuner Alüminyum. Kafamızda hedefler ikinci yarı belirlenecek. Tek derdimiz yatırım olsun.

