



arslan alüminyum
SANAYİ ve TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Arslan Alüminyum San. ve Tic. Ltd. Şti.
Mehmet ARSLAN

Önce köprü sağlamlaşacak. Bozuk asfaltta biraz gideriz ama çöken köprüden geçemeyiz.

1970 yılında kurulduğunda 250 metrekareselik bir alanı bulunan orta ölçekli bir firmaydı Arslan ALÜMİNYUM. Sektörümüzün şu an yaşayan en önemli duayenlerinden ve alüminyumun en eski isimlerinden Mehmet Arslan için o tarihten öncesi de vardı. 60 yıla yaklaşan bir sektör tecrübesinden bahsediyoruz. Ve bugünün şartlarında ülkemizin en büyük 500 firmasından birisi haline gelmiş bir dev kuruluştan bahsediyoruz. Üstelik bir iki yıllık planlamada, Arslan Alüminyum ilk 300'e girecek atılımları ve yatırımları da yapmış vaziyette. Rakiplerini müşterisi haline getiren, en zorlu rakibim büyüsün ki ben de büyüyebileyim, firmalar sektör büyüdükçe büyür diyebilen bu değerli idarecimizle keyifli ve ufuk açıcı bir sohbet gerçekleştirdik. Hem kendi firmasının gelecek planlarını, hem de sektörümüzün hali pür melalini masaya yatırdık.

Öncelikle 2014 yılı durum değerlendirmesini alabilir miyim?

Arslan Alüminyum tahmin ediyorum, Türkiye'nin 500 büyük kuruluşu içerisinde 330 milyon lira ile ilk 300'e girecek durumda. Bu, Arslan Alüminyumun hedeflediğinin % 30'udur. Biz 2016 yılında zannediyorum hedefimizin % 60'ına ulaşacağız. 2018 yılında ise % 100'e ulaşacağız. Bu hedeflerle ilgili tüm alt yapılar yapılmıştır. Alüminyum geri dönüşüm tesisi ile alüminyum

bilet üretimi yapmayı düşünüyoruz. Profil pazarında çok büyük güç olmamıza rağmen, bu kadar çok sayıda üreticinin olduğu bir yerde, ancak özel profiller yapmaya çalışacağız. Arslan Alüminyum olarak geri dönüşüm tesisini kurup alüminyum bilet konusunda üretim güçlendikçe profil bölümünden yavaş yavaş çekilmeyi düşünüyoruz. Çünkü rakibimiz müşterimiz oluyor. Ben o rekabetten dışarıya çıkmak istiyorum. Profil konusunda biliyorsunuz çok ciddi yatırımlar yaptık, bu yatırım sebebi

ile sadece müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda çok özel ürünlerin üretimini gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Bu yapılanma sayesinde şuan 120.000 ton/yıl olan alüminyum billet üretimini 2018 yılına kadar 240.000 ton/yıllara çıkaracağız.

Cumhurbaşkanımızın 2023 hedefine biz daha önce ulaşacağız. Ekonomik şartlarda sapmalarda bir aksilik olmazsa hedefimiz bu. Hedef sonsuzdur sonuçta. 240.000 ton demek bugün Türkiye'nin ekstrüzyon sektörü için % 50-60 yıllık hammadde ihtiyacı olacaktır. Bu konuda rakiplerimizde var biliyorsunuz ama onlarda bizlerle birlikte büyüyecekler, gelişecekler yeni tesisler devreye girecek. Belki Arslan Alüminyum ülke içerisinde başka merkezlere yönlenecek. Biz 240.000 tonluk üretimi Bilecik'te gerçekleştireceğiz. Asıl olan Arslan Alüminyumun hedefi 1.000.000 ton/yıl'dır. Bizim tedarikçilerimiz olan gruplar gerek Amerika'da olsun, gerek Almanya'da olsun gerekse başka ülkelerde olsun bizim 1.000.000 ton/yıllık hedefimiz üzerine şayet konuşuyorlarsa bunun için şimdiden hazırlıkların yapılması gerekliliğini de biliyorlar demektir.

Türkiye'de alüminyum konusunda hedef belirleyen Arslan Alüminyum sektörde neleri daha farklı görüyor?

Arslan Alüminyum hedefleri zamana göre belirliyor. Ülkenin de bir hedefi var sonuçta. Dünya'da ileri ülkelerin geldiği yerin biz Türkiye olarak neresindeyiz, bunu görebilmek gerek. Biz halen dibindeyiz gelişmiş ülkelerin. Bugün bizim hedef diye bahsettiğimiz rakamlar gelişmiş ülkeler açısından çok ciddi sayılmıyor. 1.000.000 ton/yıl bu o kadar büyük bir rakam değil aslında. Bugün Seydişehir Alüminyum'a bakın bugüne kadar 60.000-70.000 ton/yıllık bir üretimi vardır. Bunun revizelerle 240.000 ton/yıllara ulaşması hedeflenmektedir. Bizler bu hedefi belirlerken bunu topraktan elde ederek yapmamalıyız, bugün hedef konuşurken elinizde bazı değerler olmalı. Enerjisi olmayan bir ülkede ben metal üreteceğim ve hedef belirleyeceğim diyemezsin. Ama santraller kurulur, enerji hamleleri yapılır enerjide dünyada olduğu gibi Türkiye'de de firmalar desteklenirse o zaman evet bunlar konuşulabilir. Bunlar meydana henüz yok. Biz bugün niye geri dönüşüme döndük. Bunun en büyük sebebi ülke topraklarında olan bir hurda var

ve bu bir değerdir. Değerlendirilemeyen bir değer, biz bunu değerlendirip dolara döndürmeye çalışıyoruz. Bugün biz 240.000 ton/yıllık alüminyum üretiliyor dışarıdan getiriyor da ülkedeki hurdadan elde ediyor isek, 240.000 ton/yıl x 2.000 USD bu kadar milyon dolar dışarıya para vermediniz demektir. Bu para ülke içerisinde kaldı demektir. Dolayısıyla, bu ülkenin kazancı demektir. Bu durum yakında sorun çıkarır mı bilmiyorum şayet çıkarırsa, hurdayı dışardan alacağız demektir. Bu sefer onu daha farklı şekilde üreterek katmadeğer sağlamaya çalışacağız. Çünkü yoktan birşey var olmaz. Türkiye önce varlığını değerlendirmeli.

Buradan Türkiye'nin hurdasını dışarı ihraç edenlere sesleniyorum. Artık ihracat olmamalı, devlet buna



RÖPORTAJ

engel olmalı. Bu memlekette bunun değerlendirilmesi lazım. Bu ülkenin hurdasının yıllardır dışarı gitmesine karşıydım herzamanda karşı olacağım. Biz bu tesisleri kurduk arkadaşlarımızda kuruyorlar. Bu memleketin hurdaya ihtiyacı var. Bugün benimde hurda ihracatında anlamadığım birşey var.

Türkiye'de hurdanın bir bedeli var, buradan ihracat yapılıyor. Yurtdışından da ithal hurda getiriyorsunuz, bu getirdiğiniz hurda içerideki hurda bedelinden ucuz oluyor. Bu nasıl oluyor halen anlamış değilim!! Ne dönüyor bunun altında. Bu konuyu siyasi kanada taşıdık, müsteşara konuyu arz ettik. Bana bildiğiniz birşey varsa anlatın dediler. Ben kendisine bu memleketin ne maliyecisi nede polisiyim. Bugün ülkede satış değerinden düşük fiyatlı dışarıdan hurda getirebiliyorum fakat iç piyasadan halen dışarıya hurda gidiyor bunun altında ne yattığını dedim. Onun için devletimizin başındakiler biraz daha konuya eğilmek zorunda. Benim 57 yıllık meslek hayatım var. Biz bu işe başladığımızdan beri üretimine baktığımız için ticaretine pek fazla çalışmıyor. Hurdayı Türkiye'den dışarıya satan ihraç edenlere bunu sormak lazım. Biz bunu yapmıyoruz biz ülke değerlerinin dışarıya gidip, tekrar Türkiye'ye sokulmasına karşıyız. Biz üreticiyiz sadece üretmekten anlarız. Daha fazla üretirsek daha fazla kazanırız mantığı yerleşmiş bize. Bizim tek derdimiz üretmek şayet bunun ticaretini yapan insanlar olsaydık sadece o zaman hurdanın nasıl dışarıya çıkıp nasıl ülke içerisine tekrar alındığını mutlaka bilirdik. Buna biz cevap veremeyiz. Buna sadece çanak tutmamak lazım. Bu işi yapanda sonuçta hurdacı bir alüminyumcu. Müsteşarın bana söylediği söz şu şekilde idi, ne güzel hurda dışarıya çıkıyor döviz olarak içeriye giriyor bunda ne yanlışlık olabilir ki. Benim sorumun ince noktası bu zaten dedim kendilerine, ülke içerisinde pahalı olan bir hurda, yurtdışına çıkıp tekrardan satın aldığınız zaman nasıl olurda ucuza tekrar ülke içerisine giriyor. Nasıl oluyor bunu birisi bana anlatsın. Tamam hurdayı sat ama değerinde al-sat ki adı ticaret olsun. Zamanında

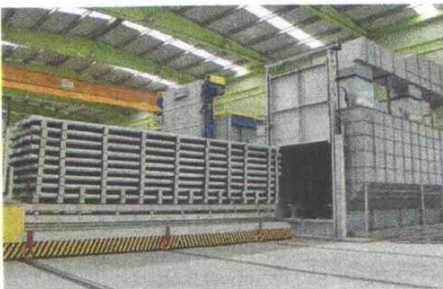
alüminyum biletler de de yapılıyordu. O yüzden bu işlerin artık bırakılması lazım. Şayet Türkiye'nin önünde önemli hedefler varsa herkesin aklını başına alıp bu büyüyen güçlenen ülkenin iyi bir oyuncusu olabilmek adına böyle karambollu işlerin içerisinde olmaması lazım. Bizim tek derdimiz üretmek çok üretmek olmalıdır onuda zaten mezara götürmek için yapmıyoruz. Yine sanayinin ve sanayicinin gelişmesi için kaynak oluşturuyoruz yani ülkemiz için yapıyoruz bütün bu girişimleri. Yediğimiz belli giydığımız belli. Ama bu firma ülkenin firması bırakında doğru hareket edip büyüsün.

2015 yılı ocak ayından itibaren teminat senedi olmayan hiçbir firmaya 1 kuruşluk hammadde çek ve senetle açık hesap satmam. 2 sene sonra göreceksin bunu satanların hepsi batacak veya satmayacak.

Bulunduğumuz coğrafyada markalaşma konusunda son dönemde firmalar ciddi yatırımlar yapmaya başladı. Arslan alüminyum olarak bu konuda bizleri bilgilendir misiniz?

Öncelikle şunun altını çizmek isterim ki, Arslan Alüminyum zaten bir değerdir bir markadır. 57 yıllık mesleki hayatımın 30 kusur yıllık Arslan Alüminyum bölümü bunun bir kanıtıdır. Şayet biz 57 yıllık mesleğin içerisinde bir marka olamadıysak bundan sonrada zaten olamayız. Şunu görmenizi özellikle isterim firmalar büyüdükçe marka değerleri zaten büyür.

Bir gazetenin önemli bir araştırmasını okumuştum.



Dünya'da aile şirketleri yerine kurumsal şirketlerin çok fazla büyüdüğünü fakat Türkiye'de aile şirketlerinin daha hızlı büyüdüğünü ve başarılı olduğunu yazmıştı. Bunların içerisinde Arslan Alüminyum'un olduğunda yazmış. Ve kesinlikle yazarı tanımıyoruz etmeyiz. Demek ki şu oluyor birileri birşeyleri gerçekten takip ediyor. Önümüzdeki yıllarda daha farklı yazılar çıkacaktır diye düşünüyorum. Bir başka gazete yazarı da Bilecik ilini ziyaretlerinde Arslan Alüminyum tesislerinden herkesin bahsettiğini ve yatırımlarından bahsettiğini duyunca bu tip tesislerin ülke ekonomisi için çok büyük değerler olduğunu ve desteklenmesi gerektiğini vurgulamış. Ne tanımım ne ederim. Tevkifat konusunda uğraşırızda aynı şekilde, demek ki birileri artık sizi kabul ediyor ve artık bir değersiniz. Arslan Alüminyum'un bundan sonra daha iyi bir marka olacağına inanıyorum. İş çok büyük kapasitelerde yapmak çok paralar kazanmak mühim değil, doğru ve kendi çıkar ve menfaatleri dışına iterek ülke menfaatlerini düşünen bir yapıda olduğunuz zaman iyi bir marka zaten olmuşsunuzdur. Dünya standartlarına uygun, global piyasalarda kabul edilebilir hale gelmek için mücadele etmek lazım. Türkiye geçmiş bu kadar yılda, yurtdışına bilet ihraç etmemiş hep ithal etmiş. Bugün Arslan Alüminyum olarak, Almanya'ya, İtalya'ya, Polonya'ya Yunanistan'a, Mısır'a, ve doğudaki komşu ülkelere ihracat yapıyoruz. Hem de birinci sınıf malzeme gönderiyoruz. 2015 Mart ayından sonraya gün veren kuruluş olduk.

Biz teminatsız malzeme vermeyeceğiz. Çok büyük bataklar verdik bu sektörde. Artık dünya kuralları ile ticaret yapmak istiyoruz. Bizimle birlikte teminatı olan tesislerle çalışacağız. Dökülen dökülecek giden gidecek. Bu şekilde bir yere gelmesi mümkün değil alüminyum sektörünün. Riski olmayan, ödeme problemi doğmayan bir sektörde, Arslan Alüminyum sadece yatırım riski ile karşı karşıya kalsın istiyoruz. Ben hem yatırım riski taşıyacağım hemde satış riski taşıyacağım, yok böyle bir ticaret şekli. 2015 yılından sonra teminatı olmayan bir hiçbir çeke malzeme verilmeyecek. Eskiden çek konusunda ceza vardı, oda kaldırıldı. Firmaya malzeme veriyorsun adam ben battım diyor bu nasıl iş böyle.

Şuan 120.000 ton/yıl üretim kesin bizde. Müşteriside yatırımında hazır. Ondan sonraki yatırımların alt yapısı tamam, talep olursa hemen yapılacak. Karar



verdiğiniz zaman yatırım 1 yıl içerisinde gerçekleşiyor. Bugün dökümhanede ilave ocaklar kuracağız diyelim 1 yıldan evvel bunlar olmuyor. Sevk yerimiz bile bugün kapalı alanda yapılıyor. Herşey bir disiplin içerisinde olacak. Biz bugün 240.000 ton/yıllık üretimin sevkiyat trafiğini bile yaptık. Nereden malzeme girecek nereden çıkacak diye. Bugün 240.000 ton/yıllık bir sevkiyatın tırlarla yapıldığını düşünün günde kaç tır yapıyor. Günlük 800 ton malzeme girip-çıkacak. 800 ton demek 20 ayrı tır girip çıkacak. Bunlar yatırımın tamamlanmasında



önemli. Benim karayollarını yapacak halim yok. Trene, otobana ulaşacak durumları konuştuk. Şuan 120.000 ton üzerinden çalışma yapılabiliyor. Ama 240.000 ton/yıllık üretim için birşeyler yapılması lazım.

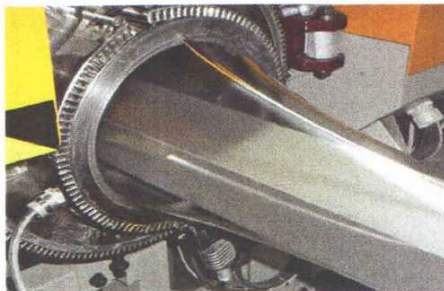
Size şöyle özel bir soru sormak isterim..16 yıldır şahsınızı tanıyorum. Mehmet ARSLAN olarak sektörün hep yükselen bir sesi oldunuz, ve sektör içerisinde bir sıkıntı olduğu zaman sesli cevap veren ender kişilerden birisiniz. Mehmet ARSLAN neyi hedefliyor alüminyum sektörü konusunda.

Mehmet ARSLAN bugün her canlı gibi Dünyaya geldi 70 yıllık bir yaşamı var ve inanın buna bu sektörden hiçbir şey ne istiyorum ne bekliyorum. Ülkenin geleceği için sektöre verebileceğimi verebilmek tek amacım. Çünkü ben bu hayattan göçüp gittiğim zaman bugüne kadar kazandığım veya uğraştığım hiçbir maddi gücü yanımda götürmeyeceğim ve bir faydasını göremeyeceğim. Bu dünyada yaşayan benim arkamdan gelen evlatlarım çalışanlarım onlarda benim gibi düşünürse şayet geçişleri doğru ve yerinde yaparlarsa o zaman benim düşündüğümü onlarda benim gibi söyleyecek duruma geleceklerdir. Bugün benim beklediğim hiçbirşey yok. Benim bu sektörde 57 yıllık emeğim var. Bu sektörde yaşı eski olan ve yaşayan iki kişiden biri sayın Celal BAŞER diğeri de Mehmet ARSLAN'dır. Birimiz levha bölümünde birimiz profil yönünde geçmiş en eskiye dayananlardanız. Profil olarak en eski benim benden öncesi yoktur. Onun için ben birşey beklemiyorum, yeterki huzurlu rahat ve risksiz bir ticaretin yapıldığı bir alüminyum sektörü

olsun. Sadece şu densin ki yarın gördükleri karşısında bu sektörde böyle bir adam varmış desinler gelecek nesiller. Allah bütün rakiplerimize daha iyi ve daha çok iş yapabilme cesareti versin. Çünkü onlar büyürse hepimiz büyürüz, ülkemiz büyür. Bilmenizi isterim ki şuna kesin inanıyorum, markalaşmanın temeli rakiplerinin büyümesine bağlı. Rakiplerimiz ne kadar büyürse biz o kadar çabuk markalaşırız. İlk başlayanlardanız, buradan geri dönüş yoktur.

Türkiye'de son yıllarda ciddi anlamda alüminyum ekstrüzyon firma sayısında artışlar yaşanıyor. Özellikle coğrafyasının belkide en güçlü yatırımlarını yapan ülke konumunda. Bu yatırımlar önümüzdeki süreçte ülkemizi özellikle alüminyum konusunda hangi seviyelere getirir?

İnşallah sağlıklı büyüyüp sağlıklı yatırımlara imza atıyorlardır. Ben ekstrüzyon firmaları açıldıkça çok dostumuz bize rakibiz demesin diyerek alüminyum profil üretimini birinci işimizden ikinci işimize aldık. Yavaş yavaşda azaltmak istiyoruz. Ben rakibimi kendime müşteri yapmak istiyorum. Benim oğlum bana alüminyum ekstrüzyonda, alüminyum profile para kazanılamayacak hale gelindi rekabetten dolayı dediğinde, bu işi nasıl yapacağız derken, ben geri dönüşüm tesisini öne attım. Sen rakibim dediğin insanı kendine müşteri yap. Benim artık rakibim müşterim oldu. Onlar büyüsün. Memleketimizde 300-500 pres olmuş bu büyük bir rakam bütün bunlara alüminyum hammadde lazım. Bu hammaddeyi bir şekilde bulmak



lazım. 240.000 ton/yıllara ulaştığımız zaman bunun tüketilmesinin de pek zor olmayacağını düşünmekteyim.

Son dönemde özellikle yurtdışında alüminyum billet gelmeyebilir, kotolar uygulanabilir konuları gündemde, böyle bir durum karşısında alüminyum sektörü neler yaşar?

Dünyadan hammaddeye ihtiyacımız var, biz alüminyum üretmiyoruz. Külçe olarak evet girebilmeli, külçeden sonra gelen tüm mamüllerin tamamı gümrüklenmeli. Bunu sanayiciyi desteklemek için yapmalısın. İçerde siz külçe olarak alın şekillendirin, külçe gümrüklenmeli demiyorum bırakın o gelsin, nasıl alüminyum profil gümrüklenmeye tabi ise, aynı şekilde, diğerleri de gümrüklen sin. Biyette profil satışı gibi gelsin. Biyet hammadde olarak geliyorsa külçe ne. Külçeden sonra billet olacak sonra profile dönecek. İlerde biyet bu noktaya gelirse ki artık biyet getiren kalmadı yetmediği noktalarda getiriliyor. İçerde kapasite yettiği sürece sorun yok. İçerde çok rahat bu alımı yapılabiliyorsunuz. Buradan hemen malzeme alabilirsin. Kalite konusundan bahsedilebilir o konudada kesinlikle söyleyebilirim; Arslan Alüminyum tesislerinde üretilen tüm ürünlerin kalitesi uluslararası katile standartlarına göre üretilmektedir. Kalitesi bozuk olan firmalar var olabilir, ona birşey söyleyemem. Arslan Alüminyum tesislerinde dünyadaki kalite normlarına uygun şekilde üretim yapılıyor.

Sayın Mehmet Arslan, Alüminyum Yapı Dergisi olarak son dönemlerde özellikle tüm alüminyum firmaları arasında alüminyum üretiminin çok ciddi seviyelere geldiği fakat kar marjlarının neredeyse dip seviyelerde gezdiği bunun sektörde büyük sıkıntılar oluşturduğu konuşuluyor. Bu durum firmaların gelecekle ilgili yatırımlarını defalarca gözden geçirmesine sebep oluyor ve mutsuz bir sektör görüntüsü çiziliyor. Bu durum neden bu kadar ciddi boyutlara geldi?

Ben sektörün 55 yıl öncesine gidiyorum. Alüminyum külçe 175 kuruş profil 33 lira. Yani hammaddenin 17 katı. Üretim 150 kg. Eğer o marjla 150 tonlar üretilseydi o kar marjları olmazdı. 1970 li yıllara gelirken, alüminyum

billet 20 lira profil 40 lira neredeyse birebire geldi. Bugün ise alüminyum billet 400 TL., profil 500 TL. Bugün bir müessese aylık 1000-2000 ton/aylar üretiliyor. Madalyonun görünen yüzü bu. Birde görünmeyen yüzü var ondan bahsedeyim. Alüminyum Yapı Dergisi olarak alüminyum sektörünü bir araya getirdiğiniz zaman bana görüşlerim için bir söz hakkı doğmuştu, orada şunlardan bahsettim, 2005 yılıydı. O gün şunu söyledim. Üreteceğiz, satacağız da bu paraları nasıl tahsil edeceğiz. Ben o zaman söyledim şimdi karşıma geldi. Mehmet ARSLAN bugünü konuşmaz yarını konuşur. Bugün zaten yaşadığımızdır, yarın ne olacak onun hesabını yapmak onun için önlem almak gerekiyor. Kazanç elde etmek başka birşey onu anlarım da Ahmet'in Mehmet'in batacak çekile piyasada halen iş yapanlar nasıl olabiliyor. Sen kazanç sağlasan ne sağlamasan ne. Önce sen birinci meseleyi hallet. Sen kazandığın parayı tutamadın ki elinde, onuda adama verip riskin içine attın. Şimdi zararı kurtarabilmek için mücadele veriyorsun. Sen malı sattın 10 lira kazanacağım derken onun 8 lirası batıyorsa, ne yapmam lazım 18 lira kazanmam lazım ondan sonra kar marjı bitti diyorsun. Önce ödeme disiplinini kurmak gerekiyor. Bu büyük boşluk. Bugün batacakların % 90 bu durumdan dolayı batacak. Biz bunu farkettilik bu yüzden 2015 yılı ocak ayından itibaren teminat senedi olmayan hiçbir firmaya 1 kuruşluk hammadde çek ve senetle açık hesap satmam. 2 sene sonra göreceksin bunu satanların hepsi batacak veya satmayacak. Bizim bu kararımız çevreye yayılmış, inşallah olur diyorlar. O zaman üretim gerçekten konuşulacak. Bu böyle olmazsa iş çığırından çıkar. Sen parayı batırdıktan sonra kazanç sağlasan ne olur. Bu alüminyum sektöründe parası olan bu işi yapsın ve ticaret gerçekten düzgünleşsin istiyoruz.

Mehmet ARSLAN'ın son olarak mesajı nedir sektöre?

Herkes her firma mutlaka aklını başına toplasın ve mutlaka konuşulanı uygulasinlar. Alüminyum sektörü bu kadar aşağı itilemez. Öyle bir durum var ki, her yer asfalt yol ama üzerindeki köprü çökmüş. Önce köprü sağlamlaşacak. Bozuk asfaltta biraz gideriz ama çöken köprüden geçemeyiz.

