



arslan alüminyum a.ş.

Alüminyum sektörünün ekonomimizde bir köşe taşı olmasında belirleyici bir etkisi ve rolü olan, yatırımın ve başarının yüz akı Arslan Alüminyum A.Ş., bu sektörün devlerinin de sanayideki diğer kuruluşlarla aynı kullarlarda ilerlemesine önemli katkılar sunmaktadır. Alüminyum sektöründe disiplinli uygulamaları, istikrarlı yatırım ve hamleleriyle süreçlere damgasını vuran Küresel Alüminyum Pazarının Yatırım Devi Arslan Alüminyum, tutarlılıkta ve prensipli iş ve ticaret yapmakta ısrar ederek bir sanayi kuruluşunun nasıl olması gerektiğini de gösterdi.

Türk alüminyum sektörünün ana damarlarından birini temsil eden Arslan Alüminyum kesintisiz başarıları ve yüksek kapasitedeki üretim gücüyle her geçen gün gücüne güç katıyor. 2010 yılında izabe tesislerinin temelini atan ve bugün Türkiye'nin en güçlü alüminyum entegre tesislerinden biri haline gelen Arslan Alüminyum A.Ş. 1.000.000 ton/yıl yüksek kapasiteli herkese şapka çıkartan üretim hedefini yakalamak için var gücüyle çalışmalarına devam ediyor. Büyük düşünceler ve büyük yatırımlar anlayışıyla kurulduğu günden bugüne attığı her adımı istikrarlı ve tutarlı bir şekilde geliştiren ve yaptığı tüm hamleler ödüllendirilerek ülke ekonomisine katmadeğer kazandıran Arslan Alüminyum A.Ş. 240.000 Ton/Yıl üretim hacminin alt yapı çalışmalarını hızlandırdı. Arslan Alüminyum A.Ş. Türk Alüminyum Sektörü başta olmak üzere uluslararası piyasaların da kabul ettiği en yüksek standartlara sahip alüminyum billet üretiminde 120.000 Ton/yıl olan kapasitesini, 2021 yılının Mart ayında 180.000 ton/yıla çıkararak; hedeflemiş olduğu 240.000 Ton/yıl üretim rakamının da, bu sayede yol haritasını belirlemiş olacak.

Arslan Alüminyum A.Ş., which has a decisive influence and role in the aluminum sector to be a cornerstone of our economy, is making a significant contribution to the progress of the giants of this sector in the same lanes as other organizations in the industry. Arslan Aluminum, the Investment Giant of the Global Aluminum Market, which left its mark on the processes with its disciplined practices, stable investments and moves in the aluminum sector, also showed how an industrial enterprise should be insisted on consistency and principled business and trade.

Arslan Aluminum, which represents one of the main vessels of the Turkish aluminum sector, is adding strength to its power with its uninterrupted successes and high capacity production power. In 2010 laid the foundation of the smelter and today Arslan has become one of Turkey's most powerful integrated aluminum plant Aluminum Co. The company continues to work hard to achieve its production target of 1,000,000 tons / year with high capacity for everyone. Arslan Alüminyum A.Ş., which develops every step taken consistently with its great thoughts and understanding of big investments, and awards all the moves it makes, adds value to the national economy. It accelerated the infrastructure works of 240.000 tons / year production volume. Arslan Aluminum Inc. In the production of aluminum billets with the highest standards accepted by international markets, especially in the Turkish Aluminum Sector, the capacity increased from 120,000 tons / year to 180,000 tons / year in March of 2021; The target of 240.000 tons / year production figure will be determined in this way.





arslan alüminyum a.ş.



Arslan Alüminyum Sanayi ve Ticaret A.Ş. Mehmet ARSLAN – Yönetim Kurulu Başkanı

Alüminyum ekstrüzyon sektörünün güçlenmesi için öncelikle terbiyelenmesi ve firma yöneticilerinin zamanı iyi kullanarak, akıllı davranmayı öğrenmesi lazım. Çek ve senet ticareti ile yapılan teminatsız alüminyum profil satışları, sektörü kaygan bir zemine sürükleyerek karanlığa itti.

Bütün bu gerçeklerden yola çıkarak, Arslan Alüminyum A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Mehmet ARSLAN ile güncel gelişmeleri, ekonominin ve sektörün durumunu ve daha pek çok şeyi konuştuk, herkesin aklındaki soruları kendisine sorduk. Buyurun cevaplara;

Mehmet Bey, öncelikle Arslan Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı olarak sizlerden sektör değerlendirmesini ve Arslan Alüminyum hakkında son güncel bilgileri alabilir miyiz?

Ben bugün neden geri dönüşüm tesisine girdim? Profil üretimim bugün 5.000 ton üretebilecek güçte iken ben bu yatırımı yaptım. Bugün ekstrüzyon profil üretiminde 1.000 -1.500 ton aylık üretim yapıyorum, onu da kendi müşterilerime ve çok acil önemli ihtiyaçlar için yapıyorum. Onu da işleyerek satmaya çalışıyorum. Benim profil üretimimin %30'lar seviyesindeyim. Zemin müsait değil, herkes birbirine girmiş. Ne yapmak lazım dendiği zaman çek ve senetli üretime hemen son verilmesi gerekiyor dedik. Kimse teminatsız veya çek senetle malzeme alabiliyor mu? Dünyada da alınan malzemede böyle bir satış var mı? 50 yıldır yurtdışından ithalat yapıyorum, 1 kg malzemeyi teminat vermeden alamadım; ya paramı verdim ya teminatımı verdim de aldım. Burada nasıl bir ticaret var böyle? Kapasiteler yükseliyormuş; çeke senete malzeme verdiler ve sektör bir anda boşuldu. Biz de aynı hatayı yaptık ve hataya düştüğümüzü görünce yolumuzu değiştirme kararı aldık. İnsanlara geçmişte bir oteldeki toplantıda

“Bunu teminata bağlayalım, çeke senete dur diyelim, sektörün geleceği tehlikede. Kazandığınız sermayeyi ve 3 kuruşu da burada kaybedeceksiniz,”

dediğim zaman millet gülmeye başladı. Biz vadeli vermeyince müşterilerimiz bir anda dağıldı gitti. Size net söylüyorum, biz bunu yaparken inanin sadece 6 ay sıkıntı çektik. 6 ay sonra parasını aldık, 6 ay sonrasına sıra verdik. Bunları yaşadık. İnsanları kandırmak veya meslektaşlarıma yanlış yaptırmak için söylemem. Söylediğim her şeyin yakın bir gelecekte doğru olarak karşılına çıkacağını bildiğim için bugünden

kendilerine haber veriyorum sadece. Benim geçmişimde sen bunu şu senede söylemiştin dediklerinde onlara da aynı şeyi söylüyorum; ben bugünden geleceği görerek konuşanlardım. Geçmiş kötü günler geçip gitmiş artık, onlara bakmıyorum.

Birlik ve beraberlik çağrısına pek itibar edilmiyor bu sektörde nedeni nedir acaba?

TALSAD diye bir kurumumuz var, biliyorsunuz burası da bir bedel karşılığı ayakta durmak zorunda. Dünyadan teknoloji almak için, bedel ödüyorsun, kurumsal olmak istiyorsan bedel ödüyorsun, iyi insan çalıştırmak istiyorsan bedel ödüyorsun, bugün bilgi almak istiyorsan yine bedel ödüyorsun. Bu bedellerin karşılanması lazım. Bunun için gerçekten söz sahibi dernek ve kuruluşların desteklenmesi lazım. Oraya vereceğin 5-10 bin lira gözüne gelirken piyasada milyonlarca lira batırdığın zaman gözüne çok gelmiyor. Bunun başka nasıl izahı olabilir ki?

Bugün alüminyumda artık Hydro, Rusal var, düşünün TALSAD'da. Türkiye'nin en büyük tesisleri var artık. Bütün fikirler ortalıkta güzel bir şekilde dönüyor, bu da güzel. Bir masanın başında olmak önemli. Benim belgesiz, kalitesiz çalışan insanlarla ne işim olabilir ki! Bu rahatlık bir gün

elbet bitecek. Devletin politikaları mecbur bırakabilir, KDV mecbur bırakabilir, tevkifat mecbur bırakıyor olabilir. Bunlar var. Bunlar kimine zarar veriyor olabilir. Ben her kuruluşumu beyan etmekle mükellefim, bunu yapmasan yaşarsın evet ama ne şartlarda nasıl yaşarsın onu bilemem.

Genellikle tüm sektörlerde bu tip dernek veya kuruluşlara kayıt yapıldığı zaman ister istemez denetimin ve raporlamanın gündeme geldiği düşünülüyor. Bu da alt yapısı bu konularda hazırlıksız olan firmaları zor duruma iteceği gerçeğini ortaya çıkarıyor olabilir mi?

Sektörlerin çoğu neden bilgi vermez ya da veremez? Kayıtlı olmayan durumu sana bilgi olarak veremez. Ayakta duruyorsa başka sebepleri vardır. Sektörün doğru yola ve hizaya gelmesi lazım. Kayıt içerisinde olmak doğrudur, kurumsallaşma kayıttan kaçarak değil, kayıta girerek olur. Ben daha evvel bir olay söyledim sizlere, tevkifat çıktığı zaman bakanlıkta gelir idaresi başkanlığında, sektörü kaçakçılıkla değerlendirerek bunu getirdiklerini söylediklerinde, dedim ki,

“Beyler, benim eskiden bir kapım vardı, kapımın önüne bir sandalye atar oturdum, geleni de gideni de bilirdim.





Şimdi benim 15 kapım var. Allah aşkına bu kapıları birileri bekliyor sizler bana yardımcı olun da bu kapılardan bir şey gitmesin çıkmasın. Ben açık satmanın ötesinde bana satabilmem için yardımcı olun,” dediğim zaman güldüler. Açık satmaya başlıyorsan eğer kapının sayısı fazla ise dikkat etmek lazım. Kapıları iyi kilitlemek ve muhafaza etmek ancak kayıt altında olur, başka türlü olmaz. Fazla vergi almayla vergi yükseltme ile daha fazla gelir elde etmek isteyen yanlışa düşer. Bu vergi vereni zora sokar. Dikkat edin 2 yıldır vergi rekortmenleri açıklanmıyor ben bunu çok merak ediyorum. Rekortmenlerin adı mı değişti yoksa yapısı mı değişti? Açıklanmadığına göre bir sıkıntı var. Yazık! Ben şahsen Mehmet ARSLAN olarak üzülüyorum.

Bir şeylerin değişmesi ve güçlenmesi için bazen birkaç kişi öncülük ediyor ve sürekli aynı serzenişle sektörlerle mesajlar veriliyor. Sizce sektörlerin güçlenmesi ve büyümesi için genelın ayak uydurması önemli değil mi?

Ben 75 yaşındayım ve halen bu yapıların korunmasını istiyorum. Neden? Bugün bir

tane alüminyum dergisi var. Neden bütün alüminyumcular yok? Bunun araştırılması lazım. Birliği beraberliği sağlayamazsan güçlü olduğunu gösteremezsin. Ben kimsenin gelmesinden rahatsız değilim. Bütün malzeme sattığımız herkese mutlaka dergiye ve derneğe üye olsun diyorum. Biz ne kadar güçlü olursak, kendimizi ne kadar iyi tanıtsak, dünyadaki gücümüz de ona göre yükselecektir.

Ben bugün Bilecik OSB’de 75 yaşında başkanlık yapıyorum. Neden buraya 1 tane güvenilir adam bulunamıyor söz sahibi, işini takip eden ve gerçekten, konusu hakkında bilgili. Böyle bir şey olur mu sizce? Birileri siyasette de de böyle. Bakıyorum yine kavga eder hale geliyoruz. Ben niye siyasetçi ile kavga ederim? Şayet mesleğime ve meslektaşlarıma zarar verirse kavga ederim. O yüzden TALSAD’ın etrafında toplanmamız lazım. Bunu daha da güçlendirmemiz gerekiyor. Birlik olunca güçlü olursun, başka da çaren yok. TALSAD, yurtdışı ile mücadele eder, devlet ile yeri gelir mücadele eder.

Buradaki çıkar alüminyum firmalarının çıkarıdır. Gelecek yatırımları yaparken ona göre yaparsın, bilgi alırsın, bu alışverişin içinde olursun. Emek vermiş insanların hakkını savunursun.

Aslında tüm firmalarla konuştuğumuz zaman Mehmet Bey, birlik olmalıyız diyor. Fakat sahada bu konu pek önemsenmiyor gibi?

Birlik olmayı düşünmek ayrı bir şey, birlik olmak ayrı bir şey. Bunun başka çıkış yolu yok. Alüminyumda birlik olmak zorundayız. “Bana ne gelecekten,” diyemezsin. Ekstrüzyonda niye geri kaldık? Sebebi fiyatlar. Neredeyse bedavaya hizmet verildi. Dünyada böyle bir şey yok. Türkiye’nin son zamanlarda alüminyum ekstrüzyon konusunda girmiş olduğu haksız satış ve rekabet stratejisi TALSAD ekstrüzyon komitesine de geldi. Ve Avrupa Alüminyum Birliği Türkiye’nin bu satış tutumunu, aynı şekilde Avrupa’daki ülkelerde de yaptığını ve bu sebeple oradaki imalatçı fabrikaları da ciddi sıkıntıya düşürdüğünü konuşuyorlar. Bu fiyata satılmaz deniliyor. Uyarı geldi bu konuda. O yüzden bu şekilde yapılan

ihracatlar yüzünden, yakında çok ciddi sıkıntılar ortaya çıkacaktır. Bu işte başka bir iş vardır diyorlar. Alüminyumcular rekabet koşullarını farklı bir tutumla yapmaya çalışıyor olabilirler.

Alüminyum firmaları rekabet koşullarını çok iyi kullanmıyor açıkçası. Bulunduğun durumu fırsata çevirmek gerekiyor. Fikir birliği yapmak zorundayız. Bu yüzden ISG'yi kurmaya ve bundan yararlanmaya çalışıyoruz. Herkes birbirinden kaynak olarak yararlansın, tek isteğimiz budur.

Bugün Alüminyum ekstrüzyon sektöründe 250 rakamının üzerine çıkmış durumda firma sayısı. Orada her şey birbirinden kopuk. Ne bilgiye ne değerlendirmeye ne de fikirlere ulaşılabilir. Her firma kendi çabasıyla ayakta durmaya çalışıyor ve mücadelesini tek başına yapmanın doğru olduğunu düşünüyor. Bir diğer konu ise alüminyum döküm ve geri dönüşüm konusu. Bu da çok farklı. Özellikle Arslan Alüminyum A.Ş için çok farklı çünkü ekstrüzyonda olan büyüklüğünün yüzlerce katı üzerinde bir yatırımı Türkiye'ye kazandırdı ve daha da bu yatırımı güçlendirmeye çalışıyor firma. Türkiye'nin geri dönüşümde bu kadar büyük yatırıma ihtiyacı gerçekten var mı Mehmet Bey?

Biz geri dönüşümü kurarken birkaç aşamalı kurduk. Önce kendi ihtiyacımızı giderdikten sonra kısmen dışarıya ürün vermeye başladık. Ve zamanla bu ciddi bir yatırıma dönüştü. Temelde 240.000 ton /yıl üretim kapasitesine sahip bir çalışma alt yapısı yapabildik ilk etapta. Bu alt yapının ancak 100.000- 120.000 ton/yıl'ını kullanabildik. Neden aşama aşama? Biz taleple birlikte gidiyoruz. Benim bu tesisimde 500.000 ton üretim yapılamaz. Sahası, stoğu, trafiği sebebiyle yapılamaz. Şu anda bu kadar yapılabilir. 240.000 ton/yıl biraz daha yeni çıkan teknolojileri kullanarak, yeni yapılan yatırımla birlikte 300.000



ton/yıla çıkacak. Devletin de vermiş olduğu güzel imkânlar var, o yüzden 5 yıl sonrasına yapmayı planladığımız programı 2 seneye çekti. 2 sene içerisinde bu yatırımı tamamlayacağız. Bütün makine yatırımlarını yaptık, bunun yapılma aşaması tam 2 yıl. Siz dediniz ki bu kadar büyük yatırıma Türkiye'nin ihtiyacı var mı? Biz artık dünya firması olduk. Dünyanın en uç noktasına ürün gönderiyorum. Uluslararası standart ve şartlarda geri dönüşümden elde edilmiş ürünlerimi isteyen, benimle sözleşme yapmak isteyen kuruluşlar var.

Geri dönüşümle ilgili tüm belge ve standartlarını tamamlamış, her türlü şartları bünyesinde tamamlamış ve programlamış Arslan Alüminyum tesisleri.

Doğal olarak da bütün alışını buradan yapmak istiyor. Onlara da devletleri tarafından böyle bir konuda teşvik veriliyor. Dünyanın böyle talepleri var. Bu yüzden 12 yıl önce bu kararı verdim. Ben Hannover fuarında kamyonların damper ve şasilerinin alüminyum olduğunu gördüm. Bugün için değil 15-20 yıl sonra her hurdaya çıkan kamyon, damperden vs. hurda gelecek dünyaya. Dünya bu hurdayı geri dönüşümle temizlemek istiyor. Bu tür faydalı yatırımlara destek var. Bana Amerikalı sordu; "120.000 ton olabilir 240.000 ton şüpheli," dedi. Biz 240.000 ton/yıl anlaşmalarını yaparken bana hedef nedir dediği zaman "1.000.000 ton/yıl" dedim. Bana "Bu Türk çıldırmış," dedi. Hedef 1.000.000 ton/yıl. Ömrüm yeter mi yetmez mi, bilmiyorum ama 2 yıl içinde 300.000 ton/yıl hedefine ulaşacağız. Sonrasındaki 1.000.000 ton/yıl hedefe nerede nasıl ulaşılacak şu an bunu bilmiyorum. Kapasiteyi yüksek tuttuk, birinci fabrikayı söküm yapıp, ya doğuya ya batıya onu taşıyacağız başlasın diye. Artık hurdaların bir yerde toplanması zor. Bölgesel olarak Arslan Alüminyum geri dönüşüm tesisleri oluşacak. Benim her ay Almanya'dan bağlantı yaptığım hurdam geliyor konteynerlerle. Bu, 2 veya 3



katına çıkar. Almaya engel yok, dünyanın her yerinden alınabilir. Bu mesleği doğru yapacaksın. Benim sepetim daha dolmadı, ben sepeti daha doldurmadım, şayet dolarsa ben başka sepete aktarırım ama sepette halen çok boş yer var bana göre.

Arslan Alüminyum tesisleri kurulu ekstrüzyon kapasitesi ile de ciddi bir yatırım devî. Peki ekstrüzyonda da büyüme düşüyor musunuz?

Biz ekstrüzyonda da bugün en büyük tesise sahibiz. Şu an üretmiyor, kapasiteyi doldurmuyor olabiliriz. 5 yıl öncesinde biz

10.000 US Tonluk presin yerini, hangarını ayarlamıştık. Öncelik bütün preslerin tam kapasite çalışsın. Gerçekten böyle bir üretime ihtiyaç olursa onu da getiririz, zor değil. Enerjisi alt yapısı her şey hazırdir bizde. Amaç sadece makine alıp, tesiste yatırmakla olmuyor. Yapmanız gereken o presleri tam güçlü bir şekilde çalıştırmak ve ülke ekonomisine para kazandırmak için hak ettiği değerde çıkan ürünü satmaktır. Yoksa bugün Türkiye'deki tesislerin çoğu % 30-50 kapasitelerde çalışıyor. % 100 çalışan tesislerin sayısı iki elin parmakları kadardır. Haksız rekabet şartları ekstrüzyon sektöründe, çok ciddi sıkıntılı hava estirmektedir.

Geri dönüşüm ile ilgili yeni anlaşmasını yaptığınız yatırım kararından bahseder misiniz?

Anlaşması yapılan döküm tablası bugün Dünyanın en büyüğü ve 116 tane biyeti, bir seferde 50 ton olarak aynı anda dökülecek. Ocak 50 ton boşaltacak. Günde 12 kez döküm yapabilirsek günlük 600 ton üretim yapabileceğim. Ayda 18.000 ton döküm, senede 216.000 ton üreteceğiz. Bu yüzden 300.000 tona doğru gidiyoruz. Bu yatırım Türkiye için çok önemli. Alüminyum ekstrüzyon firmalarının yöneticileri şunu bilsinler; bu yatırım ekstrüzyon firmalarına yarar getirecek. Kapasiteni güçlendir, malzeme satmaya çalış, üretim konusunda kendini geliştir ve dünyaya açıl. Ben işlem yapmadığım profili basmak istemiyorum, işleyerek satayım ki katma değerden para kazanalım. Herkese yardımcı oluyoruz, elimizden geldiği kadar; işlemden bile profesyonel hale getirmeye çalışıyoruz. 60-70 kişi ile işlenen çalışmayı 15 kişiye düşürdük ama makine parkurunu geliştirerek yaptık bunu. Yurtdışına sevk ettiğim bütün profillerde, bir tane reklamasyon yemedim, her birini en iyi tolerans ile gönderiyorum. Artık alüminyumda çok farklı ürünler çıkıyor, bunu kabul etmek lazım. Yaptığımız iş kolay değil. Alüminyum sektöründe dünyanın en eziyetli işini yapıyoruz.

Biz bunu yaptığımız sürece önümüz açık, unutmamak lazım. Biz yapmazsak başkası yapar, bunun kıymetini bilmek lazım. Meşakkatini çektiğin işi dünya istiyor zaten. O yüzden fiyatı düşürerek değil üretimi muntazam yaparak rekabet etmenin yollarına bak. Bugün iflas eden firmalar malzemeyi verdi çeki senedi aldı sonra da yasa beni korumadı, diye sitem ediyor. Ben sana söylüyorum; satma kardeşim, ürününü o şekilde satmayacaksın. Bu malzemeye ihtiyacı olan parasını verip malını alacak. Vadeli ihtiyacı olana teminatla verin, sıkıntı yok. Her insanın kredi imkânı olmayabilir. Bizim sonsuz krediye imkânımız olabilir ortaya boşa satış olmaz. Benim müşterim için krediye ve yatırıma ihtiyacım var. Benim derdim sattığım malzemeden para kazanayım. Ticareti doğru yapan insanlar kazanacak. Teminatlı malzeme satışını gerçekleştirdiği zaman ne kadar mutlu olduğunu göreceksiniz. Biz farklı davranıp gelişmiş bir ülke olamayız. Biz gelişmiş bir ülke olmak istiyorsak kurallara uymak zorundayız. Bugün Avrupa'daki müşteriye kredi açılarak malzeme verildiğini duyuyoruz yani bunun adı nedir?

Gündemde Alüminyum Ekstrüzyon sektörünün yaşanan olumsuz krizden ciddi bir şekilde etkilendiği görülüyor. Sizce bunun nedeni sadece inşaat sektöründeki daralma olabilir mi Mehmet Bey?

Türk Alüminyum Sektöründe profil dışındaki tüm ürünlerde hiçbir sıkıntı yok. Seneler evvel ben size söylemiştim, ben söylediğim gün, bu birliği beraberliği sağlayamıyoruz her kes bize güldü. O gün biz şartlarımızı ortaya koyduk ve millet biz bunu yapınca meydan bize kaldı deyip, istediği gibi hareket ettiler, bugün bu duruma gelindi. Ben o gün yolunu çizmiştim. Alüminyum profil konusunda artık, hayatın olmadığını gördüm. En önemlisi firmalar ticareti kurallarına göre yapamadılar. Yani üreten bir fabrika asla batmaz. Türk Kablo,

Aksan, Feniş, Alsan vs. bunlar geçmişin dev firmalarıydı. Peki neredeler şimdi? Üretemediklerinden mi yoksa ürettiklerini satamadıklarından mı yoklar? Alanı terk ettiler bir şekilde. Nedense alüminyum sektörü firmaları devleşemedi. Türkiye’de ilk alüminyum firması Ferro teknik ilk alüminyum çeken firmaydı. 175 kuruş alüminyum külçeyi alıp, 33 liraya alüminyum profil satarlardı o dönemde. Hammaddenin 17 katı. Bugün %17’sine çalışıyor sektör. Kurumsallaşmadı firmalar. Biz şunu hep söylüyoruz; bize gelen müşteriye malzeme sattık, parasını verene mal verdik. Kimseyi aramadık. Bu kalabalığın içerisinde müşteri ararsan o da seni sömürür. Kapanmaların çoğu bu şekilde oluyor.

Yeni giren tesisler büyümenin bu sektörde zor olduğunu düşünüyor, siz ne dersiniz?

Çok zor büyüme. Gözden kaçan bir şey var. Bu tip vadeli satarak kredili işlem yaptıkları sürece alıcı olan sağlam müşterilere de güven vermiyorlar farkında olmadan. Müşterinin kafasına “Bu müessese benim ihtiyacımı mutlaka karşılar, herhangi bir şekilde yolda kalmam,” düşüncesini yerleştiremezsen o müşteri kaçır. Bugün sektör içerisindeki müşterilere bir bakın, bugün tamam aldım da yarın ne olacağı belli değil; böyle bir müşteri olmaz. Benim 30-35 senelik müşterim var. “35 sene aldım malzememi, hep alırım,” diyor. Bu çok önemli; müşteriye güçlü olduğunuzu, mutlaka görevinizi yerine getireceğinizi göstermelisiniz. Sizden dolayı müşteri mağduriyet yaşamayacaksa sizin sattığınız ürün 5,5 lira iken bir başkası gelip 5 lira fiyat verdiği zaman asla sizi değiştirmez. Avrupalılar bu malzemeyi niye bu fiyata vermemelisiniz diyebiliyorsa burada onun oturması lazım. Kapkaç düşünüyorsan ne yaparsan yap demeyi öğreneceksin. Doğru üretim ve sattığın malzemenin garantisini vermek lazım. Bugün muhtasarını, sigortanı, vergini, işçi parayı, telefon, su, doğalgaz vs.

giderlerini geciktirebiliyor musun da sen orada ürettiğin malı haybeye 3-5-7 aylık vadelerle karşı tarafa veriyorsun? Sen 10 liralık malzemeye kalkıyorsun 3 vadeli 12 liraya alıyorsan sen bunun parasını ödemeyeceksindir. O yüzden bu şartlarda alüminyum ekstrüzyon firmalarının büyümesi çok zordur çünkü hesap karmaşık. Doğru olan budur.

Alüminyum ekstrüzyon sektörünün güçlenmesi için öncelikle terbiyelenmesi ve firma yöneticilerinin zamanı iyi kullanarak, akıllı davranmayı öğrenmesi lazım. Çek ve senet ticareti ile yapılan teminatsız alüminyum profil satışları, sektörü kaygan bir zemine sürükleyerek karanlığa itti.

2020 yılı için Arslan Alüminyum ve Türkiye hakkında bilgi alabilir miyiz?

Doları bugün tutturamıyoruz artık. Ne olacağını kestiremiyorsun çünkü. Devletin veya yabancıların ne yapacağını bilmiyor, izliyoruz sadece. 2020 yılı nasıl gider dersek istediği kadar kötü gitsin biz büyük bir zarar görmeden çıkarız diye düşünüyoruz. Çok sıkışırız belki ama devam ederiz. Ben kötü görmüyorum ama iyi de görmüyorum. En kötü şartlarda bile direnmeye çalışıyoruz. Bu sayede güçlendik, büyüdük zaten. Evet büyük bir dökülme olabilir yine, sektörlerde herkes ayağını yorganına göre uzatmayı öğrensin. Mevcut müşteriler dışında yeni sağlam para kazanabileceği müşterileri bulma gayretine girsin. Parasını almadığı işi yapmayacaksın. Yavaş ve emin adımlar önemli. Eskiden 1 yılı tahmin ederken bugün 1 ayı tahmin etmek zor oldu. Bu kötü günler yatırım günleridir. Reklamını

iyi yapacak, yatırımını sağlam yapacak, düzgün ve düzeyli çalışacak.

Biz bu sektörde alüminyum firmaları emek vererek birlik olsun beraber olsun istiyoruz. Böyle birbirlerini kırmamasınlar yaşamaya çalışsınlar bu işi yapan insanlar para kazanmalılar diyoruz. Ben şaşıyorum; adam batıyorum diyor. Oysa batma filan yok, yanlış yapıyorsun kuralları iyi koyacaksın, batman o kadar kolay olmaz. Hepimiz toplanıp kuralları belirleyelim. Oraya katılan insanlar hokkabaz olmayacak, kuyu kazan olmayacak, doğru dinleyecek, dinlediğini yapacak ya da yapmayacak ama en azından engel olmayacak. Yapanı ayıracaksın, onu büyüteceksin. Bu memlekette benim prensiplerimle çalışanlara bak. Bugün birçok tesisin geldiği noktaya bak; onların çoğu benim bayimdi. Prensiplerin olacak. Müşteriye malzeme ver, parayı bekle; yok öyle iş. Kendi yağında kendi itibarınla kavrul. Yola devam edeceğiz, kararlı olacağız, parayı iyi yöneteceğiz. Sektörde yola devam ama dürüst kurallı devam edilecek. Canlı örnekleri sürekli yaşıyoruz. İşini iyi yapıyorsan, sorun yok, olamaz da.

Son olarak hedef ve beklentilerinizden bahseder misiniz?

Biz İSO’nun ilk 100 firmasında olmak istiyoruz ve ilk 100 ihracatçılar arasında yer almak istiyoruz. Arslan Alüminyum A.Ş. olarak ikinci büyük fabrika yatırımını Trakya bölgesine, üçüncü fabrika yatırımını da güneydoğu bölgesine yapabiliriz. 2021 mart ayında yıllık 180.000 ton/yıl kapasiteye çıkacağız. Fuarda yeni yatırım sözleşmesini yaptık. Biz belgeli geri dönüşümcüyüz, dünya standartlarına uygun bir tesisiz. Bu yok kimsede. O yüzden hedefimiz çok büyük. Bugün dünyanın en güçlü firmaları ile sözleşmeler yapıyoruz uluslararası boyutta. Küçük düşünmüyoruz, sektörün de küçük olduğunu düşünmüyoruz. Daha da büyüyecek ve güçlenecek bir sektörün ve dünyanın içerisindeyiz. Standartlara bağlı kalarak kurallara ayak uydurmak zorundayız.