



arslan alüminyum a.ş.



O Bir
Duayen...



Mehmet ARSLAN - Arslan Alüminyum A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı

***Ben bugüne kadar inanmadığım
hiçbir şeyi yapmadım...***





arslan alüminyum a.ş.

Türk Alüminyum Sektörünün Yükselen Devi: Arslan Alüminyum

Yatırım ve üretimde göstermiş olduğu yüksek performans ve aldığı son derece cesur ve öncü kararlarla Türk alüminyum sektörünün en güçlü sanayi kuruluşlarının başında yer alan Arslan Alüminyum A.Ş. sadece sektörde değil ülke ekonomisinde de yaratıcı ve çözüm geliştiren pratikleriyle öne çıkan bir firmamız.

Önüne cesur hedefler koyan ve korkusuzca bu hedeflere doğru yürüyen, hedeflerini büyük oranda tutturan ve her defasında çıtayı biraz daha yükselterek emin adımlarla ilerleyen Arslan Alüminyum, bütün bunların mükafatını da başarılarıyla almaktadır. İstanbul Sanayi Odası tarafından her yıl yapılan Türkiye'nin ilk 500 güçlü ve başarılı sanayi kuruluşu sıralamasında Arslan Alüminyum A.Ş. 2016'da 452., 2017'de 285. ve bu yıl tarihi bir çıkışa imza atarak 167 Sıra yükseldi. Her sene biraz daha yükseklerle çıkan firma, bizzat Mehmet Bey'in ağzından ilk 100'e girmeyi hedeflediğini beyan etti.

Dövizdeki ve ekonomideki dalgalanmalar pek çok kişi ve kurumu ürkütürken Arslan Alüminyum, krizlerin esasta fırsatlara gebede olduğunu ve hiçbir sorunun ilerlemelerini engelleyemeyeceğini söylüyor. Biz de bütün bunları ve daha fazlasını firma kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet ARSLAN'a sorduk. Buyurun...

2 yıl önce sizinle dergimiz adına yaptığımız röportajda, aslında bugün sektörün kaderini değiştiren bir kararlılığı ifade eden bir cümle kullandınız: "Arslan Alüminyum teminatsız malzeme satışını artık yapmayacak!" O gün aldığınız bu karara yönelik hem yüksek sesle hem de sağda solda çokça eleştiriler yapılsa da bugün Türk Alüminyum Sektörünün bir duayen yöneticisi olarak o gün söylemiş olduğunuz ve "Bunu büyük puntolarla özellikle belirtin," diye işaret ettiğiniz bu konuda haklı çıktınız. "Ben bunu gerçekten yazmalıyım," dediğimde, siz üzerine basa basa "Vurgulayacaksınız işe yarar," demiştiniz. Çünkü o gün konu başlığımız aslında Türk Alüminyum Sektörünün geleceğiydi. Bugün %100 haklı olduğunuz ortaya çıktı. Tüm sektör firmaları bu vadeli ve açığa satış sebebiyle çok ciddi sıkıntılarla dolu bir dönemi yaşamış oldu ve tarih de buna tanıklık etti. Bugün tüm firmaların aynı düşüncede toplanarak bize sordukları soru şu: Büyükler şu an sektörün geleceği konusunda ne yapmalıyız, nasıl bir

strateji belirlemeliyiz sorusunu sorun, dediler. Yol haritamız bundan sonra sizce ne olmalı?

Benim aslında ne söylediğimi siz çok iyi hatırlıyorsunuz, bu sorunuzda da güzelce ifade etmişsiniz ama ben ne söylediğimi hatırlamıyorum açıkçası. Çünkü ben aklımda olanı, geleceğe dönük sözlerimi ve söylemimi pratikte hayata geçirir, uygulırım. Tekrar dönüp de "Bunu söyledim mi söylemedim mi?" diyerek peşine düşmem. Yukarıdaki sözleri söylemiş olmam çok normal. Mesela biz 2 sene evvel alüminyum metalini yani ürettiğimiz ürünleri teminatsız vermeme kararı almıştık. Hatırlarmısınız, bir fuar dönüşünde bir otelde yapılan toplantıda sektör adına söz verildi ve ben de bir konuşma yaptım o dönemde. Aşağı yukarı şöyle söylediğimi anımsıyorum: **"Beyler bundan sonraki yıllarda bu kadar large satışlarımız başımıza bela olacak. Teminat ve garantili satışlar yapalım,"** dedim. İşin garibi bunu dediğim ozaman ben bile para batırdım. Ondan sonra geldik, kimse beni duyup uymama kararı aldı. Kimsenin duyup orali bile olmadığı o dönemde benim bile böyle bir kararı almam çok riskliydi.

Ama başka insanlar batacaklar, ben onu görüyorum. Gidişat o yönde. Çünkü kimse görmesi gerekeni görmüyor, duyması gerekeni duymuyordu. O an benim onlara söylediklerim şaka gibi geliyordu. Ama benim sözlerim ileriye dönük sözlerdi.

Ben ileriye dönük konuşmayı seviyorum.

"Bu sektörde ne olacak? Son durum nereye gidecek?" sorusuna gelince:

Ben halen teminatsız bir kuruşluk bile malzeme vermiyorum. Vadeli satış teminat varsa o şekilde yapıyorum. Teminatı olan vadeli satışların 3-4 aylık çek senetlerini 1 aya çekmeyi planlıyorum. Bugün 4 aylık alıyor diyelim, %10 vade farkı. Ama 4'üncü aya geldiğiniz zaman bakıyorsunuz vade farkları %40'lara ulaşmış. Burada kâr etme şansı var mı? Ben zarar da etmiyorum. Malzemeyi verdiğim zaman bakıyorum sıkıntıya mı düşüyorum; evrakı hemen kırınp zararımı düşürmeye çalışıyorum. Riski banka ile müşteri arasında bırakıyorum. Belki bundan zarar da görüyorum, elimde kalanlar da oluyor ama bir şekilde daha kendimi güvende hissediyorum. Yüksek mi geliyor benim sana sunduğum şartlar? Olabilir. Gidersin



arslan alüminyum a.ş.



bankadan hangi şartlarda alıyorsan parayı gelirsın bana verir, alırsın malını. Ne zarar ettin ne kâr elde ettin ya da ben ne kazandım ne kaybettim önemi olmaz. Çünkü ben senden aldığım bu vade farkı ile bile zarar ediyorum. Ama marjlara baktığımız zaman yüzde yarım puanlarda yükseltme yapıyorum. Bakıyorum banka benden 10 puan yine yukarıda. Tekrar bir daha zam yapmak zorunda kalıyoruz. Hemen yükseltmiyoruz, bankadan alabildiğim güç oranında müşteriye yansıtıyorum. Şartları belirliyorum. Bu demek değil ki ömür boyu bu şekilde olacak. Sadece kurallara uymak zorundayız hepimiz. Onun için herkes dikkatli olmak zorunda.

Ben o kararları alırken şirketimin dolar borcundan da çıkmasını planladım. Ben o dönemde dolar borcumu TL'ye döndürmeseydim, bugün 125 milyon daha borcum olacaktı. Bunu herkese tavsiye ettim. Millet o dönemde gülüyordu bu söylediklerime. Şimdi bakınca da kendinden gülmeye başladı. Ben ne iktidar karşıtı bir insanım ne de bir ekonomistim. Ben hayatın gerçeğini görüp söylüyorum. Doların 4,5 liraya çıkacağını söylediğim zaman bana güldüler. "Merak etmeyin, dedim "8 lira olacak," dedim. Basit hesap peşindeyim. Hesap şu: Benim 12-13 yıl önce emekli

maaşım 80 dolardı. Bir emekli maaşının 80 dolar olduğu dönemden bugüne kadar ülkede birçok şeyler yapıldı. Belirli düzeylerde ferahlama oldu. Ben emekli maaşımın 125 dolar olması ihtimalini geçiriyorum kafamdan. Ama bundan 3-4 ay evvel 350 dolardı benim emekli maaşım. Hayır ne oldu da benim emekli maaşım bu kadar arttı? Hesabı nereden yapıyorum. 125 ile 350 dolar arasındaki farkı çarpıyorum, o günkü TL rakamı ile arasındaki hesaba bakıyorum, 13 lira çıkıyor. Dolar kurunun hesabının böyle olması gerekiyor. Bakıyorsunuz 6 lira bugün. Böyle olursa şansı yok, çıkacak. Ben o kadar refah seviyesi yaşamadım. Ülke bu kadar iyi işler yapıyor, köprüler yapıyor, tüp geçitler yapıyor, havaalanları yapıyor. Bunlar borçlanarak yapılıyor. Millet şikâyet ediyor borçlandık diye. Peki, bu borçlanmanın bedelini kim ödeyecek? Biz ödeyeceğiz. Bunu bilmemiz lazım. Yapmasan geriye düşüyoruz, ülke kalkınsın istiyoruz, ülke büyüsün istiyoruz; peki bunlar borçlanmadan yapılır mı? Burada oturup şikâyet edeceğimize biz bu borcu nasıl öderiz üzerine kafa patlatmalıyız. Bu borcu ödeyeceğiz ve bileceğiz ki bu borç bizim borcumuz. Hükümetin de burada yapabileceği bir şey yok. O da biliyor. Olmayan bir bedelle bunlar yapılırken ne kazandık da verdik, yerine borçlanarak

bu işi bitirmenin hesabını yaptık. Cari açığımız var sürekli.

Biz sanayicilerin yapacağı şu: senelerce evvel bu kadar pres kuruldu Türkiye'ye. Oğlum bana şunu söyledi: "Bu kadar pres kuruldu Türkiye'de. Bizde en çok pres kuran tesislerden biriyiz. Rekabet arttı, kâr marjları iyiden iyi düşecek." Oğlum bunları söylediğinde ona, **"Oğlum müessese sayısı çok oldu mu? Sayısı kaç?"** diye sordum. O gün rakamlar çıktı. Ben de kendisine, **"Bunlar senin rakibin, bu firmaları kendine müşteri yapmak ister misin?"** diye sordum.

"Bunları nasıl müşteri yaparsın kendine? Onların ihtiyaçlarını gidermelisin." Bir araya gelerek, imkânlarımızı bir araya toplayarak önce bir dökümhane kurduk, sonra izabe tesisi kurmaya gayret ettik. Türkiye'de ne kadar hurda varsa topluyoruz. Eskiden hurdadan malzeme dendiği zaman en kalitesiz malzeme anlaşıldı. Ben şu an o topladığım hurdalarla yaptığım ürünleri ABD'ye ihraç ediyorum. Almanya'ya da ihraç ediyorum. Metal metaldir, değişmez fakat öyle bir teknoloji kullanacaksınız ki istenilen seviyeye gelsin. Kapasitemiz aylık 9.000 - 10.000 ton. Dolayısıyla kapasitemizi yükseltelim mi yükseltmeyelim mi diyerek yeni pazar arayışları yapıyoruz.

Bir boyahanemizi devreye aldık. En büyük 500 sanayici kuruluşu arasında 6 aylık ciro farkıyla hem satış hem boyahanenin devreye girmesiyle biliyorsunuz 2016 yılında 452'inci sırada bulunan yerimizi 2017 yılında çok ciddi büyüme yakalayarak 285'inci sıraya aldık. Yeni yatırımlarımız devreye girdiği zaman 50-60 basamak daha yukarıya çıkacağız. Hedefimiz ilk 100 olacak. Biz sonuç itibarıyla kriz zamanlarında her zaman güçlü yatırım yapan bir kuruluşuz. Dökümhanede de biliyorsunuz hedefimiz 240.000 ton/yıldı. 120.000 ton/yıllardayız şu an. ABD'ye ihracatımız başladı, bunu devam ettirebilirsek 2 sene içerisinde binalar

bitmiş, makineler yerine konmuş halde 240.000 rakamına ulaşmış olacağız. Onun için işimizi toparlamaya çalışıyoruz. Yatırımlarda durmuyoruz. Hükümetimiz bizi yatırım konusunda davet ettiği zaman en mutlu olan insanlardan biriyim. Çünkü ben kriz zamanlarının her zaman fırsata dönüştüğünü bilmişimdir. Yatırım kriz zamanında yapılır. Hükümet politikalarını iyi takip ediyoruz. Bizim bu hamlelerimizden rahatsız olan bazı bürokratlar olmuyor değil.

Sanki, **"Bu yatırımı niye yapıyorsun, sen de dur,"** diyen bir kesim var. Ülkenin başındaki adam "Yatırım yap," diyor, bürokrat "Yapma," diyor. Bunu yazılı yapmıyor belki ama hareketleri ile bunu açık açık belli ediyor. Bu beni çok rahatsız ediyor. 2 senedir bunlarla mücadele ediyorum. Bunu kimse görmüyor ve ben Mehmet ARSLAN olarak sabırla bekliyorum. Ama ben doğru yolun ne olduğunu biliyorum ve devam ediyorum. Birileri yatırımların önüne ne kadar engeller çıkarmaya kalksa da ben gücüm yettiğince yapmaya devam edeceğim.

Her zaman söylersiniz, "Sanayici yalnızdır," diye. Önemli bir firmanın başında köklü bir çınar gibi duran bir yapınız var bu yaşınızda. Bu ülkede yapılan yatırımı bir dava olarak gören Mehmet ARSLAN'ın kendini yalnız hissettiği oluyor mu bu zorlu yolda?

Daha evvel hiç hissetmedim bu durumu. Bir gücün biz sanayicileri koruduğunu düşünüyordum. Bu gücün bize destek olarak devam edeceğini, bizleri de arkasına alıp çok uzun bir yolculuğa çıkaracağını düşünüyordum, ama son senelerde gücün olmadığı kanaatine karar verdim. Bu en acı durum bence. Onun için sabırla bekliyorum fakat inancımı asla yitirmiyorum. Direkt **"dur"** diyen yok bizlere fakat endirekt **"dur"** diyen çıkıyor. O **"Durun, yapmayın,"** diyenleri birilerinin artık araştırması



gerekiyor. Ben bir vatandaşım. Ülkesinde hükümetine saygı gösteren ve onun belirlediği güven çizgisine inanarak yatırım yapan, enerjisini buna göre harcayan bir vatandaşım. Yolum hiç şaşmadı ama o niye böyle yapıyor? Bu neden böyle yaptı diyerek birilerinin sorgulaması lazım. Ben devletin hak olarak verdiği hiçbir şeyden vazgeçmiyorum. Aslında belirli konularda bir soruşturma çıksa da ben buna cevap verebilsem, bu konudaki yetkiliye izah edebilsem! Devletin başında başkan varken kendini başkan sanan kimileri var. Ben hiçbir zaman iddiamdan vazgeçmem ve asla taviz vermem. Ben aynı zamanda Bilecik 1'inci organize sanayi bölgesinde başkanlık yapıyorum. Ben geçmişteki yöneticiler gibi herkese peşkeş çekip göz yumsaydım beni kral ilan ederlerdi. Fakat bana teslim edilen bir yeri asla kimseye peşkeş çekmedim. Hakları olmayan hiçbir şeyi birine vermedim. Devlet orada alacaksa o alır verecekse o verir. Kimin ne yaptığının pek de belli olmadığı curcunanın içerisindeyiz. Biz yolumuzdan asla vazgeçmeyiz. Ben 75 yaşında bir insanım. Tamamı ödenmiş sermayeye bakıyorum. Hiçbir iş yapmasam çocuğum çocuğum torunum herkese yeter ömrü boyunca. Bunları kolay kurmadık. Var olan her şeyi korumak, güçlendirmek için çabalıyoruz. 500-600 çalışan var,

onların aileleri var, etraf var; hepsini düşünmek gerekiyor. Öyle kolay değil bir şeyleri kurup geliştirip büyütebilmek ve güçlendirmek. Bu cirolar kolay olmuyor. Vücuttaki bir kılcal damarın bile eksilmesi vücuda zarar demek; bakın ana damar demiyorum. Onun için biz bunu yaşatmak için devam edeceğiz, düze çıkacağız diye düşünüyoruz.

Uzun zamandır, önce hammadde oyunları dedik, sonra bu hammadde savaşlarına döndü piyasalarda. ABD'nin alüminyum konusundaki tutumu, Rusya'nın geri durması bu konuda, kotalar vs. hep gündemde tutulan haberler, pişip pişip sektörümüzün önüne geliyor. Siz hiçbir zaman karamsar bir tablo çizmiyorsunuz bu durumlardan dolayı. Bunun nedenini öğrenebilir miyim?

Ben size biraz evvel bir şey söyledim; biz mesleğimizde olması gereken tesisi kurduk. İzabe tesisi kurduk. Benim memleketimde hurda var olduğu sürece ben bu ülke sanayicisinin istemiş olduğu alüminyum üreteceğim. Hangi kapı kapanırsa kapansın bu ürün sağlıklı bir şekilde bu tesislerde üretilmektedir. **"Orası kesildi, burası kesildi burada sorun çıktı,"** haberleri geliyor. Evet,



arslan alüminyum a.ş.



bunlar sadece sıkıntı. Böyle olunca hurdada da rakam otomatikman yükseliyor. Hurda bakıyorsunuz 3 TL iken örneğin 5 TL olmuş. İşte bu yüzden pahalılaşma başlıyor. Eskiden Seydişehir Alüminyum'dan bahsederdik. Baktığımız zaman Türkiye'nin ihtiyacı 1.400.000 ton. Seydişehir 70.000 - 80.000 ton üretimi ile nasıl karşılayacak bunu? Bu mümkün değil. Ben 240.000 tonluk bölümünün 120.000 tonunu orijinal ve hurdadan elde ediyorum. Kalan 120.000 tonluk bölümü ise hurdadan ve orijinal hammadde elde ederek çözeceğim zaten. Orijinal hammadde satıyorum Balkan ülkelerine. Kanada üzerinden ABD'ye ürün satıyorum. Bu ürün kaliteli olsun, rakamın da doğrusa senden o ürün alınır. Benim müessesemin döviz açığına sebep olacak hiçbir çalışması olamaz. Hurdayı topluyorum, döviz karşılığı dışarı satıyorum, durum bu. İthalat karşılığı ihracat ediyorum. Fazlasını da ihraç etmeden kendi vatandaşımı ithal etmeden

kendisine öz malzememi veriyorum. Ülke değer kazanıyor, güçleniyor. Ben iç piyasaya verdiğim hammaddeyi de ithal edip kendi müşterilerime vermek zorundayım baktığınız zaman. 120.000 ton hammadde dediğinizde, 2.000 dolardan çok yüksek rakamlar ortaya çıkıyor. Bu para dışarıya çıkmıyor, atıl ürünler değerlendiriliyor, aynı zamanda değer kazandırıyor. Herkes kendi meslek dalında bunu yapsa ülkede sorun ortadan kalkacak. Dışardan direkt ithal ediyorum demek mantık değil. Biz külçe olarak ithal ediyoruz ama billet olarak hem dışarıya hem içeriye dönüştürüp katmadeğer katıp satıyoruz. 200-300 dolar fark demek. Kendi ihtiyacım olan malzemeyi de üretiyorum, müşterilerimin malzemesini de üretiyorum. İnşallah bundan sonra da bunu daha iyi yerlere getireceğiz. Biz önümüzü görmesek bu büyük yatırıma girmezdik. Bismillah denilerek başlandı artık.

Bundan sonraki süreci Mehmet ARSLAN nasıl görüyor?

Alüminyum da biliyorsunuz dünya metal borsasına göre hareket ediyor. Dünyada arz talep meselesidir bu. Bazı büyük alüminyum üretici firmaları dünyada belli zamanlarda fabrikalarını kapatırlar, talepler dolduğu zaman da fabrikalarını açarlar. Benim tanıdığım bir firma var, bizim en büyük üreticimiz gibi 80 tane ayrı yerde tesisi var. Sezonda tehlike hissettiği zaman 30-40 tanesini kapatıp diğer yerlerden tedariklerini sağlıyorlar. Pahalılık geliyorsa bunu önleme şansımız yok. Bu uluslararası bir konu. Yani ana üreticilerin yollarını kesmezseniz, bu malzeme rahatlıkla istenilen seviyelere çıkamaz. Benim meslek hayatımda baktığım zaman bu malzemenin 170 kuruş olduğu zamanlar hatırlıyorum. Tarihi tam anımsamıyorum ama Demirel zamanında 6 TL olduğunda, isyan çıkıyordu, "mahvolduk battık," diye. Ülkenin şuna ihtiyacı var buna ihtiyacı

var dendi. Onu da öyle atlattık. 90'lı yıllarda bir anda 45 TL oldu. Bu hükümet geldi 6 tane sıfırı kaldırdı, böyle oldu. Şimdi soruyorlar; 3 lira olan dolar 6 lira oldu, ne olacak? O zaman "10 lira da olur 50 lira da olur," diyorum. Olmayan bir şey değil ki, o hep oldu. Olmazsa ben şaşırmayacağım siz de şaşırmayın. Neden böyle oldu? Niye böyle olacak? Sistemde bir şeylerin değişmesi lazım. Bu ülkede doların yükselmemesi için bizim ülkedeki üretimimizi mutlaka çoğaltmamız lazım. Eskiden 1 kilo malzemeden kazandığımız parayı belki şu an 10 kilo belki de 100 kilodan kazanacağız. Ben bu mesleğe ilk girdiğim zaman, 175 kilo üretim yapardı benim tesisim. 175 kuruşa alüminyum külçe alır 33 liraya alüminyum profil satardık. 17 kat. Şimdi 3 dolardan malzemeyi 4 dolara işleyerek zor satıyoruz. O dönemlerde ülkenin ihtiyacı olan alüminyum profili, ben bugün 1 günde üretiyorum. Yıl 58-60. O dönemle bu dönem arasındaki tek fark yüksek kâr değil, yüksek üretim.

Sadece profili satmak için uğraşmıyorum; şimdi pres malzemeyi, işlenmiş alüminyum profili satmak için uğraşıyorum. Bunun için yeni bir imalat teknolojisine sahip makine parkuru kurup otomasyon ve yüksek imalat gücüne gitmek istiyorum. Biz en son yaptığımız boyahane yatırımı ile bir yılda yaptığımız boyahane işlemini bugün 1 ayda yapmaya başladık. Aylık 1.250 ton kapasitesi var yeni boyahanenin. Ve öyle bir yatırım ve tesis kurduk ki alacağımız yatırım kararı ile kapasiteyi ikiye katlayacak şekilde tüm alt yapı çalışmaları tamamlanmış şekilde tasarladık her şeyi. Benim boyahanem yetmez ise sipariş ile her şeyi kurulu bir şekilde oraya sadece makine kurulacak. Onu da kurduktan sonra üçüncü için hazırlıkları yapacağım. Benim yatırım anlayışım bu.

Ülkemize Allah zeval vermez ise başaramayacağımız hiçbir şey olamaz.



Mehmet Bey benim size iki özel sorum olacak. Alüminyum firmalarının çoğu tarihsel olarak genç ve yeni kuruldu. Alüminyum tesislerinin büyüüp aynı zamanda kendisini güvende hissetmesi için sizce nasıl bir yol izlemeleri gerekiyor?

Şayet benim fikirlerimi benimseyip, dinleyip uymak istiyorlarsa benim arkamdan gelecekler. Ne yaptığım önemli, iyi takip etmeleri gerekiyor. Ben ne yapıyorsam o da onu yapacak. **Ben bugüne kadar inanmadığım hiçbir şeyi yapmadım.** Ben bir şeyi yapıyorsam eğer bana da inanıyorsan benim yaptığımı yapacaksın. Bunu görmem gerekiyor. Benim daha nasıl bir mesaj vermem gerekiyor, bilemiyorum.

Mehmet Bey, Sektör firmaları bu süreçte neden bu kadar korkup tepkisini çok fazlasıyla belli etti sizce? Firmaların neredeyse tamamı "Biz bankalara kendimizi kaptırdık, faizlere kaptırdık ve bu kadar büyük bir kriz dalgası geleceğini bilmiyorduk," dediler.

Söyleyen insana riayet edebilselerdi, onlar da bugün bankalardaki borçlarını belirli noktaya çekebilirlerdi. Biz de borçluyduk;

biz o radikal kararı alıp TL'ye geçmeseydik emin olun onlar bizden daha iyi durumda olurdu. Ben dolar yükselecek derken sektörü benim ailem olarak görüyorsam onlar inanmazken ben dışarıdakine ne diyeyim ki!

Ben dolar 13 lira olacak diyorum. Dolara borcu olanlar bir an önce TL'ye dönsünler. Ama geç kaldılar. Çünkü vadeli borçlandılar. Bu borç öyle böyle ödenecek. Bir kere dinleyeceksin. Benim dolar borcum var evet ama senin de bana dolar borcun var. Riski ben taşıyorum dolarla alan taşıyor. Bu böyle hareket eder. Faiz neden yükseltiyor? Banka yükselttikçe sen de yükselteceksin. Kimse bedavaya malzeme verir mi?

Benim ikinci sorum şu: Alüminyumdaki değer artışı ve yaşanan gerilim sebebiyle bu işin üretimini ve ticaretini yapan firmalar açığa satmak yerine nakit alış-satış pozisyonuna çekmeye çalışıyor. Alüminyum firmaları ile görüştüğümüz zaman bu tür ticaretin çok eski tarihlerde olduğu ve o zaman fabrikaların değerlerinin yüksek olduğu düşünülüyordu. Vadeli ve açığa satışların sebebi, bu önemli dönemden çıkarak imalatçı firmaları değersizleştirmedir.



arslan alüminyum a.ş.



Şimdiki dönem tekrar alüminyumun değerlendirildiği gibi alüminyum tesislerinin ve yöneticilerinin de değerlendirdiği bir dönem olur mu?

Sen doğru ürünü doğru değerde satıyorsan karşındaki de seni doğru değerlendirmek zorunda. Değerlendirmiyorsa bu onun bileceği bir şey. Sen üreticiysen malzemeyi doğru üret, doğru satmaya çalış. Alır ya da almaz bu onun tercihi. Ben 60 senelik iş hayatımda 30-40 sene doğru alışveriş yaptığım müşterilerim var. Onu adam kendinde bulmalı. Bazen bakıyorum işletmenin içerisinde, ısrarla alıcının eleştirel sözlerine ve sitemlerine maruz kaldığına şahit oluyorum. Bir malzeme alınır –satılır; nokta. Beni para kazanamayacağım işe kimse zorlayamaz. Karşılıklı saygı çok önemlidir. Ben malın sahibiyim diye seni hor görmüyorum, sen de paran var alacaksın diye bizi ezip kendini göklere çıkarma!

Ben o malzemeyi sana vermezsem o para sendeyken hiçbir işe yaramaz; şayet bu iş yapıyorsan. Para çok güçlüdür fakat bir şey alabildiği zaman güçlüdür. Alamıyorsa bir değeri yoktur. Ben bunu hiç anlayamadım; nasıl oluyor da malzemeyi üreten firma kendini hor görüp malzemeyi alan kişiye kendini

mahkûm eder! Borçlandılar, adama mahkûm kaldılar. Bu bir girdabın içine girmektir. Herkes aklını başına alsın! Malzeme kimdeyse güçlü odur, para değil. Para tek başına güç değil. Bu ister TL olsun ister dolar olsun. Çünkü onlar bir malın alımında kullanılan değerlerdir. Lazım olan şey buradaki malzemedir. Bu malın sahipleri daima saygı değer insanlar olmalı. Fabrikalarını farklı ticaretin içine atmasınlar. Müşterileri ile olan ilişkilerinde de karşılıklı iş birliğini ve mesafeyi mutlaka korusunlar. Çünkü bu mesafe korunmaz ise kısa zamanda taviz başlıyor ve iş ayağa düşüyor, sonra saygınlık da ortadan kalkıyor. Bankaların eline düştüğün için bankayı temizleyeceğim derken bu sefer o kadar özveri gösterip mücadele edip kurduğun tesisi de müşterim dediğin adamın eline veriyorsun. Bankalardan uzak dur, adamın parası varsa alır, yoksa almaz.

Siz hiç görmediniz mi, resim olarak yapılmış veresiye satan adamla peşin satan adamın halini? Veresiye satandan olmayın. Veresiye satılmamasını senelerce ewel söyledim. Dünya ticareti değişti. Söz eskiden senetti. Ben bu meslek hayatımda sözünün senet olarak geçtiği bir babayı gördüm, bu babanın vefatını da gördüm. Bu vefat eden babanın oğlunun sözünün senet olarak geçmediğini gördüm. Nesil devamlı

değişiyor. Az kaldı söz verenlerin sayısı. Ticareti ticari kurallarla oynayacaksın. Aynı şeyi söylüyorum. Belli oranda ithalat yaparım, dünyanın her yerinden mal alırım, ayda 10 milyon doların üzerinde para öderim. Kimse bana açık hesap mal vermedi. Ben sahtekâr mıyım? Hayır, değilim ama ticaretin de kuralları vardır. Sanayiciler, malını satanlar akıllarını başına toplasınlar. Benim 2 yıl önce aldığım tedbiri şimdi bile alırlarsa yanlış yapmazlar. 2 sene sonra refaha çıkarlar. Nereye gidecek bu insan? Sen benim dediğimi yap, bak o parası olan adam kimden malzeme alacak! Bırak kimden alırsa alsın demeyi bil. Bırak başkası biraz çeksin bunun derdini. Gerçekten benden malzeme almak isteyen kişi iyice anlayacak; arkadaş ben bu ürünü üretiyorum, emek veriyorum, çile çekiyorum, enerji harcıyorum, bunun da değerini bilecek ve göreceksin! Bunu almaya geliyor, sana gelen bir şey katmaya gelmiyor ki. Hangisi güçlü acaba? Aklın yolu bir. Olması gereken şekilde davranın yeter. Niye değerinin altında satmaya çalışıyorsunuz? Aynı seviye seni niye rahatsız ediyor? Aynı oranda kazanç sağlasan ne kaybedersin?

240.000 ton hedefe koşan Arslan Alüminyum'u konuşuyoruz. Siz yaptığınız işi uluslararası pazarlara taşımak satmak istiyorsunuz. Bu büyük bir hedef. Sektörün içerisindeki durumlara baktığınız zaman dışardan bir gözle ülke genelinde fabrikaların yakalandığı sıkıntı da söz konusu, ister istemez yabancı müşterileri temkinli bakmaya itecek bu durum. Ülkemize bakış açısını değiştirir mi ticari yönden?

Dışarıda duran insanların her biri tüccar ve bir şekilde bizden paralarıyla bir şeyler almaya çalışan insanlar. Vadeli almaya çalışan insanlar, ucuz almaya çalışan insanlar. Bunlar bir şekilde temin edecekler bu tesislerden yine ürünlerini çünkü sen iyi ürün üretiyorsun fakat

sıkıntın bunun pazarlanmasında ve satışında, en son da tahsilatında. Yani ticareti al-sat ya da alış-veriş olarak görmeyip kendine göre yeni bir ticaret hukuku içerisinde yaparım diyorsan evet bakış açısı değişir. Dünyaya bakın; Avrupa'da ticaret nasıl oluyor? Oraya bakarsanız net bir şekilde anlarsınız. Kural çok basit: Para verirken adamın malını alırsın, vermesen almazsın. Dünyada ticaret nasıl yapılıyorsa biz de öyle yapacağız. Biz farklı bir ticaret yaparsak batırız. Biz teşvik ediyoruz buna. Vadeli satmayı konuşuyoruz; neden acaba? Korkuyoruz çünkü. Korkmayın, vadeli satın ama vade farkını alın. Kalite probleminiz yoksa şartlar zaten oturuyor. Bir şekilde ondan almasın benden alsın dersin güreşi kaybedersin. Türk Alüminyum Sektörü hiçbir zaman içerde birleşemedi. Ne zaman sıkışalım ne zaman batmaya başlayalım ne zaman para kaybetmelere başlayalım, batakları vermeye başlayalım ondan sonra canını kurtarsın diye veryansın edelim. Reklam bile para kazanılırken yapılır. Para kazandığınız zaman asla reklamı ihmal etmeyin. Sizi o ayakta tutar. Kaybederken hiçbir işinize yaramaz. Doğru reklam doğru zamanda verildiği zaman değerlidir, amacına ulaşır.

75 yaşındaki bir sanayici hiçbir konuda geri adım atmıyor. Her konuda aktif ve işin içerisinde yer alıyor. Sektörün dikkat, ilgi ve alakasının olması gereken yerlerde Mehmet ARSLAN hep var. İşin içerisinde ve aynı zamanda elini taşın altına sokan yöneticilerden biri. İyi temsil ediyorsunuz, her konuda, varlığınızla. Sizce aktif olan bir yapınız varken, genele neden yayamadık bu aktif kişi sayısını?

Durarak para kazanmak yerine, çalışarak para kazanmayı tercih ettim. Türkiye'nin ilk alüminyum firma yöneticilerinden biriyim. Bu işe başladığımdan bugüne hiçbir zaman pes etmedim. Büyümede,



güçlenmede ve değişimde hep önemli rol oynadım ve fikirler verdim. Çözümçü oldum araştırdım, geliştirdim, dinledim; hiçbir zaman kendimi mesleğimle ilgili konularda geri planda tutmadım. İşimizin başında doğru ve dürüst durarak bir şeyler kazanmayı kendimize meslek ettik. Böyle inandık, böyle gördük. Beni ve benim çizdiğim doğru yolu görmek isteyen herkese fikirlerimi beyan ettim, "Doğrusu bu," dedim ve yanıştan uzak tutmaya çalıştım. Büyüyelim, güçlenelim, hep birlikte refah seviyesine ulaşalım istedim. Ben işimi doğrular üzerine yapıyorum. Benim ülkemin firmalarının dışındaki hiçbir firmadan bir eksiği olmamalı, aksine biz zorluklardan geldiğimiz için daha fazla çalışmalı ve daha fazla kıymet vermeliyiz. Değerleri, bize sahip çıkan, bizi var eden değerleri koruyup güçlenmelerini sağlamalıyız. Bu yüzden aktif olmak zorundayız. Hiçbir zaman oturduğu yerden para kazanmak isteyen birisi olmadım. Başka bir izahı asla olamaz. Geleceği karanlık görsem bugün bu şekilde iddialı konuşmazdım. Bu sözlerimi 10 sene sonra değerlendirdiğiniz zaman, "**Adam doğru söylemiş,**" diyeceksiniz. Sanayici isen sanayici gibi davranacaksın.

Son olarak bizlerle paylaşmak istediklerinizi alabilir miyiz?

Arslan Alüminyum bugün önemli bir noktaya geldi. Son tesislerin kurulumu ile birlikte 240.000 ton/yıllık hedefi için tüm alt yapı çalışmalarını tamamlamış bir tesis. Bunun 120.000 ton/yıllık hedefine ulaştı. Geriye kalan 120.000 tonluk hedefinde %50'lik alt yapı hedefi tamamlandı. Geriye kalan %50'lik alt yapı çalışmalarını da tamamlayıp bu süreçte çatıyı kapatıp hedefimiz olan 240.000 tonluk imalata geçmeyi planlıyoruz. Amerika'nın Wagstaff döküm firmasının satış temsilcisi vardı, rahmetli oldu. 240.000 ton hedefinden sonra "Hedefin ne?" diye sorduğu zaman ben "1.000.000 ton," diyerek cevap verince kendisi de çok şaşırdı. "Bunu hayal edebilen insanı bile düşünmüyorum," dedi. 240.000 tondan sonra kendisine benim bir değerli büyüğümün tavsiyesini söyledim: "**Hedefin eğer bir kat daha artacaksa en az 5 katı olmalı. Bunu yapamıyorsan büyüdüm zannetme.**" Eğer 1 milyon ton yaptıysan, sonra 5 milyon tonu konuşuruz. Ondan sonraki hedef o olmalı. Hemen olmaz belki ama mutlaka olur. Benden sonraki nesil şayet hedef belirlerse bütün bu konuşmalar yarı sonuçlanarak karşımıza gelir.