

## “Yatırım İçin Fırsatlar Kolluyoruz”

“Krizle ilgili hükümetimiz çok ciddi tedbirler almakta. Gerek Körfez Ülkeleri gerekse Avrupa ile iyi ilişkiler içine girildi ve bunun meyveleri toplanmaya başlandı. Bunun yanı sıra Amerika ile olan sorunlar da azaldığı anda ülkemiz kriz ortamında kolayca çıkacaktır. Buna inanıyoruz. 2019 sonunda kriz kelimesi kullanacağımızı düşünmüyorum.” diyen Alcas Metal Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet YILMAZ ile bir röportaj gerçekleştirdik.

### Firmanızın kısa bir öyküsünü dinleyebilir miyiz?

Firmamız Alcas Metal Sanayi A.Ş. alüminyum sektöründe 1991 yılında toptancılıkla başladığı yolculukta 27. yılını tamamlıyor. Birkaç ay sonra 28. yaşında bir delikanlı olacak.

1997 yılında Nur Cephe Sistemleri'ni kurduk. Alüminyum sektöründe hem uygulamacı hem toptancı olunca 3. sacayağına ihtiyaç duyduk ve üretim hattımızı kurduk. 2005 yılında ilk ekstrüzyon presini kullanmaya başlayarak alüminyum profil imalatının ilk adını attık. Hedefimiz; sektörde yüksek kalite standartlarında ürün üretmek, tek seferde doğruyu üretmek ve müşteriye hızlı hizmet vermektir. Şu an açık ara Türkiye'nin en kaliteli üretim yapan firmalarından biriyiz. İade oranlarımız sifıra yakın. Tek seferde doğruyu üretmek hedefimizi tutturduk.

100 m<sup>2</sup> bir dükkanda başlayan şirketimiz, bugün 36.000 m<sup>2</sup> si kapalı 42.000 m<sup>2</sup> üzerine kurulmuş, modern ve teknolojik makinelerle donatılmış, yüksek kapasiteli entegre bir tesise dönüştü.

Fabrikamızda 8", 7" ve 6" olmak üzere 3 ekstrüzyon presi bulunmaktadır. Bu preslerde, diagonal olarak (genişliği) 10 mm ile 310 mm arasındaki mimari ve endüstriyel amaçlı alüminyum profiller EU standartlarına uygun olarak üretilmektedir. Tesisimizde eloksall, 2 boyahane, Kalıphane, ahşap kaplama, mekanik işlem hatları bulunmaktadır. Ayrıca 2016'da devreye aldığımız özel dekoratif uygulamalar için profil yüzeyine ayna parlaklığı derecesinde yüksek parlaklık görüntüsü veren elektrokimyasal eloksall tesisimiz de mevcuttur.

### Firmanızın farklı kılan nedir?

Uzman teknik ekibimiz ile yeni üretim teknolojilerini yakından takip ediyor, sürekli iyileştirme ve geliştirme çalışmalarını ürün yelpazemizi genişletiyoruz. Yenilikçi, sürekli ileriye hedefleyen üretim anlayışımızla alüminyum sektöründe,



saygınlığı ve güvenilirliği simgeliyoruz. Tam entegre üretim tesislerimizde dünya standartları esas alınarak kalite testleri, denetim ve analizler yapılmaktadır.

Mimari departmanımızın Ar-Ge'sini yaptığı mimari sistemler; strüktürel sılıkon cephe, kapaklı gjyirme cephe, ısı yalıtımı ve ısı yalıtımsız kapı pencere serileri, sürme, güneş kını, ofis bölme tente pergola sistemleri, başta IFT Rosenheim test merkezi olmak üzere birçok ülkenin test merkezlerinde testleri yapılarak bu ürünlerin kalitesi belgelendi.

### Üretim kapasitesi, iç satış, ihracat rakamlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Avrupa ve Amerika, Türkiye'den sonra ana pazarımız durumunda. Firmamız

2016 yılında 4 kıtada 33 ülkeye üretiminin yaklaşık %47'sini ihraç etmekte iken bu yıl ihracat oranını %58'e çıkarttı. Hedefimiz %65'e ulaşmaktır.

### 2018 yılında pazarda nasıl bir strateji izliyorsunuz? Yeni yatırımlar, ürünler var mı?

2018 maalesef ülkemizi için ekonomik açıdan iyi bir yıl olmadı. 2017 yılından başlayan belirsizlikler 2018 yılında krize dönüştü. Biz, hatırlarsanız sizinle 2016 yılındaki son sayınızda bir röportaj yapmış ve 2017'de bir kriz ortamı olabilir, tedbirler alıyoruz demistik. Bu öngörümüze göre davrandık. Döviz kredilerimizin %94'ünü TL'ye çevirdik ve uzun vadeye döndük. İhracata ağırlık vererek ciddi bir döviz girdisi artışı sağladık. Türkiye pazarında büyüme yerine dünya pazarlarında büyüme hedefine odaklandık. Karşılığında bu krizde zarar görmediğimiz gibi küçük artımları da oldu. Yatırım olarak şu anda fırsatlar kolluyoruz. Aynıntı vermeyeyim, şu anda satın almayı düşündüğümüz 2 firma var. Bilhassa ihracatta bizi destekleyeceğine inandığımız bu 2 firmayı bu yılsonuna kadar grubumuza katmayı planlıyoruz. Firmamız, güçlü bir finansla sahip olduğu için ve bu da bilindiği için birçok firma bu krizde bize satış ya da ortaklık gibi tekliflerle gelmekte. Biz çok seçici davranarak en doğru karar vermeye çalışıyoruz. Yeni ürün olarak doğrama ve pergola sektörüne yönelik 3 ürün hazırladık. Bunların 2'si yine Amerika ve kısmen Avrupa ihracat pazarına yönelik ama yurtdışında da pazara sunacağız.

### Bu krizde firmalara tavsiyeniz ne olacaktır?

Artık, tavsiye için geç kalınmıştır. Artık sorunların realize olma dönemi. Bu röportajın yapıldığı gün Merkez Bankası faiz artırımına gitti ve faizler %40'ın üzerine çıktı. Döviz yılbaşından bu yana %70 artı. Artık fazla akıl verecek bir durum yok. Borçlarını uzun vadeye yayın diyemeyiz. Çok



satın, satışa yüklenin diyemeyiz. Artık çok geç! Ama şunu tavsiye edebilirim. Bizim de birkaç aydır uyguladığımız bir sistem: İç pazara sunulan imalatı azaltmak. Bu 1. tercihimizdir. Yani küçülerek sermaye ihtiyacını artırmadan kendini muhafaza etmek! Yüksek faizle borçlanarak ne büyünür ne de ayakta kalınır. Sektörümüz dövizle endeksli olduğu için, bir firma %50 de küçülse cirosu TL bazında aynı kalacaktır. Yani TL'de küçülmemiş olacaksınız. Çok kısa vadeli veya nakitle satış yapılmalı. Finansör olmaktan çıkıp işini, sanatını ön plana çıkarmak lazım. Vadeli satış yapmadan evvel satış yapacağı firmaların o fiyatlardan alım yapmaları halinde ayakta kalabilmeleri mümkün mü, finansı nasıl, borçlanmaları nasıl, bunlar iyice araştırılıp satış yapılmalıdır. Kar marjını

biraz yukarı çekip risk azaltılmalıdır. Açık hesap satış yapılmamalıdır. Bu yapırsa, yani küçülme durumunda, "Pazarda zor durumdadır" gibi dedikodulara maruz kalabilirler, aldırılmamalıdır. Alüminyum sektöründe abartı ve dedikodu maalesef çok fazla! Firmalarını muhafaza etmek için tedbiri elden bırakmamalıdır. Mesela bizim, yıllardır, firmamıza ait çok az sayıda çek defterimiz var. Piyasada da neredeyse hiç çekimiz bulunmuyor. Ama sektörümüzde görüyorum ki birçok firma muazzam sayıda piyasaya çek sürüyorlar. Çoğunun bu yazdığı çekin karşılığında bir alacak planı yok. "Allah bize, biz size" mantığıyla yazılıyor bu çekler. Bu firmalardan uzak durun. Finans ihtiyacını bankalardan değil de piyasadan temin edenlerin çoğu mali disiplinsizlikten kapanıp gidiyorlar.

#### **Sizce, bu kriz ne kadar devam eder?**

Krizle ilgili hükümetimiz çok ciddi tedbirler almakta. Gerek Körfez Ülkeleri gerekse Avrupa ile iyi ilişkiler içine girdi ve bunun meyveleri toplamaya başladı. Bunun yanı sıra Amerika ile olan sorunlar da azaldığı anda ülkemiz kriz ortamından kolayca çıkacaktır. Buna inanıyorum. 2019 sonunda kriz kelimesinin kullanacağımızı düşünmüyorum. Firmalar 1 yıl kendini muhafaza etmeleri durumunda güzel günlere kavuşacaktır. Devletimiz, halkımız, iş adamlarımız bundan daha zor yıllar yaşadı ve aşmasını bildi. Yine aşacağız. Firmalar, borçlarını ödemek için her türlü özveri yapılarak ayakta kalmalıdır. Hayalperest olmadan çok çalışmak ve ihracata yönelmek bizi ve ülkemizi krizden kurtaracaktır.



#### **"We Are On The Lookout For Investment Opportunities"**

"Our government is taking serious actions in regards to the crisis. Good relationships have been started with both the Gulf countries, and Europe, and gatherings from these have started. Once the issues we have with America become less, our country will get out of the crisis situation easily. I have faith in this.. I don't think we'll be using the word "crisis" at the end of 2019" - said Alcas Metal Sanayi A.Ş. Chairman of Board of Directors Mehmet YILMAZ and replied to our interview questions.