

"Yeni yatırımla ciromuz 1 milyar Euro artacak"

Kibar Holding, havacılık ve otomotiv için gövde metalleri üretmek amacıyla düğmeye bastı. Şirket, 800 milyon dolar yatırımla Sakarya Karasu'da bir fabrika kuracak. Kibar Holding CEO'su Tamer Saka, "Yeni tesisimizle ciromuzu 1 milyar Euro artıracamız" diyor.

Temeli 1950'li yıllarda duayen işadamı Asım Kibar tarafından İstanbul Karaköy'de bir anda atılan Kibar Holding, bugün 20'ye yakın şirketi, 7 bin çalışanı ve yıllık yaklaşık 27 milyar TL'lik cirosuyla Türkiye'nin ve yakın coğrafyanın en önemli özel sektör kuruluşlarından biri haline gelmiş durumda. Otomotivden alüminyuma, enerjiden gıdaya pek çok sektörde önemli üretim ve ihracat başarılarına imza atan grup, yeni dönemde stratejik bir kararla kritik bir yatırıma imza atmaya hazırlanıyor. Kibar Holding, havacılık, otomotiv ve gemi sanayi için gövde metalleri üretmek amacıyla düğmeye bastı. Şirket, bunun için 800 milyon dolar yatırımla Sakarya Karasu'da bir fabrika kuracak. Biz de hem bu yeni yatırımın ayrıntılarını hem de yeni dönem hedeflerini Kibar Holding CEO'su Tamer Saka ile konuştuk. Saka'ya sorularımız ve aldığımız yanıtlar şöyle:

Holding olarak 2017'yi nasıl kapattınız?
2017 biraz belirsizliklerin olduğu bir yıldır

"Müteahhitler kadar cesur olmalıyız"

"Son dönemde ABD'de korumacılık konusunda atılan adımlar küresel belirsizlikleri daha da artırıyor. Ben yeni dünya düzeninde iş yapma kültürünün yapısal olarak değişmeye başladığını düşünüyorum. Belki de 2018'in en temel konularından biri bu olacak. Siyasi endişeler ister istemez ekonomik endişelerle birleşiyor. Biz de bu yeni sürece adapte olmaya çalışıyoruz. Bu noktada Türk şirketleri açısından en doğru tutum, ihracat pazarlarını olabildiğince genişletmek ve hiçbir coğrafyaya tamamiyle bağımlı olmadan ihracat yapmayı başarabilmek. Yani müteahhitlerimizin gösterdiği cesareti artık sanayicilerimizin de göstermesi gerekiyor."

ama biz kuvvetli bir bütçe yapmıştık. Bütçemizi yerine getirdiğimiz bir yıl oldu. Bütün işkollarımızda yatırımlarımızı artırdık. Ambalaj şirketimizde 'greenfield' yatırımımızın ilk fazını devreye aldık ve bu şirketimizin kapasitesini 3 katına çıkaracak bir yatırım oldu. Alüminyumda 70 milyon dolar yatırımla kapasite artırımı yaptık ve 300 bin tona çıktık. Grup şirketlerimizde 2017 yılında bin 300 yeni işe alım gerçekleştirdik. Şu an çoğunluğu mavi yakalı olmak üzere 7 binin üzerinde çalışmamız var.

2018'de büyüme hedefiniz nedir?

Aslında bizim gibi çok farklı sektörlerde faaliyet gösteren gruplarda tek bir büyüme rakamı vermek anlamlı değil. Çünkü sektörler arasında ciddi büyüme farklılıkları var. Kimi sektörde yüzde 50 büyüme yetersiz kalırken, kimi sektörde yüzde 2 büyüme çok büyük anlam ifade ediyor. Yine de de grup olarak bu yılı döviz üzerinden yüzde 7-8 civarında bir büyüme ile kapatacağımızı söyleyebilirim.

Bu yıl en önemli gündem maddeniz ne olacak?

Alüminyum işimizde çok ciddi bir teknolojik sıçrama ile havacılık sanayiinde, savunma sanayiinde daha önce üretilmediğimiz ürünleri üretebileceğimiz bir yatırıma başlıyoruz. Türkiye'nin gelecek planları içerisinde önemli yer tutacak, girdi sağlayacak bir üretim yapacağız. Sakarya Karasu'da 676 bin metrekairelik yatırıma uygun arazimiz içinde, fabrikamızı 400 bin metrekairelik kapalı alana inşa edeceğiz. Burada 650 kişi istihdam etmeyi planlıyoruz. Toplam yatırım tutarımız 800 milyon dolar olacak. Uçak gövdesinde kullanılan alüminyum tipini mevcut teknolojiğimizle yapamıyoruz ve bunu Türkiye'de



de yapan kimse yok. Oysa uçak yapma iddiasında bir ülkeyse onun gövde metallerini de üretmeniz gerekiyor. Biz şimdi sadece uçak değil, helikopter ve füze gibi tüm uçan araçlar için üretim yapabileceğiz. Bunun yanında otomotiv ve gemi sanayi için de gövde metalleri üretecek hale geleceğiz. 2018 sonunda inşaata başlayıp, 2020'de üretime geçmeyi planlıyoruz. Bu yatırımla ciromuzu yıllık 1 milyar Euro artırmayı hedefliyoruz.

Otomotiv tarafında Hyundai Assan ile ihracatta önemli başarılarla imza atıyorsunuz. Yeni dönemde İ10 ve İ20'nin yanında yeni bir model üretme planınız var mı?

Türkiye'de üçüncü bir model üretme planımız var. Şimdilik bu yeni modelin SUV olması gündemde. Ancak henüz projenin ayrıntıları netleşmedi. Çünkü yeni bir model üretmek için yapılacak hazırlıklar uzun zaman alıyor. Burada

“Grup olarak bu yılı döviz üzerinden yüzde 7-8 civarında bir büyüme ile kapatacağımızı söyleyebilirim.”

önemli olan Hyundai'nin Santa Fe ve Tucson gibi SUV modellerinin yeni versiyonlarını değil, sıfırdan yeni bir SUV modeli yapmak için Türkiye'yi düşünmesi. Bu yatırım niyeti konusunda herhangi bir tereddüt yok. Türkiye hem üretim kabiliyeti hem de kalite açısından dünyadaki pek çok Hyundai fabrikasından çok daha iyi bir noktada ve büyümeye devam edeceğiz. Ama doğru modeli seçmek ve doğru zamanda üretime geçmek önemli. O yüzden ciddi bir planlama içindeyiz. Umuyorum çok kısa bir sürede yeni modelimizin duyurusunu yapacak hale geleceğiz.

Otomotiv sektöründeki bir diğer büyük şirketiniz de ana parça tedarikçisi Assan Hanil. Bu şirkette yeni yatırım planı var mı?

Assan Hanil'de önemli bir işbirliğine imza atıyoruz. Ford Otosan ile işbirliğine gidiyoruz. Gölcük'teki Ford fabrikasına ürün vereceğiz. Özellikle Ford'un yeni kamyon projesinde önemli bir tedarikçi olduk. Hatta bu projenin Türkiye'den çıkıp globalleşmesi de söz konusu. Assan Hanil, Koreli ortağımız Seoyon E-Hwa'nın da büyük katkılarıyla ciddi bir know-how geliştirdi. Ama aynı zamanda kendi bünyesinde de örneğin Kore'de olmayan ticari araçlarda havalı şoför koltuğu üretimi yapıyor ve satıyor. Bu tamamen yerli mühendislerin katkısıyla oldu. Yakın gelecekte Assan Hanil'in özellikle Avrupa'da daha faal olmasını istiyoruz. Bu nedenle Avrupa'da bir şirket satın alabiliriz.

Holdingin bir diğer amiral gemisi de Assan Alüminyum. Kendi alanında Avrupa'da en büyük üç şirketten biri. Yeni dönemde yeni pazar hedefleriniz var mı?

Evet, yeni dönemde bizim için en stratejik gördüğümüz pazar Amerika pazarı. Hatta bu nedenle geçen yıl çalışmalarımıza başladık ve 2018'in ilk aylarında Chicago'da ilk ofisimizi açtık. ABD pazarında olmak alüminyum sektörü için önemli bir adım. ABD'de nihai hedefimiz bir üretici olmak. Çünkü ABD pazarını dışarıdan beslemek kolay değil. Şu anda ABD'ye 25 bin ton civarında ihracatımız var. Ama orada üretime geçtiğimizde bunun 250-300 bin tona kadar çıkacak potansiyeli olduğunu görüyoruz. ABD'de üretimin nasıl olacağına dair planımızı 2019'un ortasına kadar netleştirmeyi düşünüyoruz.