



### **Uzuner Alüminyum Metal ve İnşaat Sanayi Ticaret Ltd. Şti.**

35 yıla varan köklü geçmişe sahip Uzuner Alüminyum kuruluşundan bugüne dek her zaman birinci planda tuttuğu temel felsefesi Ar-Ge ve insana yatırımdır. 1986 yılında firmanın temelleri atıldığında öncelikli hedef alüminyum sektörünün geleceğine aynı zamanda Türkiye ekonomisine önemli kaynak oluşturacak yapı taşlarını örmektir. İstikrar, kalite, profesyonellik, katmadeğer, çağdaş üretim anlayışı ve en önemlisi sürdürülebilir gelişme ve büyümeye odaklı bir alt yapının kurulmasına öncülük etti Uzuner Alüminyum. Sahip olduğu 35 yıllık bilgi ve tecrübeyi ürününün satışını yapan firmalarla paylaşarak her geçen yıl büyüme rakamlarını bir önceki seneye göre arttırmayı başaran bu güzide firmanın merkezi İstanbul Esenyurt'da bulunmaktadır. Tekirdağ Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesinde kurulan modern tesislerinde 1100 Ton SMS Schloemann Alman presi ve 2000 Ton'luk pres gücüyle bugün yapı ve endüstri profillerin önemli üreticisi konumuna gelmiştir. Üretmiş olduğu yüksek kalitedeki alüminyum profillerin satışını hem yurtiçinde hem de yurtdışında başarıyla sağlayan Uzuner Alüminyum üretim ve milli ekonomiye katkısı birinci planda tutan kuruluşlar arasındadır. Son derece zengin ve geniş bir yelpazeden katılımcının ve ziyaretçinin bulunduğu İnterMob Fuarı'nda güçlü ve zengin bir programla katılım sergileyen UZUNER Alüminyum, sergilediği performansla katılımcıların favori markası oldu. Uzuner Alüminyum girişimci ve geliştirici alt yapısı aynı zamanda doğa dostu çizgisiyle prensipli çalışan, hammaddeden bitmiş ürüne kadar geniş bir yelpazede üretim zincirini tam entegre kuruluşunda üretme başarısı gösteren sektörünün güvenilir ve iddialı firmasıdır. Fuar esnasında firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Necmi UZUNER Beyefendi'ye son dönemlerde ülke genelinde yaşanan krizi, bu kriz için alınabilecek önlemleri, Uzuner Alüminyum'un geleceğini ve daha pek çok şeyi konuştuk.

**Hep mücadeleciler insanlarının dünyasında yaşamak ve çalışmak istedim.**

**Sektörün 34 Yıllık Profesyonel Yöneticisi**

**Uzuner Alüminyum Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Necmi UZUNER**

**Sektörün duayen ve profesyonel firmalarının kıymetli yöneticileri Türk alüminyum sektörünün geleceği için geçmişte çektiği ceremenin ve çilenin karşılığını hiçbir zaman alamadılar. Sektörün bugün başıboş ve sahipsiz kalmasının en büyük sebebi 'zor şartlarda çilesini çekip, yatırım yapan firmalar eskiden birbirleriyle dayanışma içerisinde iken, bugün herkes kendi başına hareket etmeye çalışıyor. Bu da sektörü hem ticari anlamda; hem de ahlaki anlamda karanlığa götürüyor.'**

**Uzuner Alüminyum firmasının geldiği noktayı, 2019 yılı itibari ile kısaca bize anlatabilir misiniz?**

1986 yılında kurulan bir alüminyum profil ve aksesuar satışı ile başladık Bahçelievler İstanbul'da. Bu sektörde iki elin parmaklarını geçmeyen aktörün bulunduğu bir dönemde yola koyulduk. Bu sektörde 90'lı yıllarda çok ciddi yol aldık. O zamanlar daha yeni yeni fabrikalar kurulmaya başlanmıştı. Neredeyse tüm illere Uzuner Alüminyum olarak malzeme satışıımız vardı. 92 yılında yeni yerimize taşındık. Sonrasında herkes bu işe yani satış işine girince bizim bir basamak yukarı çıkmamız gerekiyordu çünkü rekabet edeceğimiz firma sayısı çok fazlaşmıştı. Türkiye'nin birçok vilayetine malzeme gönderebiliyorduk o dönemde. Bu sektör yükseldikçe fabrikalar kurulmaya başladı. Eski tesisler preslerini yenilerken eski preslerini yeni kurulan tesislere sattı. Her tarafta alüminyum fabrikası kurulmaya başladı. Biz de Kavaklı'da ilk presi kurduk. Kurulur kurulmaz üretim gücümüz müşteri talepleri doğrultusunda artınca oradan taşınarak Tekirdağ-Çerkezköy'deki OSB'de yeni yerimize geçtik. İstanbul merkez ofisi de Esenyurt'a taşındık. Bu zaman zarfında bütün illere gönderim yapıyorduk. Şimdi her bölgeye fabrikalar açıldı fabrikalarla birlikte alüminyum ile ilgili satış ve pazarlama firmaları neredeyse her ilde ve ilçede açılmaya başladı. Bu açılım sebebiyle talepten çok arz ortaya çıktı. Sektörde günümüzün en büyük sıkıntısı bu. Türkiye'de alüminyum tüketimi örneğin 50.000 ton ihtiyacı iken, 150.000 ton üretiyor. Fabrikalar bu aradaki 100.000 tonluk bölümü stokta durmasında büyük zarar edeceği için yok pahasına piyasaya sürüyor, hem iç piyasada hem yurtdışında. Emegini almadan ürünü satmanın derdine düşünüyor. Sonra kendi sermayesi de eriyor ve kıran kırana rekabet başlıyor.

Özellikle bu işe yeni başlayan tesislerin kalite düşüncesi de kaygısı da neredeyse yok gibi. Hep duyduğumuz gördüğümüz şu; bir yerde değişik bir fiyat duyuyoruz dendiği zaman kimmiş diye sorunca bir bakıyorsunuz hiç tanımadığınız bir yerde bir firma çıkıyor karşınıza.

Türkiye’de kaliteli alüminyum profiller ile kalitesiz alüminyum profiller bugün ciddi rekabet halindedir. Müşterilerin de yüksek oranda tercihi kalitesiz alüminyum profiller oluyor. Çünkü her iki ürünün de aynı işe yaradığını düşünüyor. Tüketicinin bu rekabet koşullarında bilinçlenmesi gerekiyor. Alüminyum alüminyumdur sözü tüketiciyi yanıltıyor. Bugün sektörün duayen ve profesyonel firmalarının kıymetli yöneticileri Türk alüminyum sektörünün geleceği için geçmişte çektiği ceremenin ve çilenin karşılığını hiçbir zaman alamadılar. Sektörün bugün başıboş ve sahipsiz kalmasının en büyük sebebi 'Zor şartlarda çilesini çekip, yatırım yapan firmalar eskiden birbirleriyle dayanışma içerisindeyken, bugün herkes kendi başına hareket etmeye çalışıyor. Bu da sektörü hem ticari anlamda hem de ahlaki anlamda karanlığa götürüyor: 'Bu insanlar okul olmuş, tornacısından eloksalcısına ekstrüzyoncusuna kadar hepsi çileler çekti. 34 yıl bu işin içerisinde bunu gördük. Önceden ne söylediysek aynı şeyi konuşuyoruz; düzelecek bir gün. Sektör birbirleri ile zaman bulup görüşemiyor. Herkes kendisinin ve firmasının derdine düşmüş. Kendi dünyasında var olmaya çalışıyor. Eskiden sanayicinin değeri vardı, bu da kayboldu gitti.

**Yıllardır bu sektörün içerisindeyiz hatta ilklerden birisiniz. Hem satış hem imalat konusunda profesyonelce yatırımlar yaptınız ve bugün tam entegre bir kuruluşun yöneticisisiniz. Bu işin ilk dönemleri ile bugünü arasında ciddi fark olduğunu söylüyorsunuz. Bunun sebebi tam olarak nedir. Bu sektör neden bu duruma düştü?**

Aslında kurulduğumuz günden bugüne ileride neler olacağını tahmin edebiliyordum. Fakat bu kadar hızlı ayağa düşeceğini tahmin etmiyordum. Bu işin öncü firmaları biraz yatırım sevdalısı olsalardı ve bu metalin geleceğine inanıp sahip çıksalardı işlerine bugün belki de Türk Alüminyum Ekstrüzyon sektörü çok farklı boyutta imalat yapacak ve saygınlığı olacaktı. Başıboş ve sahipsiz bırakılan bir sektörü işi bilmeyen, anlamayan insanlar teslim aldı. Biz kaliteli ürün için mücadele veriyoruz, bu bir farktır. Yüksek rakamlar derdimiz değil, ürünümüz hak ettiği yerde olsun. 33 yıldır aynı şeyi tekrarlıyorum, bu iş düzelmeyecek. Biz hiçbir zaman pişman olmadık. Önümüze örnek olacak birkaç fabrika bizlerin özverisini hep yukarı taşıdı. Fakat genel anlamda sektöre baktığınız zaman firma sahipleri sadece ayakta kalmanın mücadelesi ile uğraşılıyor. Bir şekilde bu iş yapılacaktır. İlklerden olunca daha fazla duyarlı olunuyor işe karşı. Biz hep doğru yolu tercih ettik, kaliteyi tercih ettik. Bu bizi nereye taşıyır nereye çıkarır bilmiyorum. Türkiye’de en üstün özelliklere ve kalite standartlarına sahip profilleri üretiyoruz. Bu bizim işimizi sevmemizi sağlıyor.

Sektörün bugün içerisinde olan kişilere bakın; bir kesim sadece birbiriyle görüşüyor. Onlar da stresten baskıdan ve finansal karmaşadan yoruldu. Herkes ayakta kalma mücadelesi vermeye başladı. Sıkıntı büyüyor ekstrüzyon sektöründe.

Sektörü bir şekilde büyük firmaların kurtarmaları vebuna öncülük etmesi gerekiyor. Olması gereken değeri göremedi sektör firmaları. Var olan yapıların desteklenmesi, güçlenmesi için çalışılması lazım. Bugün eski firmalar yeni açılan firmalara önderlik etmişlerdir. Bu bir nimettir ve tecrübesini aktarmıştır.

Kapasitemiz 700 Ton/ay üretimimiz var. Eloksal, elektrostatik, mekanik işlem ve kalıphanemizle tam entegre bir üretim tesisimiz. 25 ülkeye ihracat yapıyoruz. Özellikle kaliteli alüminyum profil isteyen müşterilerle öncelikli olarak çalışmak istiyoruz. Tonajları yukarı

çıkarmak için yatırım kararlarımız var fakat piyasa şartları tam olarak belirlenmediği için beklemeye alıyoruz. Dünyada da önemli bir sıkıntı görünüyor, Avrupa'da da aynı şekilde düşüşler yaşanıyor bu da ister istemez yapılacak yatırımı biraz daha ileriye alıyor. Bu sebeple özellikle ürünlerin kalitesine yapmış olduğumuz yatırım haricinde burada insana yetmiş satış ve pazarlama gücüne de yatırım yapmaya başladık. Sosyal ağlarda sürekli yapmış olduğumuz çalışmaları müşterilerimizle paylaşıyoruz, sürekli iç piyasada seyahatler ve yurtdışı seyahatleri gerçekleştiriyoruz. Hem Uzuner Alüminyum'u anlatmak hem de kaliteli ürün taleplerinde doğru firma olduğumuzu göstermek adına aralıksız çalışmalar yapıyoruz sahada.

### **Uzuner Alüminyum neden tercih edilmeli, öğrenebilir miyiz?**

Uzuner Alüminyum kurulduğundan beri kaliteyi benimsemiş, hizmeti göstermeyi önemsemiş bir firma. Güler yüzlü hizmet anlayışı bizim için çok önemli. Müşteri memnuniyeti çok önemli. Çünkü firmanın kökeni satış ve pazarlamadan gelmiştir, bu yüzden müşterinin ne istediğini biliyoruz. Bunu üretimde yansıttık. Verdiğimiz sözü tutuyoruz. Bizi tercih eden müşteriler temrin konusunda hiçbir sıkıntı yaşamazlar, kalite konusunda hiçbir sıkıntı yaşamazlar. Bunlar çok önemli. 34 yıllık, 25 ülkeye ihracat yapan ve kalitesini artık tüm ülkelere ispat etmiş bir firma Uzuner Alüminyum. Bizimle çalışan tüm firmalar her zaman her koşulda avantajlı olmuştur. Ürüne sahip çıkan ve ürünün gelişimini sürekli düşünüp müşteri memnuniyetini en üst seviyeye alan nadir kuruluşlardan biriyiz. Bu yalnızca bizim değil, müşterilerimizle yaptığımız birebir görüşmelerin sonucunda ortaya çıkmış bir düşüncedir.

### **Pazar payınızdan bahseder misiniz?**

Alüminyum satışımızın iç piyasaya %60, dış pazarlarda %40 olarak yapıyoruz. İhracatı arttırmak istiyoruz. Kaliteli ve iyi alüminyum üretiyoruz, Ar-Ge'mizi güçlendirmek istiyoruz. İnsana yatırım yapmak istiyoruz. Çünkü insana yatırım demek Ar-Ge'nin güçlenmesi demek. Ar-Ge güçlü olunca kaliteli alüminyum ve farklı ürünler gündeme geliyor. Bu da yeni pazarlar ve yeni ürünler anlamına geliyor. Bizim tam entegre bir tesisimiz var ve bu tesisin yüksek derecede ihracat yapması en büyük hedefimizdir. Ekonomiye ve milli değerlere katkının temel prensibi kaliteli üretim ve kazançlı ticaretten geçer. Bu, her iki tarafı da memnun edecektir. Türkiye ekonomisinin özellikle alüminyum ihracatında daha iyi yerlere gelmesinin en önemli şartı katmadegerli üretimi yaparak kazançlı bir şekilde satışını yapabilmektir. İyi hizmet kaliteli müşteriye beraberinde getiriyor.

### **Necmi Bey, özellikle uluslararası pazarlarda alüminyum metalinidaha iyi seviyelere getirebilmek adına ne gibi çalışmalar yapmalıyız?**

Ben size konunun başında bu sektörün duayen firmalarının çektiği çileden bahsederken bunu özellikle söylemek istedim. O insanların zamanında yapmış olduğu kararlı mücadele sayesinde bugün Türkiye dünyanın her yerine alüminyum profillerini rahatlıkla üretilip satabiliyor. Yoksa bugün Türkiye'deki alüminyum ekstrüzyon sektörünün içinde bulunduğu fırtınalar, haksız rekabet şartları ve kalitesiz ürün üretimi o dönemde yaşansaydı bugün hiçbir firma hiçbir kapıya rahatlıkla gidemezdi. Anlatmaya çalıştığım budur sektörün duayen ve profesyonel yöneticilerinin kıymetinin ve yaptığı işin meşakkat değeri burada ortaya çıkıyor. Bugün çoğu fabrikanın yöneticisi sanayicilere eskisi kadar değer verilmediğinin sebebini kendilerine nedenleriyle sormaları gerekiyor ve bu işin neresinde olduklarını araştırmaları gerekiyor.

### **2019 yılını nasıl değerlendirirsiniz?**

İç piyasada hep dalgalanmalarla geçti. Buna da şükür diyoruz. 2019 yılını Uzuner Alüminyum olarak başarılı bir şekilde ayakta kalarak atlattık.

### **Sektörden beklentileriniz ve istekleriniz var mı?**

Firmaların kaliteli ürün üretmelerini isterim. Tüketici bilmiyor diye her türlü üretimi yaparak satmamak lazım. Firmaların birbirlerine sahip çıkması lazım. Bu kıymetli metali çöp haline getirmek yerine daha değerli halde üretilip satmanın yollarını bulmak lazım. Kalitesizlik önüne mutlaka set çekilmesi gerekiyor. Sanayici gibi davranıp güçlü bir şekilde durmanın yollarına bakmak lazım. Alüminyumun hak ve değerleri için savaşmak gerekirse savaşmak lazım. Yanlışın kimseye faydası olmamıştır, bu ürün milli değer, milli servettir. Ona hak ettiği değeri vermek lazım.

### **Sizden bir de katıldığımız İntermob 2019 ile ilgili bilgi alabilir miyiz?**

Bu sene ziyaretçilerin sayısı az fakat gelen müşterilerin kalitesi çok yüksekti. Bunun sebebi Türkiye artık bir yerlere gelmeye çalışıyor imalat konusunda. Kalitenin düşük kalmasını fırsat bilen ziyaretçiler bunu bugüne kadar avantaja çevirirken artık firmalar da kaliteli üretimi tercih ettiğinden dolayı gelen ziyaretçiler sadece fiyat odaklı konuşmıyor. Her geçen gün sektör kendini iyi yansıtırsa, fiyat odaklı olmaktan çıkarsa müşteri sayısı belki azalır fakat gelen müşteri ürünün hakkını verir. Bir de fuarlar yurtdışı ile bazı dönemlerde kesişiyor, bu da ziyaretçi sayısını önemli derecede azaltıyor. Fuarımıza özellikle Balkan ülkelerinden önemli ziyaretçi katılımı gerçekleşti.

## **Son olarak mesajımızı alabilir miyiz?**

Sanayiciye değer verilen, ¼retime değer verilen, kaliteye değer verilen bir 2020 yılı olmasını isterim. Firmaların birbiriyle rekabeti yaparken bile haklı rekabet kuralları içerisinde olması gerekiyor. İyilik ve g¼zellik bu sekt¼r¼n en ¼nemli çıkış kapısı olsun isteriz. Haksız rekabetin kapılarının kapanması için m¼cadeleci çalışmaların yapılması lazım. T¼rkiye b¼y¼k bir pazardır, al¼minyum sekt¼r¼ T¼rkiye için ¼nemli bir sekt¼rd¼r. Bunun kıymetini bilmek gerekiyor.