

“5 yılda yüzde 50 büyüyeceğiz”

Artık lastikler de enerji sınıflandırma etiketi taşıyacak. Michelin, Bridgestone, Goodyear, Pireli ve Continental'in en büyük hammadde tedarikçisi, **Kordsa** Global de üretimini buna göre şekillendiriyor. Bu durum şirketin bilançolarına önümüzdeki dönemde yansıtacak.

KORD bezi ağırlıklı olarak araç lastiklerinde kullanılıyor. Lastiğin mukavemetini artıran bir tekstil takviye malzemesi. Kord bezi, lastiğin yanı sıra mekanik kauçuk ürünler, hava süspansiyon sistemleri ve konveyör bantlar gibi alanlarda da kullanılıyor. Ancak **Kordsa** Global'in üretimini yüzde 90'ı lastik üreticilerine gidiyor. Şirket üretiminin yüzde 10'unu iç pazara, kalanını ise yurtdışına yönelik yapıyor. Halen dünya çapındaki 4 lastikten birinde **Kordsa** Global'in ürünleri kullanılıyor.

Kordsa Global CEO'su Hakan Tiftik, önümüzdeki beş yılda Uzakdoğu ağırlıklı olmak üzere yaklaşık yüzde 50 büyüme öngördüklerini söylüyor. Tiftik, "Mevcut fabrikalarımız büyümeye müsait. Bu yıl 1 milyar dolar ciro ve yüzde 20 büyüme hedefliyoruz" diyor...

Kordsa Global kaç bölgede ve kaç ülkede faaliyet gösteriyor?

Kordsa Global olarak bugün dünyanın tüm coğrafi bölgelerine yayılmış 9 ülkedeki 10 fabrikamızla sektör lideri olarak faaliyet gösteriyor. Türkiye, Almanya, Mısır, Tayland, Brezilya, Arjantin ve ABD'de birer, Endonezya'da iki fabrikamız, Çin'in Şanghay kentinde de bir satış ofisimiz bulunuyor.

Önümüzdeki dönemde stratejik olarak hangi bölgelerde büyümeyi öngörüyorsunuz?

Asya Pasifik ve özellikle Çin, tüketici talebinin arttığı, ayrıca global lastik üreticilerinin

kapasitelerini genişlettikleri bir bölge. Sektördeki büyümenin yüzde 50'si Uzakdoğu'dan, bunun da 35 puanı Çin'den geliyor. Bizim gibi global bir şirket için o bölgeye yoğunlaşmak önemli. Büyümemizin ve kapasitemizin önemli bir bölümünü bu bölgeye ayırdık. 2006 yılından beri üretimin batıdan doğuya kaydığını gördüğümüz için yatırımlarımızı özellikle Asya-Pasifik bölgesinde yoğunlaştırdık. Müşterilerimize yakın olmak için de yatırımları buraya yönelttik ve böyle yapmaya da devam edeceğiz. Aslında hedef pazarlarımızı ülkeye değil firmaya göre belirliyoruz.

'Büyük 5' (Michelin, Bridgestone, Goodyear, Pireli ve Continental) olarak adlandırılan lastik üreticilerinin **Kordsa**'nın iş hacmindeki payı nedir?



Büyük 5 olarak adlandırılan global müşterilerimizle ilişkimiz çok iyi. Hepsinin kullandığı hammaddenin minimum yüzde 50'si bize ait. Bir bölümünde bu oran yüzde 70'lere kadar çıkar. Hemen hepsiyle stratejik ortağız.

Özellikle yeni bir ürüne girecekleri zaman o sürece bizi de dahil ediyorlar ve beraber çalışıyoruz.

Üretim ne kadar? Yıllık cironuzun ne kadarını ihracat, ne kadarını iç pazar satışları oluşturuyor?

9 fabrikamızın toplam kapasitesi 180 bin ton seviyesinde. Kapasitemizin tamamını kullanıyoruz. Türkiye'deki üretimimizin oldukça düşük bir oranı Türk pazarına girdi sağlıyor. Çünkü bizim araç parkımız ve lastik tüketimimiz birçok ülkeye göre daha düşük seviyelerde. Üretimimizin yüzde 10'u iç pazara, kalanı yurtdışına gidiyor. Türkiye üretimini özellikle Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesine yönlendiriyoruz. 90'ın üzerinde ülkeye satış yapıyoruz. Önümüzdeki beş yılda ağırlıklı olarak Uzakdoğu'da olmak üzere yaklaşık yüzde 50 büyüme öngörüyoruz. Mevcut fabrikalarımız büyümeye müsait. Bu yüzden ölçek ekonomisi kapsamında mevcut fabrikalarda büyümeyi planlıyoruz. Yıl sonu itibarıyla 1 milyar dolar ciro ve yüzde 20 büyüme öngörüyoruz.

Yeni ürünler söz konusu mu?

2008 yılında İzmit fabrikamızda açtığımız Ar-Ge merkezinden hem dünya çapındaki tesislerimize hem de global müşterilerimize teknoloji ihraç ediyoruz. Özellikle İzmit tesisimizde biriken know-how ve teknolojiyi çeşitli proje ve görevlendirmelerle diğer ülkelerdeki fabrikalarımıza yayıyoruz. 2008'den bu yana Ar-Ge'ye yaptığımız yatırım 20 milyon doları buldu. Ancak iyi bir lastik, çevreci olması ve sağladığı tasarrufla ölçülüyor. Biz de ürünümüz lastik içine girdiğinde nasıl daha





Izmit
Kordsa
Global

çevreci ve nasıl daha fazla yakıt tasarrufu sağlar buna bakıyoruz. Önümüzdeki bir yıl içinde lastik, beyaz eşyada olduğu gibi enerji sınıflandırma etiketine sahip olacak. Biz bu pazarda liderliğe oynuyoruz. Beş yıl içinde de üretimimizin yaklaşık yüzde 35'i bu kapsamda değerlendirilecek.

Yılın ilk yarısında net kardaki yüzde 216 artışa karşılık kısa vadeli borçlarınız yüzde 31.63 yükselmiş. Ancak uzun bir aradan sonra ilk kez temettü ödediniz. Bundan sonrası için temettü politikasının ne olacak?

Şirketin merkezinin ABD'den Türkiye'ye taşınması sırasında oluşan kaydı bir zarar yüzünden son 4 yıldır temettü ödeyememiştik. Bundan sonrası için ortaklarımızın kararları doğrultusunda temettü ödemeye devam edeceğiz. Uzun bir aradan sonra bu yıl ilk defa temettü ödendiği için kısa vadeli borçlarda artış oldu.

Geçen yılın ilk altı ayında 1 milyon 787 bin TL olan finansal yatırımın bu yılın ilk yarısında 210 bin 876 TL'ye gerilediği görülüyor. Şirketin tasarruf politikasında bir değişiklik mi oldu?

2006 yılında Endonezya'da şirket satın alınırken, Kordsa Global'in elinde bulunan Hollanda merkezli Indosat'a ait bonolar 2010 yılında vadelerinin gelmesiyle nakde çevrildi. Söz konusu değerler şirket kasasına girdi. Bu gelişmenin tasarruf politikamızla herhangi bir ilgisi yok.

2011 yılı yatırım programınız nedir? Önümüzdeki beş yıllık projeksiyonunuz hakkında bilgi verebilir misiniz?

2011 için planlanan yatırım tutarı 45 milyon dolar. Bunun 25 milyon dolarlık kısmı Endonezya'da nisan ayında aktif hale gelen yeni hat ya-

Kordsa Global



tırımına harcandı. Polyester iplik üretimini ikiye katlayacağız. Birinci fazı geçen nisanda devreye girdi. İkinci faz Temmuz 2012'de devreye girecek.

Biraz da patent çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Şu ana kadar 19 patent için başvuru yaptık. Bunların 10'unun tescil işlemleri devam ediyor. 2'si tescillendi. Twixtra ve MonoLyx adında iki yeni markamız için de marka tescil başvurumuz var.

Çalışanlarımız arasında bu konuda bilinirlik ve motivasyonu artırmak amacıyla bir tanıma-ödüllendirme sistemi geliştirdik. Bu çerçevede şu ana kadar ticari sır ya da patent başvurusu olduğuna karar verilen 7 buluş için 16 çalışmamız ödüllendirildi.

Kordsa
Global
CEO'su
Hakan
Tiftik

"Balığı tutup, bırakıyorum"

Hakan Tiftik, stresini balık avlayarak atıyor. Ancak çok da becerikli bir balıkçı olmadığını itiraf ediyor. Tiftik, bu hobisini şöyle anlatıyor: "Aslında hiçbir canlıyı öldürmek zorunda değilsiniz. Ben de zaten mümkün olduğunca balığı tutup bırakma taraftarıyım. Bu hobinizi denizde, nehirde, göletlerde, derelerde yapabilirsiniz. Hem bu sayede farklı coğrafyaları keşfetme imkanınız olur. Düşünsenize sabah 4'te kalkıyorsunuz; telefon yok, internet yok, gazete yok... Kafanızı istediğiniz gibi boşaltabiliyorsunuz. Bu hobi, insanı çok farklı bir dünyaya taşıyor. Hepsinden önemlisi sonuçta bu bir avlanma. Strateji geliştirip, bir konuya odaklanma, dinleme, sakin ve sabırlı olma konusunda kendinizi geliştiriyorsunuz. Özellikle somon balığı son derece mücadeleci bir balıktır. Çok hızlı çekerseniz misinayı koparırsınız. Bol bırakırsanız iğneden kaçıp kurtulur. Ama bu işin yüzde 20'sidir. Asıl önemli olan somonu tekneye çekebilme."