

# Türkiye'nin tek global şirketi Kordsa'nın yeni hedefi Çin

9 ülkede 11 üretim tesisine sahip olan ve bu anlamda Türkiye'nin tek global şirketi unvanına sahip Kordsa yeni büyüme alanını Çin olarak belirledi. Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, "Doğuya kaymanın asıl sebebi ucuz işçilik değil. Çin'e Çin olduğu için gidiyoruz. Burada bireysel gelir ve tüketimin artacak olması bizi tetikliyor. Ayrıca müşterilerimiz neredeyse bizim de orada olmamız lazım" dedi

Güler Sabancı, Kordsa Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Turgut Uzer, CEO Mehmet Pekarun, Başkan Yardımcısı Dinçer Çelik ile Tayland ve Çin'den Sorumlu Genel Müdür Cevdet Alemar, Tayland Kordsa çalışanlarının yerel kuyserlerle yapıldıkları gösteriyi izleyip birlikte poz verdi.



## 5 çalışanımızı rakibe kaptırdık, nasıl bir güce sahip olduğumuzu o gün anladık

GÜLER Sabancı, Kordsa'nın alanında dünyada açık ara lider olmasının altında çalışanların bilgi birikimi olduğuna dikkat çekti. İzmir'deki fabrikasının dünyanın en kaliteli olduğunun altını çizen Güler Sabancı, bu işe girmek isteyen global öğrencuların da geçmişteleri yatırımlarına başlarken, Kordsa'nın çalışanlarına göz diktiğini belirtti. Güler Sabancı, "Yıl 1986 sanırım. Bugün bize ait olan Endonezya ve Tayland'daki iki fabrikanın ilk

kurucuları olan Branta Mulia, İzmir'de görev yapan 5 arkadaşımızı alıp götürdü. Transfer etti yani. Oradaki tesisleri bizim Türk arkadaşlarımız kurdu. O gün uyandırdı neye sahip olduğumuzu. O yıllarda patent hakkı diye birşey fazla bilmiyorduk. Türkiye yarattığı bilgiyi korumaya müsait değildi. Bilgiyi korumamız yollarını aradık. Şimdi Kordsa'nın 7 tane patenti var ve kendimizi daha korunaklı hissediyoruz" diye konuştu.

1973 yılında kord bezi üreticisi olarak kurulan ve bugün Güney Amerika'dan Uzakdoğu'ya uzanan bir coğrafyada 9 ülkede 11 üretim tesisine sahip olan, yüzde 40'a yakınsan pazar payı ile de tüm rakiplerine fark atan Kordsa, yeni büyüme noktasını Çin olarak belirledi.

Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, Doğu'ya kayışın, asıl olarak, Çin ve Doğu Asya'daki bireysel gelirin ve tüketimin artacak olmasından kaynaklandığını belirterek, "Çin'e sadece ucuz işçilik için değil, önce Çin, Çin olduğu için gidiyoruz" dedi.

Kordsa, Uzakdoğu bölgesinde yaklaşık 100 milyon dolarlık yeni yatırım yapacak. Bunun 40 milyon dolarını Tayland ve Endonezya'daki iki fabrikanın ek yatırımları için kullanırken, 60 milyon dolarla da Çin operasyonu güçlendirilecek.

Sabancı, Kordsa Global'in Tayland'ın Bangkok ve Endonezya'nın Jakarta şehirlerinde yer alan üretim tesislerinin tanıtıldığı basın gezisinde, Kordsa Global'in faaliyetleri, hedefleri ve global şirket olmanın koşulları hakkında değerlendirmelerde bulundu. Global ve güçlü bir şirket olabilmek için global bir marka ya



Ercan İNAN

da global bir teknolojiye sahip olunması gerektiğini vurgulayan Sabancı, endüstriyel bir ürün olan kord bezi üreten Kordsa Global'in böyle bir teknolojiye sahip olduğunu kaydetti.

## 1 milyar \$ ciro

Kordsa Global CEO'su Mehmet Pekarun, 11 tesiste 5 bine yakın çalışan bulunduğunu belirterek, "2007 yılında 925 milyon dolar net satış gerçekleştirdik. Bu sene yaklaşık yüzde 6 büyüme ile 1 milyar doları geçmeyi hedefliyoruz. Asıl ürünümüz olan Naylon 6.6'da yüzde 40'a yakın pazar payımız var" dedi.

Kord bezinin, emtia bir ürün olmadığını, müşteri ihtiyaçlarına göre özelliklerinin değiştiğini vurgulayan Pekarun, genelde entegre bir üretime sahip olduklarını, Çin'de halihazırda operasyonları bulunmakla birlikte burada büyümeyi hedeflediklerini söyledi. Pekarun, bunun yanı sıra farklı pazar dinamikleri bulunan Hindistan'a yenilikçi hibrid ürünler sunmayı hedeflediklerini ve Yeni Delhi'de bir ofis açma planları olduğunu kaydetti.

Pekarun, "Bu bölgede ciromuzun yakın gelecekte 250 milyon dolara çıkarmayı hedefliyoruz" dedi.



## Babaannem bile ne yaptığımızı bilmiyordu bir kord bezini ne kadar sevebilirsiniz ki?

TAYLAND ve Endonezya gezimiz sırasında Güler Sabancı'ya "İstanbul Borsası'nda belki de tek global şirket Kordsa. Ancak yatırımların Kordsa'yı tam olarak anlayabildiğini, gücünün farkına varabildiğini sanıyorum. Siz Kordsa'nın piyasa değeri ile ilgili ne düşünüyorsunuz?" diye sordum çok ilginç bir cevap aldım.

Güler Sabancı söze "Kord bezini ne kadar sevebilirsiniz ki?" diyerek başladı ve şu ilginç

anekdotu aktardı: "Kordsa'ya genel müdür olduğum zaman babaannem pek bir keyifliydi. Bir gün eve elimde pazar çantasına benzer bir çanta ile geldim. Üzerinde Kordsa yazıyordu. Babaannem komusuna beni gösterdi ve gururla "Bak bizim kız general müdür oldu. Bu çantaları yapıyor" dedi. Kord bezi hakikaten anlatılması zor bir ürün. İMKB'de de yatırımcının Kordsa'yı Kordsa'nın gücünü anlayabildiğini sanıyorum."



## Dünyanın etrafında 9 tur

KORDSA'nın tamamında bir yılda 360 bin kilometrelik bez üretiliyor. Böylece dünyanın etrafında 9 tur atacak şekilde eni 1.5 metreye ulaşan kord bezi üretiliyor. Üretilen kord bezi özellikle mukavemeti ile dikkat çekiyor. 0.7 milimetre kalınlığında bir kord bezi maksimum 100 kilograma kadar yük taşıyabiliyor. Araç lastiğinin ana-hammaddelelerinden biri olan kord bezi aynı zamanda balık ağı, dev halatlar, taşıma bantları, tir tenteleri ve motor içindeki V kayışlarında, emniyet kemeri kollarında kullanılıyor.

## Rakamlarla Kordsa Global

- Yıllık 190 bin tonun üzerinde üretim.
- 5 bine yakın çalışan.
- 2007 net satış: 925 milyon dolar.
- 2008 satış hedefi: 1 milyar dolar.
- Naylon 6.6'da yüzde 39 pazar payı ile sektörün dünya lideri.
- Faaliyet gösterdiği ülkeler:
  1. Bölge: Avrupa, Ortadoğu ve Afrika, Türkiye, Almanya, Mısır (Ciro 423 milyon \$)
  2. Bölge: Kuzey Amerika ABD Laurel Hill/Güney Carolina, ABD Chattanooga/Tennessee (Ciro 206 milyon \$)
  3. Bölge: Güney Amerika Brezilya, Arjantin. (Ciro 138 milyon \$)
  4. Bölge: Asya Pasifik Çin, Endonezya, Tayland. (Ciro 180 milyon \$)

## Uzer: Büyük olmak değil kabiliyetli olmak önemli

SABANCI Holding Lastik, Takviye Malzemeleri ve Otomotiv Grup Başkanı Turgut Uzer, Kordsa Global'in rakiplerinden farklı olarak polyester, naylon, çelik gibi farklı takviye malzemesi yapıları birleştirildiği içinde olduğu için hibrid çözümlerde kendisini ilerletebildiğini dile getirdi. Eskiden müşterilerin istedikleri ürünün belirleyerek, tedarikçiden istediklerini, şimdi ise büyük müşterilerin işbirliği aradıklarını söyleyen Uzer, sunları kaydetti:

"Ben ürümden bunları bunları istiyorum, senin kabiliyetlerin nedir diye geliyor. Siz de kabiliyetlerinizi ortaya koyuyorsunuz ve işbirliği yapıyorsunuz. Yeni ürünlerin çıkması işbirlikleri ile oluyor. Bunun için büyük müşteriler, büyük tedarikçiler arıyor. Burada büyük derken sadece cirodan bahsetmiyorum. Kabiliyetli, yeni ürünler sunabilen tedarikçiler arıyorlar. Kordsa Global'de bu kabiliyetimizi müşterilerimizle kullanıyoruz."

## Müşterilerimiz yavaşlayacak biz tam aksine büyüyeceğiz

GÜLER Sabancı ile sohbet toplantımızda, "Dünyada ciddi bir kriz var. Resesyon en çok da otomotiv sektörünü etkiliyor. Sizin de üretiminizin yüzde 80'i araç lastiği üretenele gidiyor. Bu küçülme karşısında 2009 planlarınızda bir değişiklik var mı?" diye bir soru yönelttim.

Güler Sabancı, global ekonomideki sıkıntılara karşın iyi bir 2009 yılı beklentilerini belirterek, müşterilerinde yavaşlama yavaşlama da, kendilerinin büyümeye devam edeceğini söyledi. Yönetim kurulu toplantısında da bu konuyu görüşeceklerini kaydeden Sabancı, "Müşterimiz küçülse de biz onun iyi bir iş ortağı olarak bizden alacağı üründe azalma öngörmüyoruz. Alımlardaki azalmayı Kordsa Global'e

yanıtmayacak bir senaryoyu oluşturmak ve müşterinin tercihi olabilmek için vazgeçemeyecekleri, fark yaratan ürünler sunabilmek ve çözüm ortağı olabilmek için çalışıyoruz. Bunu başaracak bilgi birikimine de sahibiz" dedi.

Kordsa Global'in CEO'su Mehmet Pekarun da özellikle iş makineleri satışındaki artışa dikkat çekerek, "Emtia fiyatları artıyor. Artıkça yeni maden sahaları açılıyor. İş makinelerine olan talep bize ekstra bir pazar yaratıyor. İş makineleri lastiklerinde normal bir otomobilde olan kord bezinden çok daha fazlasını kullanılıyor. Bir iş makinası lastiğinde yaklaşık 45 kilogram kord bezi oluyor" diye konuştu.