



Daha Hafif ve Daha Sağlam

► Kompozit sektöründe faaliyet göstermeye başlayan **Kordsa**, bu alanda hızlı büyüme niyetinde

► Şirket havacılık sektörünün en önemli iki oyuncusu ile de görüşmelerini sürdürüyor

Üçüncü Köprü'nün girişlerinin bulunduğu zemin, köprünün diğer alanlarından farklı bir malzemeye sahip. Diğer tüm alanlar çelik ile güçlendirilirken, girişin manyetik okuyucularının etkilenmemesi için bu alan sentetik fiberle güçlendirildi. İnşaat sektörüne bu malzemeyi sağlayan ise üretim ve ihracatıyla Türkiye'nin en önemli şirketlerinden biri olan **Kordsa**. Şirket, Türkiye'nin ve hatta dünyanın önde gelen Kordbezi üreticilerinden. Karbon elyafın bükülmesi ve reçine ile kaplanmasıyla elde edilen Kordbezi, lastik üretiminin en önemli malzemelerinden biri. Ancak elyafın reçineyle kaplanması

aşaması başka bir malzemenin üretim aşaması ile çok fazla benzerlik gösteriyor: Kompozit üretimi. Çelikten 10 kat daha hafif üç kat daha sağlam olan kompozit, bugün otomotiv sanayinden havacılığa, spor aletleri üretimine kadar pek çok alanda kullanılıyor. Kordbezi sektörünün en önemli oyuncusu **Kordsa**, sahip olduğu bu yetkinliği artık güçlendirme teknolojileri adı altında kompozit üretimi ve inşaat sektöründe kullanmaya başladı. Şirket, işin ticarileşmesi anlamında henüz daha başlarda olsa da yapılan görüşmeler oldukça umut verici.

Kordsa, 2017'nin ilk çeyrek finansal

sonuçlarına göre şirket ilk çeyrekte ciro sunu bir önceki çeyreğe göre yüzde 25, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 29 artırdı. Ebbette bu büyümede en önemli katkı ana iş alanı olan lastik için kordbezi üretmekten geliyor. Küresel ölçekte iş yapan **Kordsa** dünya otomotiv pazarı büyüdükçe bu büyümeye paralel bir performans ortaya koyuyor. Bugün için otomotiv sektörü büyümesi yüzde 3-3,5 civarında. Ancak **Kordsa** bu rakamların da üzerine çıkma uğraşı içinde. Şirketin en önemli müşterileri dünyanın en büyük altı lastik üreticisi. Pazar payının yüzde 60'ı bu altı üretilmeye yapıldığından geliyor. Burası ►

Sirketler/Sektörler

► şirket için daha stabil ama toplamdaki payı nedeniyle payı korumak için yoğun çalışılan bir alan. Diğer taraftan daha orta ölçekli ancak agresif büyüme niyetinde olan üreticiler **Kordsa**'nın asıl büyüme sağlayacağı sahayı oluşturuyor. Şirketin bu üretim segmentindeki büyüme beklentisi yüzde 15.

Kordsa tüm bu üreticilerin taleplerini karşılamak için dört kıtadaki beş ülkede sekiz fabrikasıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Bütün dünyadaki lastik üreticilerine hizmet veren bir şirketin Avrupa'daki işleri ağırlıkta. Türkiye, EMEA bölgesi içine dahil oluyor ve en büyük üretim merkezi konumunda. Üretiminin yüzde 20'si iç piyasaya sürülürken geri kalan yüzde 80 ihraç ediliyor. Şirketin ayrıca, Endonezya, Brezilya ve Kuzey Amerika'da üretim tesisleri bulunuyor.

Şirket bugünlerde beş yıllık planlarını Sabancı Holding'e sunmak üzere ve bu planlar çerçevesinde **Kordsa** lastik sektörü içinde beş yılda en az yüzde 20 büyümeyi planlıyor. Ancak şirket, önümüzdeki beş yıl içinde bazı dengeleri de değiştirme niyetinde. **Kordsa** lastik işini büyütmeyle birlikte kompozit alanında çok daha hızlı bir büyüme planlıyor. Özellikle elektrikli araçların yaygınlaşmaya başlamasıyla birlikte daha hafif ve daha dayanıklı olan kompozitin kullanımını tüm dünyada giderek artırıyor.

Kordsa Genel Müdürü Ali Çalışkan, "**Kordsa** bağımsız tedarikçi konumundan büyük lastik üreticilerinin tedarikçisi ve stratejik ortağı konumuna gelen dünya lideri bir şirket. Bunu sağlayabilmesinin nedeni de sahip olduğu know-how ve teknoloji. Bu teknoloji 2014 yılına gelindiğinde yeni iş alanlarının ortaya çıkmasına neden oldu" diyor ve devam ediyor: "**Kordsa** ciro sunu yüzde 20'sinin kompozit sektöründen gelmesini hedefliyoruz ki bu 70 milyonluk bir ciro demek."

Şirket, geleceğine inandığı kompozit için otomotiv ve havacılık sektörü ile yakın temas halinde. Mevcut üretim yetenekleriyle **Kordsa** bugün için dokuma ve kaplama kısmından işe girmiş durumda. Yani bugün için parça üretmiyor. "Yetkinliklerimiz çerçevesinde bildiğimiz işi yapıyoruz. Bunun gelişimi ile beraber parça üretimine de geçeceğiz. Kurduğumuz Mükemmeliyet Merkezi sayesinde işin modellemesinden tasarımına, prototip yapılmasına kadar geçecek yetkinlikler kazanacağız" diyor Ali Çalışkan.

Ancak ürünün ticarileşmesi çok kolay değil zira ürünün kontrol aşaması bir



hayli uzun sürüyor. **Kordsa** kompozit için otomotiv sektöründen 30 üretilmeye örnek göndermiş durumda. Diğer yandan şirket, havacılık sektörünün en önemli iki oyuncusu ile de görüşmelerini sürdürüyor. **Kordsa** bu taraftaki yetkinliklerini artırabilmek için şirket satın alımlarına da sıcak bakıyor. Ancak ürünün ilk aşaması olan karbon elyaf üretimi tarafında olmayacak bu yatırım. Zira karbon elyaf üretiminde kapasite kullanım oranlarının düşük olduğu bilgisini veriyor Ali Çalışkan. Bunun yerine yatırım savunma sanayinin de ilgi duyduğu alanlar için üretim yapmaya yönelik olacak.

Kordsa'nın sahip olduğu tecrübe ve teknolojiyi değerlendirdiği bir diğer alan ise inşaat. Elyaf ve kaplamayı bilen bir şirket olarak **Kordsa** betonu da güçlendiriyor. Özellikle altyapı çalışmalarında fark yaratan bu malzemenin de kullanım alanları sürekli artıyor.

Özetle **Kordsa**, faaliyet alanı lastik tarafında orta ölçekli oyuncuların agresif büyüme planlarından yararlanarak sektörün üzerinde bir büyüme planlıyor. Diğer taraftan şirket daha hızlı bir büyümeyi kompozit alanına yaptığı yatırımlardan bekliyor. Geleceğin elektrikli araçlar, daha hafif malzemeler ışığında şekilleneceği düşünüldüğünde **Kordsa**'nın kompozit planları bir hayli gerçekçi görünüyor. Tabi son karar beş yıllık büyüme planını inceleyecek olan Sabancı Holding'in. — Sinan Koparan

Sözün Özü: **Kordsa** ana faaliyet alanı lastik üretiminin yanı sıra oyuncu sonradan dahil olduğu kompozit alanında da büyümeyi planlıyor.

Filo Kiralama

DRD Rekabette Bireyselle Fark Yaratacak

► DRD yeni markası Onecar ile bireysel filo kiralama tarafında büyüyecek

► "Bazı şirketlerde 20 araçlık öyle paketler var ki, büyük şirketlerin 400 araçlık filosuna denk"

Son dönemde ekonomide yaşanan durgunluk ve çalkantılar pek çok sektörü olumsuz etkiledi. Kurdaki artış giderleri döviz cinsinden olanları fazlasıyla zorlarken artan faiz maliyetleri, finansmanı daha maliyetli hale getirdi. Ancak bu fırtınadan daha az etkilenen sektörler de mevcut. Operasyonel filo kiralama sektörü de bunlardan biri. Her ne kadar artan faizlerin etkileri ve kurdaki yükselişten fazlasıyla etkilenseler de bu artışları son kullanıcıya yansıtabilme etkileri azaltıyor. Diğer yandan faiz ve kur tarafında yaşananların araç sahipliğini güçlendirmesi, operasyonel filo kiralama sektöründe işlerin hareketlenmesine neden oluyor. Kurumlar, artan maliyetlerle araç satın alıp parayı bağlamak yerine, kiralamayı tercih ediyor. Üstelik bu işin bir de vergi avantajı var. Operasyonel filo kiralama sektöründeki en büyük yerli sermayeli oyuncu olan ve aktif toplamda ilk sırada yer alan DRD, sektördeki bu trendi yakalamışa benziyor. Ancak şirketin bu rüzgarı arkasına almış olmasının bir nedeni daha var: Artan araç sahipliğinin maliyetinden bireyleri de kurtarmak. Geçtiğimiz hafta, bireysel taraftaki markası Onecar'ın lansmanını yapan DRD, büyüklü küçüklü kurumların yanı sıra bireylerin de uzun dönemli araç kiralamasının önünü açtı.

Her ne kadar lansmanını geçtiğimiz haftalarda yapmış olsa da DRD, bireysel filo kiralama işini bir yıldır test ediyor. Şirket bireysel tarafta daha tam olarak tanıtım bile yapmamışken 3 bin 500 araç kiraladığı durumda. Şirketin yollardaki filosunun 33 bin olduğu düşünülürse bu yüzde 10'luk bir rakama tekabül ediyor. Sadece bir önceki yıl kiralanan araç sayısı olan 17 bin ile kıyaslandığında bu oran yüzde 18'e çıkıyor. DRD markanın hızla parlayacağını düşünüyor. Zira önümüzdeki dört yıl içinde bireysel tarafın payının yüzde 40'lara