



Çuhadaroğlu Metal Röportajı

KENAN ARACI / ÇUHADAROĞLU GRUP ŞİRKETLERİ GENEL MÜDÜRÜ

1.Çuhadaroğlu 64 yıllık bir marka. Ne zamandır Çuhadaroğlu Metal olarak faaliyetlerinizi sürdürüyorsunuz? Sektörünüz ve şirketinizle ilgili genel bir bilgi alabilir miyiz?

Yüksek Mimar merhum Ahmet Çuhadaroğlu tarafından, 64 yıl önce temelleri atılan ve çelik yapı elemanları üretimiyle sektöre adım atan Çuhadaroğlu; 1965 yılından beri ağırlıklı olarak inşaat sektörü, mimari uygulamalar için alüminyum kapı, pencere, doğrama üretimi ve uygulaması alanlarında faaliyet göstermektedir.1972 yılından bu yana Çuhadaroğlu Metal adı ile yolculuğuna aralıksız devam eden grubumuz; kuruluşundan bu yana Türkiye’de mimari uygulama, alüminyum kapı, pencere ve cephe doğralamaları sektöründe öncü olan firmamız, yenilikçi vizyonu ile ilk silikon cephe, ısı bariyerli çift eksen doğrama, ışıklık, panel sistem imalatı ve uygulaması, cephe sileceği, çift cephe uygulaması gibi özel uygulamaları gerçekleştirmenin yanı sıra; Fransa’da kamu ihalesi kazanan ilk Türk firma, Almanya’da cephe işi alan ilk Türk firma, Türkiye’de ilk bomba, kurşun ve yangına dayanıklı alüminyum kapı pencere ve cephe üreten firma, ilk dikey eloksal yüzey kaplama tesisini hayata geçiren firma olma özellikleri ile pek çok ilklere de imza atmıştır.

Alüminyum profil, ekstrüzyon, toz boya ve eloksal yüzey işlemleri alüminyum profilleri, alüminyum kapı, pencere ve cephe sistemleri, otomatik döner ve kayar kapı sistemleri, yangın, kurşun ve bombaya dayanıklı güvenlik sistemleri, alüminyum kapı, pencere ve

cephe, yapı elemanları, taahhüt ve üretimi ile inşaat sektörünün dışında, ulaşım, taşımacılık, makine ve otomotiv sektöründe de tedarikçi olarak çalışmalarını sürdüren, sektöre hizmet veren öncü bir firmadır.



1950’li yıllarda 5 kişiyle başlayan, bugün 760 kişi, iş birliği yapılan firmalarla birlikte 5.000 kişiye ulaşan bir istihdam yaratıyoruz. Beylikdüzü’nde bulunan, toplam 57.000 m² alanda hizmet veren grubumuz, tüm uygulamaları kendi bünyesinde gerçekleştiren dev bir entegre tesisine sahip. Toplam 16.000 ton biyet üretim kapasitesine sahip firmamızın 2017 yılı sonu itibarı ile hedeflenen üretim kapasitesi 32.000 tona ulaşmış bulunmaktadır.

Sektörel olarak geleceğin malzemesi olan alüminyum, son iki yılda yaşanan olumsuz gelişmelere rağmen, düşük performans sergilese de son 10 yılda ortalama %8 seviyelerinde, Türkiye ekonomisinin büyümesinin üzerinde bir performans göstermiştir. Alüminyumun kullanım alanlarının artmasının yanı sıra, yeni kullanım alanlarının devreye girmesi ile beraber, kişi

başı kullanım miktar 10 yılda 7 kg. seviyelerinden 15 kg. seviyelerine kadar yükselmiştir.

2-2016 yılında halka arz oldunuz. Halka arzda yerli/yabancı yatırımcı oranı neydi? Şu anda hangi seviyelerde? Halka arz yaşamınızda neyi değiştirdi?

2016 yılında ülkece yaşadığımız olumsuzluklara rağmen etkilenmeden hızla ilerlediğimiz projelerimizin yanı sıra şirketimizin güçlü bir mali yapısı, kurumsal yükselişi, prestijli bir kurum kimliği kazanması ile halka arz sürecimiz kaçınılmaz olmuştur. Bu vesile ile kurumsallaşmanın gerekliliği, bilinci ile 2016 yılında halka arz olan ilk reel sektör şirketi olma gururu yaşadık.

Buna takiben yine 2017 yılında yılda yaklaşık 250.000 m² alüminyum doğrama sistemleri, kapı ve pencere ve giydirme cephe sistemleri üretimi yapan Türkiye’de ve Avrupa’da sayılı tesisler arasına girecek nitelikteki Çuhadaroğlu Alüminyum Entegre Tesisimizin açılışını yaptık.

%75 yerli %15’i yabancı katılımlı yatırımcı profilimizle gerçekleşen halka arz sürecimizle özellikle Kurumsal Yönetim İlkeleri’ne uyum, kalite yönetimi, bilgi güvenliği yönetimi daha önemli bir hal aldı. Bu aşamada her anlamda sistematik bir yol izledik. Finansal verilerin, fikri mülkiyetlerin, müşteri ve şirket verilerinin korunması amaçlı, hem işimizin saygınlığını ve hem şirket itibarımızın korunması ve disiplinli ilerlemesi adına ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Sertifikası aldık. Kurumsal Risk Yönetimi Birimi kurduk. Bu alanda profesyonel bir çerçevede risk yönetimi aşamalarımızı oluşturduk. Bu çalışmaların önemini vurguladık.

3-Şirketiniz ve sektörünüzle ilgili büyüme öngörüleriniz nelerdir? Ana büyüme dinamikleri nelerdir?

Çuhadaroğlu’nun en önemli özelliği daha öncede belirttiğimiz gibi yaptığı Ar-Ge yatırımlarıdır. Bu bağlamda sürekli olarak ürün geliştirmek ve inovatif perspektifte hareket etmek vizyonu ile ilerliyoruz. Yerli üretim mesajı ile emek gücüne ve istihdam önceliğini merkez kabul ediyoruz. Özellikle daha nitelikli ve akıllı binalar için sürme kapı, pencere, doğrama cephe sistemleri ve kondens kanallı cephe sistemleri ve ofis bölme sistemleri üzerinde ilgili çalışmalarımız sürüyor. Buna ilaveten, mevcut yangın kapıları, otomatik döner ve kayar kapılar üzerinde olan ürün geliştirme çalışmalarımız devam etmektedir. Bildiğiniz üzere doğru ve nitelikli ürünler uzun süreli çalışmalar sonucunda ortaya çıkıyor, bizler de hız kesmeyerek, ilerleyen süreçlerde sektöre yeni ürünler sunmayı hedefliyoruz. Pazarı talip ediyor, müşterimizi dinliyor, geribildirimleri düzenli olarak ölçümlüyoruz. Önümüzdeki mevcut cirolarımıza yeni ürün ve geliştirme yoluyla 10 milyon USD mertebelerinde satış hedeflemekteyiz.

En önemli yatırımımız; 2017 yılı başlarında Beylikdüzü’nde devreye aldığımız bağlı ortaklığımız Çuhadaroğlu Alüminyum Sistemleri Üretim Tesisinin hayata geçirilmesidir. Kapı, pencere, cephe doğraması üreten tesisimiz, 250.000 m² kapasite ile üretim yapmakta, hali hazırda Çuhadaroğlu Metal şirketimize ait entegre fabrikamız ise dökümhane tarafında 32.000 ekstrüzyon, profil, 20.000 ton ve yüzey işleme tesislerinde 15.000 ton kapasite ile üretim yapabilme gücüne sahiptir. İkinci 500 büyük sanayi kuruluşları listesinde yer alan Çuhadaroğlu Metal ve Çuhadaroğlu Alüminyum grup şirketleri olarak 2023 yılına kadar yıllık %15 istikrarlı büyüme ve 500 milyon TL ciro ile üretime katma değer sağlama hedefindeyiz.

4-Yatırımcı ilişkileri birimi örgütlenmeniz ve faaliyetleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz? Kaç kişiden oluşuyor? Yatırımcı ilişkileri yöneticileriniz kime bağlı olarak çalışıyor? Ana sorumlulukları yatırımcı tarafında mı, mevzuat tarafında mı?

Yatırımcı ilişkiler birimi Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı'na bağlı olarak görev yapmaktadır. Birimde çalışmalar, Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi ve Uzmanı tarafından yürütülmektedir. 2016 yılı şubat ayında halka arzı gerçekleşen firmamız bugüne kadar mevzuata uyum sürecine ağırlık vermiştir. Halka açılmadan itibaren gerekli iletişim stratejileri ve planları oluşturulmuş, hedef kitle analizine uygun olarak, gerek yerli gerek yabancı yatırımcılar, aracı kurumlar, portföy yönetim şirketleri vs. tüm kitleler ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. İnteraktif iletişimi merkez alan yatırımcı ilişkileri birimimiz çalışmalarına hız kesmeden devam etmektedir.



5-Şirket üst yönetiminin yatırımcı ilişkileri faaliyetleri vizyonu hakkında neler söylersiniz?

Şirketimiz üst yönetiminin şirketin gelişimine destek verecek her adımı ön sırada değerlendirdiğini, kurumsallaşmanın, istihdamın öneminin, yerli üretim ile ülke ekonomisine katkı sağlayacak her kararın arkasında durduğunu söyleyebilirim. Dolayısı ile halka açılmadan evvel veya sonrasında bu vizyon hiç değişmedi. Halka arz bu ilerlemenin bir gereksinimiydi. Yatırımcı ilişkileri biriminin kurulması ve faaliyetlerinin yürütülmesinde bütçesel kısıtlamalar yapılmadan ilerleme hedefledik. Bu birimin gelişmesi için gerekli her türlü eğitim etkinliklerinden yararlandık.

6-Sektör profesyonellerini odağımıza alan bir Derneğiz biliyorsunuz bu anlamda ülkemizde yatırımcı ilişkileri mesleğinin gelişimini nasıl buluyorsunuz? Öncelikli gelişim alanları sizce ne?

Bildiğimiz üzere; kamudan alınan politikalarla beraber sektördeki şirketlerin halka arz talepleri de artmıştır. Bu noktada yatırımcı ilişkilerinin gelişmesi açısından sektör öncülerini bir arada toplayan derneğinizi rolü şüphesiz çok önemlidir. Gerek eğitim gerek ilgili profesyonellerin birbirini tanınması açısından gerçekleştirdiğiniz etkinlikler, oluşturduğunuz müşterek platformlar büyük önem taşımaktadır. Yatırımcı ilişkileri biriminin şirket içinde öneminin algılanması, kurumsal açıdan muhasebe ve finans verilerinin iyi yorumlanması gerekli ve ilgili eğitimlerin düzenli alınması oldukça önem arz etmektedir.

Çuhadaroğlu grubu olarak bizler en iyi bildiğimiz işi yapıyoruz. Dolayısıyla her birimiz, sektör profesyonellerinden oluşan, işini iyi ve uyumlu yapan etkin bir kadrodan oluşuyor. Özellikle iletişim ve ilişki yönetiminin son derece önemli hale geldiği sektörümüzde tamamen özel bir alana hizmet eden bu birim halka açık şirket sayısındaki artışın ivme kazanması ve kurumsal yönetime verilen önemin artması ile dönemin yükselen meslek grupları arasında yerini alıyor. Ancak elbette bu durumu sektör özelinde değerlendirecek olursak, yatırımcı ilişkileri bölümünde çalışan profesyonel sayısının oldukça az olması, yatırımcı ilişkileri uzmanlarının daha da kıymetlenmesine neden oluyor. Öncelikli olarak, gelişim elbette olumlu anlamda değişim ile başlar. Finans verilerini yorumlayabilen, araştırmacı, analizci, pazarlama iletişimi ve ilişki yönetimi konusunda etkin rol alabilen, piyasanın ve yatırımcıların beklentilerini anlayabilen, ölçümleyebilen, ilgili mevzuata hâkim, mukayese duyarlılığı gelişmiş kişilerin bu meslekte ve bu görevde başarılı olacağı hiç tartışmasızdır.

7-Vermiş olduğunuz kapsamlı bilgiler için teşekkür ederiz.

Biz teşekkür ederiz.