



ACUN ILICALI

"NETFLIX'İ RAKİP
OLARAK GÖRMÜYORUM"



GÜLDEN YILMAZ

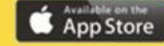
KOTON NASIL
GLOBALLEŞECEK?

capital

capital.com.tr

Ocak 2021

Yıl 29
2021/1



20.00 TL



KKTC FİYATI: 25.00 TL

AYLIK İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ

UMUT VAR MI?

197 LİDER
YENİ YILDAN
NE BEKLİYOR?



ÜCRETLER

ZAMDA
ZOR DÖNEM

SEKTÖRLER

KAYBIN
TELAFİSİ
MÜMKÜN MÜ?



İNSANLAR

NİLÜFER GÖZÜTOK ÜNAL • ngozutok@capital.com.tr

“100’ün üzerinde robotumuz var”

ÖZGÜR GÜNAYDIN

BORUSAN CAT İCRA KURULU BAŞKANI

Caterpillar’ın dünyadaki en başarılı temsilcileri arasında yer alan Borusan Cat’in Türkiye’deki yolculuğu bundan 25 yıl önce 37 kişilik bir ekiple ve 95 milyon dolarlık ciroyla başladı.

Bugün şirket, Türkiye’nin yanı sıra Kazakistan, Kırgızistan, Gürcistan, Azerbaycan ve Uzak Doğu Rusya olmak üzere toplam 6 ülkede 2 bin 500 çalışanıyla 1 milyar dolarlık ciro yaratıyor. Ağırlıklı inşaat, madencilik, enerji ve ulaşım sektörlerinde faaliyet gösteriyor.

Borusan Cat İcra Kurulu Başkanı Özgür Günaydın, iş makinelerinde Caterpillar’ın yanı sıra Metso, Genie, Mantsinen, Exxon Mobil ve MAK gibi markalardan oluşan güçlü bir ürün portföyleri olduğunu belirtiyor.

İş makineleri sektörü son birkaç yıldır Türkiye’de daralma yaşıyor. Borusan Cat ise farklı pazarlarda da yer almanın avantajıyla büyümeye devam ediyor. 2019’un en başarılı yıllarından biri olduğunu dile getiren Günaydın, 2020’nin pandemiye rağmen kârlılıkta en iyi yıllardan biri olduğunu söylüyor. “Biz bu yıla güçlü bir performansla ve büyüme hedefiyle girdik. İlk üç ayda performansımız yüksek oldu. Daha sonra pandeminin etkileri başladı. Bu dönemde bile faaliyetlerimiz

aksamadı. Atölyelerimizdeki doluluk oranlarımız neredeyse hiç azalmadı. Yıl sonu hedeflerimizi elde edeceğimize inanıyorum” diye konuşuyor.

Peki zor bir yılda Borusan Cat’in performansını yükselten neler oldu? Özgür, bu soruya “Segmentasyon, dijitalleşme ve inovasyon” yanıtını veriyor. Bu noktada yapılanları ve sonuçlarını şöyle paylaşıyor: “Farklı müşterilerin ihtiyaçlarını anlamak, en uygun ürün ve hizmeti sunmak için Kazakistan’dan başlayarak tüm pazarlarımızda müşterilerimizin beklentisini

analiz ettik ve segmentlere ayırdık. Bugün 6 ülkede 21 segmentteki müşterilerimizin ihtiyacını karşılamak için çözümler sunarken, çözüm portföyünü genişletme çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Dijitalleşme ve inovasyondaki yatırımlarımız bu yönde bize çok yardımcı oluyor. Endüstri 4.0 için güçlü bir altyapı geliştiriyoruz.

Yapay zekâ, nesnelerin interneti (IoT) gibi

Endüstri 4.0’ın temelini oluşturan teknolojileri etkin bir şekilde kullandığımız projeleri hayata geçiriyoruz.

Şu anda finans ve muhasebe 54, BT’de 8, pazarlamada 17, operasyon ve serviste 8, planlama ve yedek parçada 14

olmak üzere 100’ün üzerinde robotumuz var. Robotların

verimliliğimize ve iş süreçlerimize katkıları

çok önemli. Mevcut robotlar yıllık 2 bin 800 kişi/gün tasarruf sağlıyor.”

“YILDA 150 UÇAK BİLETİ ALIYORDUM”

Pandemi öncesinde yılda 150’nin üzerinde uçak bileti aldığını belirten Özgür Günaydın, “Yılın dörtte üçünü seyahatte geçiriyordum. Hatta seyahatlerimde biriktirdiğim anıları görselleştirmeye çalıştığım, ‘ozgurgunaydintravels’ adlı bir Instagram hesabım var. Son zamanlarda seyahat edemediğimden aktif güncelleyemesem de orada bir hafıza oluşturmaya ve paylaşmaya çalışıyorum” diyor.



“Yatırımlara ve genişlemeye devam edeceğiz”

ÖZER HINCAL

ARVENTO GENEL MÜDÜRÜ

Arvento tasarladığı teknolojiyi dünyada 3 kıtaya ihraç eden bir mobil takip sistemleri geliştiricisi. Bundan 15 yıl önce Ankara’da bir start up olarak hayata geçen girişim, araç takip sistemlerinde 2006’dan bu yana Türkiye’de pazar lideri. Arvento Genel Müdürü Özer Hincal, 2020’de ulaştıkları 1 milyon üzerindeki cihaz sayısı ve 100 binin üzerindeki müşteri sayısı ile faaliyet gösterdikleri alanda dünyanın en büyük oyuncular arasında yer aldıklarını söylüyor. “Bu rakamlar, bizi dünya küresel araç takip sistemi pazarında lider olma hedefimize daha da yaklaştırmış durumda” diyor.

Arvento, araç takip ve filo yönetim sistemlerinin yanı sıra motosiklet, konteyner, nesne, tekne takip sistemleri ve sektörel IoT çözümleri geliştirip üretiyor.

2020 yılına yüzde 25’in üzerinde büyüme hedefiyle giren şirket, ana odağını da ürün çeşitliliğini artırmak ve yurt dışında genişlemek olarak belirlemişti. Pandemiye rağmen bu yıl büyümeye odaklanmayı sürdürdüklerini belirten Özer Hincal, neler yaptıklarını şöyle paylaşıyor: “Bu süreçte üç yeni ürün geliştirdik ve var olan ürünlerimizin yeni versiyonlarını pazara sunduk. Dünyanın en ileri teknolojileriyle donatılmış yeni takip cihazımızla konteyner ve tekne takibi alanlarına odaklandık. Treyki Moto ve Treyki Asset adını verdiğimiz yeni ürünlerimiz ise motosiklet takibi, değerli nesne ve eşya takibi alanlarına odaklandığımız ürünlerimiz oldu. Kişi ve nesne takibi sistemimiz Treyki Mini’nin kullanımı özellikle yaşlı ve hasta takibi yönünde arttı. Bu gelişmelerle 2020’yi her şeye rağmen büyüyerek kapatacağımızı öngörüyoruz.”

Yurt dışında da büyüme planı olan Arvento, son dönemde Güneydoğu Asya ve Orta Doğu’da büyümeye odaklanıyor. Bugün ürettikleri teknolojileri, 3 kıtada 28 ülkeye ve 100 binin üzerinde müşteriye ulaştırdıklarına dikkat çeken Hincal, 2021 yılında da yurt içinde ve yurt dışında büyüme ivmelerini devam ettireceklerini söylüyor. “Ar-Ge çalışmaları ve şirket içi ve dışı yapılan stratejik yatırımlar, büyümemizi etkileyen en önemli faktörler. 2021’de bu



BATERİ ÇALIYOR

Özer Hincal, iş dışında ailesiyle vakit geçiriyor, seyahat ediyor, bateri çalıyor ve denizde olmaktan keyif alıyor. “Denizdeyken, müzik yaparken ve alimle birlikte vakit geçirirken, dünyanın en huzurlu insanlarından biri oluyorum” diyor.

alanlara yatırım yapmaya, yenilikçi fikir ve ürünler ortaya koymaya devam edeceğiz. Daha ulaşılabilir ürünleri pazara sunarak, daha geniş kullanıcı kitleleriyle buluşarak, yeni ürünlere ve iş birliklerine imza atarak büyümeyi planlıyoruz. Yurt içinde ve yurt dışında yatırımlarımıza ve genişleme çalışmalarımıza devam edeceğiz. Hedefimiz Türkiye’den dünya çapında lider bir teknoloji şirketi çıkmasını sağlamak” diye konuşuyor.

İNSANLAR

“2020’de yüzde 45 büyüdük”



KÜRŞAT TİRİTOĞLU

SEDAT TAHİR AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

kâğıdı, çöp torbası ve buzdolabı poşetini de ekleyerek üretime geçti. Bugün şirket, 300’ü aşkın çalışanıyla 20 bin metrekarelik kapalı alana sahip fabrikasında üretime devam ediyor. Nielsen verilerine göre pazar payında sektör ikincisi olduklarını açıklayan Tiritöğlu, “Sektördeki iki büyük oyuncudan biriyiz. Çeşitli illerde ve kategorilerde birinci olduğumuz alanlar da var” diye konuşuyor.

Şirket ihracatta da güçlü bir pozisyona sahip. Tiritöğlu, 1995 yılından beri 30’a yakın ülkeye ihracat yaptıklarını söylüyor. “Üretimimizin yüzde 15’ini ihraç ediyoruz. Önümüzdeki yıllarda ağırlıklı olarak COOK markasıyla ihracatımızı artırmayı hedefliyoruz. İlgilendiğimiz ülkelerde distribütörlüğümüzü yapacak şirketleri araştırıyoruz. 5 yıl içinde üretimimizin yüzde 30’unu yurt dışına COOK markasıyla ihraç ediyor olacağız” diyor.

Pandemiye rağmen şirket, 2020’yi beklentisinin üzerinde bir büyümeyle kapatıyor. Pandemiden en az etkilenen sektörün hızlı tüketim malları olduğuna dikkat çeken Tiritöğlu, pandemi nedeniyle evde kalan tüketicilerin ürünlerine olan talebinin arttığını ifade ediyor. 2020’yi şöyle değerlendiriyor: “Yılı yaklaşık yüzde 45’lik bir büyümeyle kapatmış olacağız. Pandemi nedeniyle evlere kapandığımızda hepimizin içinde saklanan aşçı ortaya çıktı. Özellikle pişirme grubu ürünleri tüketiminde sıra dışı bir artış oldu.”

Sedat Tahiroğlu, 2021 yılında yüzde 35’in üzerinde bir büyüme hedefliyor. Bulundukları sektörün her yıl yüzde 30’un üzerinde büyüdüğünü dile getiren Tiritöğlu, yeni yıl ve gelecek birkaç yıla dair hedeflerini de şöyle paylaşıyor: “2021’de önceliğimiz, dengeli stok ve nakit akışı, risk yönetimi ve kârlılık olacak. Kişilerin değil kuralların yönettiği organizasyonu yaratmaya çalışıyoruz. Bu doğrultuda kişilerden bağımsız olarak ayakta durabilecek profesyonel yönetim anlayışını oturtmaya devam ediyoruz. Üretim kapasitemizi artıracak ilave kapalı alan ve makine yatırımlarımız devam ediyor. COOK markasıyla ihracatı artırmak istiyoruz. Makedonya, Arnavutluk, Kosova gibi Balkan ülkeleri Tanzanya, Senegal, Kenya, Nijerya gibi Afrika ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri’nin tamamı radarımızda bulunuyor.”

Kürşat Tiritöğlu, ODTÜ İşletme bölümünden 1979’da mezun olduktan sonra bir süre bir arkadaşıyla hediyelik eşya dükkanı işletti. 1984’te de rahmetli kayınpederi Sedat Tahir’le birlikte çeşitli ürünlerin ithalatını gerçekleştirip satışını yapmaya başladı. İlk ofislerini Ankara Kavaklıdere’de açtıklarında toplam 6 kişi olduklarını belirten Sedat Tahir AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Kürşat Tiritöğlu, “Üretim tesisimiz veya depomuz yoktu. Şimdi üretimini yaptığımız ürünlerin öncüsü olan fırın torbasını da İngiltere’den ithal ediyorduk. O dönem bitmiş ürün gümrük vergileri çok yüksek olduğu için ürünün tamamen Türkiye’de üretimine başladık. COOK’u fırın torbası markası yapma fikri de bu aşamada ortaya çıktı” diyor.

Aradan geçen zaman içinde COOK ürün portföyüne, streç film, alüminyum folyo, pişirme

“İŞKOLİK BİR İNSANIM”

Kürşat Tiritöğlu, kendisini “İşkolik bir insanım” sözleriyle tanımlıyor. Çalışmak dışında bir hobisi olmadığını belirten Tiritöğlu, “Ama kitap okumayı, bilmediğim konuları araştırmayı ve seyahat etmeyi severim” diyor.



“Fabrika sayımızı artıracacağız”

MEHMET ÜREK

WILO TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ

Wilo tam 149 yıllık bir şirket. Almanya'nın Dortmund kentinde bakır ve pirinç işleme fabrikası olarak 1872 yılında kurulan marka, 1928'de dünyanın ilk sirkülasyon pompasını üreterek yerel oyunculuktan global oyunculığa geçti. Şirket, bugün binalarda, endüstride ve altyapı uygulamalarında bulunan ısıtma, soğutma, havalandırma sistemlerinin yanı sıra su temini ve atık su uygulamalarında da kullanılan pompa sistemlerinde sektörünün öncü markası konumunda. Yılda yaklaşık 10 milyon pompa ürettiklerini belirten Wilo Türkiye Genel Müdürü Mehmet Ürek, “10 bine yakın geniş ürün gamımız ve sistemlerimizle farklı alanlar için çözümler geliştiriyor, enerji kaynaklarının akıllı ve verimli kullanıldığı bir dünya için çalışmalarımızı sürdürüyoruz” diyor.

1992 yılından itibaren Türkiye pazarında yer alan şirket, 1997'de markanın dünyadaki malzeme temin merkezlerinden biri olarak tescillendi. Ürek, “Wilo Türkiye operasyonumuzda 35 bayimiz, 100'ü aşan merkez çalışanımız ve uzmanlaşmış servis kadromuzla yaklaşık 1.000 kişilik bir aile olarak müşterilerimize enerji verimliliği yüksek, üstün performanslı ürün ve çözümler sunuyoruz” diye konuşuyor.

Son yıllarda Wilo'nun gündemindeki en önemli projelerden biri eski ve verimsiz pompaların yüksek verimli ve daha az enerji tüketen ürünlerle değiştirilmesi. Bu projeyle küresel karbon emisyonlarını sürdürülebilir şekilde azaltarak enerji tasarrufu sağladıklarını anlatan Ürek, “Proje kapsamında Wilo olarak, 2019'da 10 bin enerji çözümü projesi gerçekleştirdik” diyor.

Şirketin odağında bir diğer önemli konu da dijitalleşme. Pandemiyle birlikte dijitalleşme yatırımlarını artırdıklarını ifade eden Ürek, Ar-Ge'ye en çok yatırım yapan şirketler arasında olduklarının altını çiziyor. Her yıl gelirlerinin yüzde 3,5'ini Ar-Ge çalışmalarına ayırdıklarını belirten Mehmet Ürek, “Ar-Ge çalışmalarımızın temelinde verimli teknolojilerle çevre ve kullanıcı dostu ürünler geliştirmek yatıyor. 2021 yılında temiz su temini alanında yeni ürün



“EN BÜYÜK MOTİVASYONUM”

Mehmet Ürek, büyük şehirlerin ve teknolojinin üzerinde bıraktığı toksik etkiyi doğada vakit geçirerek atmaya çalışıyor. “Doğayı dinliyorum, anlamaya çalışıyorum. Bunun müthiş bir motivasyon kaynağı olduğunu düşünüyorum. Bu sayede kendi iç yolculuğumu tamamlamaya çalışıyorum” diyor.

geliştirme çalışmalarımıza artan bir ivmeyle devam edeceğiz. 100 milyon insanın temiz suya erişimini sağlama hedefimiz doğrultusunda yenilikçi su çözümlerimizin büyüme hızını yüzde 7,5 artırmayı amaçlıyoruz. Dijitalleşme üzerine yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz” diyor.

Wilo Türkiye'nin gelecek hedeflerine gelince... Ürek, hedeflerini şöyle paylaşıyor: “Önümüzdeki 5 yıl içinde Türkiye'deki fabrika sayımızı ve üretim hatlarımızı artırmayı planlıyoruz. Böylelikle hem Türkiye'deki müşterilerimiz hem yakın bölgemizdeki ülkeler için ürünlerin hızlı bir şekilde tedarikini sağlamayı amaçlıyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda ilgili pazarı domine etmeye ve takip edilen marka olmaya devam etmek de önceliklerimiz arasında. Bu doğrultuda değişimi, suyu ve geleceği yönetmek için var gücümüzle çalışmayı sürdüreceğiz. Enerji çözümleri ve endüstri segmenti iş planlarımızın odağında olacak.”

İNSANLAR

BAHATTİN UÇAR

INVEST İNŞAAT YÖNETİM KURULU BAŞKANI

2021'de 2,5 milyar TL'lik yatırım yapacak



Bahattin Uçar, inşaat ve tekstil sektörünün yakından tanıdığı bir isim olmasına rağmen bugüne kadar çok fazla ön plana çıkmayan başarılı bir iş insanı. 1972 doğumlu Uçar, 1992 yılından itibaren inşaat sektöründe birçok projeye imza attı. 2005 yılında da Düzce'de kurduğu İstanbul İplik ile pamuk ipliği ihracatında Türkiye'nin en büyük ihracatçılarından biri haline geldi.

Bugün Invest İnşaat ve İstanbul İplik, 1,3 milyar TL ciro yaratan bir grup.

Invest İnşaat, son yıllarda Ayazağa'da hayata geçen Vadi İstanbul projesiyle adından söz ettirdi. İki ortaklı olarak tamamlanan konut, rezidans, ofis ve AVM'yi içeren projeye bir şehir oluşturduklarını belirten Bahattin Uçar, projenin yatırım bedelinin 2,8 milyar dolar olduğunu açıklıyor.

Vadi İstanbul'un ardından aynı bölgede Vadi Kuru projesini geliştiren Invest İnşaat, burada da 338 bağımsız

birimden oluşan, bunun 242'si konut geri kalanı ofis ve ticari alan olan projeyi tamamladı.

Böylelikle 2012-2019 yılları arasında ortak girişimlerle birlikte 2 milyon metrekare inşaat bitirdiklerini dile getiren Bahattin Uçar, "Bugünkü kurlarla baktığımızda bu projelerin satış değerleri 24 milyar TL'yi buldu" diyor.

Şimdi Uçar, bölgede iki büyük proje için düğmeye bastı. Yine Ayazağa bölgesinde yer alacak projenin ilki Invest Vadi adını taşıyor. 2021 Mart ayında lansmanı yapılacak proje, 480 bağımsız birimden oluşacak. Uçar, projenin detaylarıyla ilgili şöyle konuşuyor: "230 dairelik bir rezidans oluşturuyoruz. Rezidans için dünyada iyi bilinen iki markayla şu anda franchise görüşmesi yapıyoruz. Markalı bir rezidans olacak. 250 de konut yapacağız. Konutlarda en küçük balkon 11 metrekare olacak. İki tarafında orman bir tarafında da deniz suyu olan dere yer alacak. Peyzaj alanı bir futbol sahasından daha büyük olacak bu projenin inşaat maliyeti 750 milyon TL. 18 ayda teslim planımız var. Satış hasılatı beklentimiz de 1,8 milyar TL."

Şirket, 2021 son çeyreğinde yeni bir proje daha devreye alacak. Burada da yine rezidans, 20 bin metrekare ticari alan ve 1.150 konut olacağını belirten Uçar, "Bu projede bir teknopark da yapacağız. Toplam projeyi 280 bin metrekareye inşa edeceğiz. 1,6 milyar TL'lik yatırım bedeli olan projenin ciro hedefi 3,5 milyar TL" diye konuşuyor. **C**

"TEKSTİLDE DE BÜYÜYORUZ"

Bahattin Uçar sadece inşaatla değil aynı zamanda tekstil alanında da büyüme planları yapıyor. 2005 yılında Düzce'de kurulan İstanbul İplik, Türkiye'nin en büyük iplik ihracatçıları arasında yer alıyor. Şirket, ürettiği pamuk ipliğini ağırlıklı İspanya, Portekiz ve İtalya'ya ihraç ediyor. Bu yılı 210 milyon TL'lik bir ciroyla kapattıklarını açıklayan Uçar, "2021'de 150 milyon TL'lik bir yatırımla kapasite artırımına gideceğiz. Kapasitemiz yüzde 65 oranında artacak. 200 kişi olan çalışan sayımız 350'ye çıkacak" diyor.