

## BUSINESS RÖPORTAJ



Türkiye'de 33 yıl önce başlayan üretim serüvenini Çin'e ve Amerika Birleşik Devletleri'ne de taşıyan **Aksa jeneratör**, 2025 yılında 1 milyar dolar ciroyla dünyada ilk üçün içinde olmayı hedefliyor. Yurtdışı açılımını son dönemde Afrika'ya odaklanan **Aksa Jeneratör**'ün global rekabet stratejisini **Aksa Jeneratör** CEO'su **Alper Peker** ile konuştuk.

**Aksa Jeneratör, önüne koyduğu yol haritasında hangi bölgelere ağırlık veriyor günümüzde?**

Türkiye'de pazar payımız yüzde 50'ye yakın. Bu pazar payımızı biraz daha artırmak istiyoruz. Bunun yanında yurtdışına daha fazla açılmak istiyoruz. Son iki ayın yaklaşık 35-40 günü ekibimizle beraber seyahatlerde geçti. Gittiğimiz ülkeler sahra altı Afrika ülkeleriydi: Senegal, Liberya, Sierra Leone, Fildişi Sahilleri, Gana... Bunun yanı sıra Tanzanya, Mozambik, Madagaskar çalışmalarımızı da bitirdik. Biz Afrika'yı bir üs olarak görüyoruz. Afrika'da **Aksa**'nın sürekli personeli ve işletmeleri var. Gana'da Güney Afrika'da ve Cezayir'de kendi işletmelerimiz faaliyette. Bunların dışındaki ülkelerde de yeni yapılanmalar, yeni bayiler bulma noktasındayız. **Aksa Jeneratör**'ün satışlarının yapılmaya başladığı veya bilinirliğinin arttığı yerlerde kendi depolarımızı, ofislerimizi tutarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Afrika'da şu gün itibarıyla 600 milyon

**AKSA JENERATÖR CEO'SU ALPER PEKER**

## AFRİKA PAZARINA FOKUSLANDIK!

Global rekabette zirveye oynadıklarını, bu nedenle yurtdışında Pazar çeşitlendirmeye çalıştıklarını dile getiren **Aksa Jeneratör** CEO'su **Alper Peker**, son dönemde daha çok Afrika pazarına odaklandıklarını vurguladı.

kişi elektriğe muhtaç aslında. Afrika büyük ama aynı zamanda da zor bir pazar. Para akışının zor olduğu bir yer. Nakliye çok zor, özellikle iç nakliye tarafında. **Elektrik** olmayan bölgelerde faaliyetlerimizi sürdürüyoruz ve şu an Afrika Kıtası'nda **Aksa Jeneratör**'ün girmediği yer yok aslında.

**Afrika Kıtası'nda işbirlikleriniz hem özel hem resmi kurumları kapsıyor mu?**

Bireysel ağırlıklı olarak yürüyor. Fakat yapmış olduğumuz ordu ve hastane projeleri de oluyor. Özellikle 30 yılın vermiş olduğu mühendislik tecrübesi nedeniyle çeşitli büyük hastaneler, kamu kurum ve kuruluşları **Aksa Jeneratörü** kullanıyor çoğunlukla. Etiyopya, Sudan ve Kenya büyük pazarlar bizim için.

**Üretimizin ne kadarını ihrac etme hedefidesiniz orta vadede?**

Bizim şu anda üretimimizin yaklaşık üçte biri iç piyasaya, üçte ikisi ihracata yöneliktir. Biz bu oram gelecekte dörtte biri iç piyasa, dörtte üçü ihracat olarak hedefledik.

**Bu hedefleriniz kapsamında üretim yapınızla ilgili bir değişim düşünceniz var mı?**

Bizim zaten üç üretim tesisimiz var. Türkiye'deki fabrikamız iç piyasa için üretim yapıyor. Amerika'daki üretim tesisimiz Kuzey Amerika ve Güney Amerika pazarı için, Çin'deki tesisimiz de Çin pazarı için üretim yapıyor.

**Afrika pazarına ürünlerinizi nereden gönderiyorsunuz?**

Afrika'ya bazen Amerika üzerinden, ağırlıklı olarak Türkiye üzerinden gönderiyoruz yakınlık durumuna göre. Dubai serbest bölgesinde yaklaşık 30-40 dönümlük lojistik merkezimiz var. Hem Afrika'ya yakın hem Pakistan, Afganistan bölgesine.

## BUSINESS RÖPORTAJ



### Know-how tamamen Türkiye'de mi oluşturuluyor yoksa örneğin Amerika'da know-how'a sahip misiniz? Yeniliklerinizi nasıl yapıyorsunuz?

Ana merkezimiz İstanbul. Amerika'daki tesisimizin amaçlarından bir tanesi Amerikan piyasasındaki gelişmeleri yakından takip edip, Türkiye fabrikasındaki arkadaşlarımızla beraber üretime yansımaktı. En son telekomünikasyon sektöründe Suudi Arabistan'da kullanılmaya başlanacak hibrit ürün grupları için Amerika'dan know-how transferi yaptık. Ayrıca ABD standartlarında üretim yapan tek Türk firmasıyız. Sertifikaları almak için büyük rakamlar harcadık.

### Avrupa pazarında ne durumda Aksa?

İngiltere'de kendi işletmemiz var. İngiltere satışlarımız oldukça iyi gidiyor. Bunun yanı sıra Hollanda'da bir temsilcimiz var. Yunanistan, Bulgaristan, Macaristan, İspanya, Portekiz başta olmak üzere birçok Avrupa ülkesine ürünlerimizi satıyoruz. Avrupa'da çok büyük oyuncular var jeneratör sektöründe. Rakiplerimiz dünyada ilk 5'in içerisindeki firmalar. Bunlarla biz de bir Türk markası olarak 30 yıldır rekabet ediyoruz.

### Peki, Trump sonrası Amerika'da bir sıkıntı yaşıyor musunuz?

Şu ana kadar bir sıkıntı yaşanmadı. Ama şunu görüyoruz; Trump'ın politikaları üretimi destekleyecekse Amerika'da bulunmak bizim için de iyi olacak. Çünkü orada bizim gerçekten üretimimiz var.

### Çin'de neler yapıyorsunuz?

Çin pazarına 2007 yılında girdik. Çin'e gitmemizin ilk nedeni çok büyük bir pazar olmasıydı. İkincisi, etrafındaki Endonezya, Filipinler, Malezya, Kamboçya, Vietnam, Avusturalya ve Yeni Zelenda'ya mal satmaktı.

Çünkü Türkiye'de üretim o bölgelere götürüp rekabet etmek kolay değil. Jeneratör ağır bir ürün. O yüzden jeneratörü alıp buradan götürüp satmak zor, bunu yaşadık. Çin'de Aksa'nın 80 bin metrekaresi kapalı alan, toplamda 120 bin metrekare alana sahip üretim tesisi var. Kuruluşundan itibaren ben de orada yedi yıl yaşadım. Yaklaşık 350 kişi çalışıyor Çin'de. Türk çalışanlarımız da var. Bugünkü satış hacmi yaklaşık 200 milyon dolar. Bunun 100 milyon dolarlık kısmı Çin ve



## BUSINESS RÖPORTAJ



çevre bölgelere, diğer kısmı da Pakistan, Afganistan, Rusya tarafına yapılan satışlardır. Şu anda Çin'in en büyük jeneratör üreticisi ve ihracatçısı konumundayız. Biz üretim, kalite, mühendislik, yönetim olarak Çin'de farkındalık yarattık.

### Peki, sizin için Türkiye pazarı ne kadar önem arz ediyor?

Türkiye pazarı bizim için en önemli pazardır. Çünkü biz Türkiye'de ne kadar güçlü olursak yurtdışında o kadar güçlü oluruz. Türkiye bizim kalemiz aslında.

### Türkiye'de nasıl bir rekabet içinde Akso?

Bizim Türkiye'de tek bir rekabetimiz var; o da kendi içimizde. Kendimizle yarışıyoruz. Yüzde 100 müşteri memnuniyetine ulaşmaya çalışıyoruz. Biz biliyoruz ki jeneratör kötü günde gereken bir ürün. Bu jeneratörün ihtiyaç olduğu anda çalışırsa amacına ulaşmış olur. Eğer bir jeneratör kötü günde çalışmıyorsa diyoruz jeneratöre yatırım yapmanın hiçbir anlamı yok. O yüzden sloganımız; "Keşke Hayat Kesintisiz Akso, Kesintisiz Hayat Akso" Akso Jeneratör'le hayat da kesintisiz akıyor zaten diyoruz. Yani biz daha fazla müşteri memnuniyeti, daha fazla ihracat, daha fazla yerli katkı payını hedefliyoruz. Böylece bir Türk markası olarak dünyanda ilk 5'in içerisindeyiz, ilk 3'üne girmeye uğraşıyoruz.

### İlk 3'e girmek adına neler yapıyorsunuz?

İlk 3'e girmek için çeşitli yeni sektörlerle girmeye çalışıyoruz. Örneğin; telekomünikasyon sektörüne hibrit ürünlerle hitap etmeye çalışıyoruz. Diğer taraftan faaliyette olduğumuz ülkelerde daha fazla yatırım yaparak tutunmaya çalışıyoruz.

### Akso jeneratör ürünlerinde yerlilik oranı nedir?

Normal şartlar altında jeneratörde yerlilik oranı yüzde 45'i geçmez. Çünkü bizim asıl girdimiz motor. Bu motorların üretimi de ülkemizde başırlamıyor. Ama Sanayi Bakanlığının yapmış olduğu motor mükemmeliyet çalışması, ki çalışma grubunun

içerisinde Akso Jeneratör de var, olumlu sonuçlanırsa büyük dizel motorların üretimini ülkemizde gerçekleştirebiliriz. Böyle olduğunda jeneratör üretiminde yerlilik yüzde 100'e kadar çıkabilir.

### Tüketici ne kadar bilinçli jeneratör konusunda sizce?

Bugün ev alan bir kişi mutfağındaki seramiği soruyordur ama jeneratörü de asansörü de sormuyordur. Aslında en önemlisi asansördür. Elektriğin bu kadar önemli olduğu günümüzde jeneratör de önemlidir. Bu bilinç yavaş yavaş oturacak ama biraz daha zamana ihtiyaç var. Biz jeneratör alırken markasını da sorun diyoruz.

### 2016 yılı sizin için nasıl bir yıl oldu? 2017 yılı hedef ve öngörülerinizden özetle bahsedebilir misiniz?

2016 yılı bizim beklentilerimizi aşağı yukarı karşıladı diyebilirim. Dünyada satışlarımız yeni bölgelerin katkılarıyla arttı. Fakat özellikle Rusya ile ilişkiler nedeniyle bazı sıkıntılar yaşadık. Diğer taraftan Azerbaycan ve Türkmenistan'ın kendi iç sorunları bize olumsuz yansıdı. Ama bu sene daha stabil gidiyor. 2017'de biz 2016'ya göre çift haneli büyüyeceğimizi düşünüyoruz. Çift haneli derken yüzde 11-12 gibi bir büyüme öngörüyoruz.

