

Aksa Kürese Rekabette



Aksa Jeneratör, 2025 yılında 1 milyar dolar ciro hedefliyor. Bu hedefine ulaşmak için şirketin planları arasında daha fazla ülkeye odaklanmak, yeni üretim tesisleri açmak ve şirket satın almak yer alıyor

İlk Üçü Zorluyor

Mehmet Erdoğan Elgin



Yıllık 150 milyon yolcu kapasiteli olması planlanan İstanbul'un yeni havalimanının yönetilmesi operasyonunda en önemli ihtiyaçlardan biri de kesintisiz enerji tedariki olacak. Bu derecede büyük bir havalimanında enerjiyle ilgili yaşanacak bir sorun havalimanındaki bütün operasyonları ciddi şekilde etkileyebilir. Bu nedenle olası enerji kesintilerine karşı ciddi bir jeneratör altyapısına ihtiyaç duyuluyor. Kısa bir süre önce havalimanı için ihtiyaç duyulan ve toplam büyüklüğü 100 megavatı bulan jeneratör altyapısı için yapılan ihale sonuçlandı. Bu ihaleyi Akxa Jeneratör kazandı. "Küresel rakiplerimizle mücadele ettik. Böyle önemli bir projede yabancıların yer alması Akxa gibi bir firmaya yakışmazdı. Dünyanın her tarafında karşılaştığımız rakiplerimize karşı bunu kaybetmek istemezdik" diyor Akxa Jeneratör CEO'su Alper Peker. Bu yılsonundan itibaren havalimanı için jeneratör teslim etmeye başlayacak şirket Türkiye pazarında oldukça etkili. Özellikle son 10 yılda şirketin Türkiye pazarındaki baskın yapısı dikkat çekiyor. Ama şirketin gücü Türkiye pazarıyla sınırlı değil, Akxa küresel ölçekte de iddial bir üretici konumunda.

Şirketin Türkiye dışında iki ülkede, Çin ve ABD'de üretim tesisleri bulunuyor. 2007 yılında Çin pazarına odaklanan Akxa yönetimi, bölgedeki potansiyeli kullanabilmek için kiralık bir fabrikada üretim faaliyetlerine başladı. Daha sonraki süreçte şirket, 60 milyon dolarlık yatırımla kendi üretim tesisini kurdu. Çin'deki üretimden yapılan satışlar 2015 yılı sonu itibarıyla 200 milyon dolar seviyesine yükseldi. Hem Çin iç piyasasına satış yapan, hem de çevre ülkelere jeneratör gönderen Akxa Jeneratör geçtiğimiz yıl verilerine göre Çin'in en çok ihracat yapan jeneratör üreticisi konumunda. "Çin'de üretim yapmak hem bu ülkenin iç

iç pazarına çalışıyor. Akxa'nın bu ülkedeki bir diğer operasyonu ise Miami Serbest Bölgesi'ndeki bölgedeki lojistik merkezi. Bu merkezden büyük ölçüde Güney Amerika ülkelerine satış yapıyor. Şirketin ABD operasyonlarındaki satışlar yıllık 40 milyon doları buluyor. Ama Akxa yönetimi Güney Amerika pazarında büyümek için gözünü Brezilya'ya çevirmiş durumda. "Burada büyümek için Brezilya'da bir üretim tesisi açmak gerekiyor. Böylece hem Brezilya gibi büyük bir pazara erişteki yüksek vergilerden kurtuluyorsunuz, hem de serbest ticaret anlaşmalarıyla Güney Amerika pazarına gümrüksüz ürün gönderebiliyorsunuz" diyor Alper Peker ve devam ediyor: "Brezilya'da üretim tesisi açmak gelecek üç yıllık planlarımız arasında yer alıyor." Şirketin küresel üretim ağında tesis kurmayı planladığı bir başka ülke ise Hindistan. Ancak bu büyük pazarda etkili olmak, satışları artırmak için ülkede yerli oyuncu olmak yani fabrika kurmak gerekiyor. Bu sayede gümrük vergileri gibi ciddi bir engelin de aşılması planlanıyor.

Akxa Jeneratör 30 yılı aşkın süredir faaliyet gösteriyor ve bünyesinde bulunduğu Kazancı Holding'in önemli bir şirketi. Şirket geçtiğimiz yılı 400 milyon dolar ciroyla kapattı. Bu rakam enerji sektörü ağırlıklı çalışan Kazancı Holding'in yıllık cirosunun yaklaşık yüzde 10'unu oluşturuyor. 400 milyon dolarlık cironun yüzde 35'i Türkiye pazarından geri kalanı da küresel operasyonlardan geliyor. Şirketin ihracat yaptığı ülkelerin sayısı 160'ı buluyor. Çin ve ABD'den sonra Hindistan ve Brezilya'da da üretim tesisi kurmayı planlayan şirket, önümüzdeki dönemde bu stratejisiyle küresel satış hacmini büyütmeyi hedefliyor. Bugün şirketin ağırlıklı olarak ürettiği dizel jeneratörlerin küresel pazar büyüklüğü 12 milyar dolar civarında. Satış rakamları Akxa'nın bu pazarda ilk

Akxa, birinciliğ

pazarında, hem de çevre ülkelerdeki pazarlarda rekabet avantajı sağladı. Biz buradaki satışlardan oldukça memnunuz ve mevcut tesise ilave yatırım yapıyoruz" diyor Alper Peker.

Öte yandan şirket, yurt dışındaki bir diğer üretim tesisini 2013 yılında ABD'de açtı. Buradaki üretim tesisi ağırlıklı olarak ABD

beş içinde olmasını sağlıyor. Önümüzdeki dönemde küresel satışlarını artırmayı planlayan şirket, 2025 yılı için 1 milyar dolarlık bir ciro hedefine sahip. Bu sayede Akxa, küresel ölçekte birinci şirket olmayı planlıyor.

Elbette bu hedef için şirketin başka çalışmaları da bulunuyor.

Şirket ilk etapta ofislerinin bulunduğu ülke sayısını artırmaya çalışıyor. Öte yandan jeneratör için büyük bir pazar olan Afrika'da ağırlığın artırılması da şirket yönetiminin hedefleri arasında. Türkiye'nin Afrika açılımıyla beraber bu kıtaya olan ihracatta ciddi bir artış yaşanıyor. Üstelik Afrika kıtasında milyonlarca insan hâlâ elektriğe sahip değil. Geçtiğimiz hafta Türkiye'de düzenlenen Türkiye-Afrika Ekonomi ve İş Forumu öncesinde bir açıklama yapan DEİK Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı Tamer Taşkın, "Afrika kıtasında 1 trilyon dolarlık iş hacmi bulunuyor. Türkiye'de enerji sektöründe yatırımlarımızla çok deneyim kazandık. Bugün Afrika'da birçok ülkede elektrik sıkıntısı var. Bu ülkeler, elektrik sektörlerine yatırım yapılması için yurt dışına çağrıda bulunuyor" diyordu. Şüphesiz enerji sektöründeki bu ihtiyaç jeneratör üreticileri için kıtayı büyük bir pazar dönüştürüyor. Özellikle de Sahra Altı ve Batı Afrika bu anlamda bakir bir bölge. Ama gümrük duvarları bazı ülkelerde Türk şirketlerinin önüne





Çin'deki fabrika

bağları olan ve tıpkı Rusya gibi petrol fiyatlarının düşmesiyle ekonomik krize giren Kazakistan ve Azerbaycan gibi Türk ihracatçısı için önemli pazarlarda da sıkıntı devam ediyor. Yine Orta Doğu'daki savaş ve terör yüzünden gelecek yıl da bölgedeki pazarların normalleşmesi beklenmiyor. "Üç yıl sonraki durumumuz bugün yaptığımız yatırımın sonuçları olacak. Büyümede bir durgunluk var ama şirketimiz için 2017 yılının bugünden kötü olmayacağını düşünüyorum. Küresel ekonomideki gelişmelere paralel olarak ufak bir büyüme de kaydedebiliriz. Kötü bir yıl bile olsa bu yıl ve geçmişte attığımız adımların sonuçlarına güveniyoruz" diyor Alper Peker ve devam ediyor: "Durgunluk dönemlerinde yurt içi pazarda en büyük risk, küçük ölçekli firmaların pazarı manipüle etmesi. Düşük fiyatlarla kalitesiz ürün satıyorlar. Neyse ki artık insanlar jeneratör alırken bilinçlenmeye başladı. Bizim kaliteyle özdeşleşmiş ciddi bir marka bilinirliğimiz var. Yurt dışı pazarlarda bile taklit edilen bir marka konumuna geldik."

hedefliyor

çıkabiliyor. Bu noktada Aksa Jeneratör bu engelleri aşmak ve Afrika pazarında büyümek için bir plan hazırlamış. "İtalya veya İspanya'da bir marka alıp gümrük avantajlarını kullanmak istiyoruz. Bu avantajları özellikle Afrika kıtasında kullanmak istiyoruz. Burada daha da gelişmek zorundayız. Batı Afrika'ya özellikle odaklanıyoruz" diyor Alper Peker. Şirket önümüzdeki dönemde bu iki ülkeden birinde jeneratör üreticisi bir şirketi satın almayı planlıyor. Bu sayede Afrika pazarında etkili olmak için önemli bir adım atılmış olacak.

Aksa Jeneratör 2012-2015 yıllarında yüzde 40 büyüme sağladı. Bu yıl ise şirketin satışlarının geçtiğimiz yılın seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor. 2017 yılı için ise gerek yurt içi gerekse de küresel pazarlarda bir duraksama, hatta gerileme bekleniyor. Malum Rusya pazarı son üç yıldır krizle karşı karşıya. Üstelik bu süreçte bu ülke yaşanan uçak krizi nedeniyle iki ülke arasındaki ticaret, özellikle de Türkiye tarafının ihracatı ciddi bir şekilde etkilendi. Neyse ki ilişkilerin normalleşme sürecine girmesi Türk ihracatçısına bu pazarın yeniden açılmasını sağlıyor. Ama Rusya'daki ekonomik kriz nedeniyle hâlâ bu pazarda ciddi sorunlar olduğu bir gerçek. Öte yandan yine Rusya ekonomisiyle ciddi



Sürdürülebilirlik İçin Ar-Ge Yatırımları Artıyor

Aksa Jeneratör son yıllarda büyümeye paralel olarak Ar-Ge yatırımlarını da artırıyor. Şirket, 2015 yılında cirosunun yüzde 2'sini Ar-Ge yatırımlarına ayırdı. 2019 yılı sonunda tam donanımlı bir Ar-Ge ve inovasyon merkezi kurmayı hedefleyen Aksa, bu sayede rekabette bir adım daha öne geçmeyi planlıyor. Hiç şüphesiz bu, şirketin uluslararası alanda rekabeti için büyük önem taşıyor. "Ar-Ge ekibimiz ile yenilenebilir enerji kaynakları üzerine yürüttüğümüz çalışmalar sonucunda hibrit jeneratörü ürün gamımıza ekledik. Çevreye uyumlu üretim yapan bir firma olarak, yenilenebilir enerji kaynaklarının entegrasyonu ile ortaya çıkardığımız hibrit jeneratör, kullanıcıları için birçok avantaj sağlıyor. Ar-Ge yatırımlarımız ile müşterilerimize her zaman ekonomik, inovatif ve çevreci çözümler üretmeye devam edeceğiz" diyor Alper Peker.

Aksa hibrit jeneratör sistemi yakıt tüketimini ve bakım masraflarını azaltmak üzere tasarlanmıştır. Daha az yakıt tüketimi, emisyonların da düşmesini sağlıyor. Yakıt tüketimi yüzde 70'lere varan hibrit jeneratörün bakım maliyetleri de düşüyor. Bu ürünün müşterileri arasında telekom şirketleri yer alıyor. "Telekomünikasyon alanında kullanıma uygun özellikleri ile sektörde faaliyet gösteren firmaların ilgi odağı oluyor. Ücra ve yüksek rakımlı zorlu iklim koşullarına uygun olan Aksa hibrit jeneratör, Uzaktan Takip Sistemi (RMS) yazılım sistemi sayesinde kullanıcılara uzaktan erişim ve veri girişlerini kontrol imkanı tanıyor. Kullanıcılar, harita üzerinden kurulum yapılan tüm bölgelerin kontrolünü gerçekleştirerek, renkli göstergeleri ile durumlarını takip edebiliyor" diyor Alper Peker. ③