



NİLÜFER GÖZÜTOK ÜNAL
ngozutok@capital.com.tr

İNSANLAR

DERYA HATİBOĞLU / ASAŞ GENEL MÜDÜRÜ

“ALMANYA’DA ŞİRKET KURDUK”

Asaş, alüminyum profil, PVC profil, kompozit panel, panjur, kepenk sistemleri ve alüminyum yassı mamuller üretimi alanında sektörün en büyük oyuncularından biri. Geçtiğimiz yılı 550 milyon dolar ciroyla kapatan şirket, inşaat, otomotiv, ticari araçlar, ambalaj, beyaz eşya ve deniz araçları gibi birçok sektöre hizmet veriyor. İhracat anlamında da güçlü bir pozisyonu olan Asaş’ın cirosunun yüzde 55’ini ihracat gelirleri oluşturuyor. Şirket 90’dan fazla ülkeye ihracat yapıyor.

Geçtiğimiz yıl tonaj olarak yüzde 25 büyüdüklerini belirten Asaş Genel Müdürü Derya Hatiboğlu, bu büyümenin itici gücünün üretim ve satışı ciddi şekilde artan yassı mamuller ve ekstrüzyon, PVC ve panjur iş birimlerinin yurt dışındaki konumlarını daha da güçlendirerek ihracat hacimlerini artırmaları olduğunu ifade ediyor.

Şirketin bu yılki büyüme ritmine gelince... Hatiboğlu, bu yıl da büyüme motorunun ihracat olduğunu ifade ediyor. Yurt içinde faaliyet gösterdikleri segmentlerde yüzde 30'lara varan düşüşe dikkat çeken Hatiboğlu, “Ana olarak yassı mamuller, PVC profiller ve panjur iş birimlerinde ihracatı daha da artırma hedefimiz var. Tonaj olarak yüzde 15’ten fazla büyümeyi planlıyoruz; ancak 2019 yılında alüminyumun uluslararası piyasalarda değer kaybetmesi nedeniyle ABD doları cinsinden

ciromuz 2018’e benzer seviyelerde kalabilir” diye konuşuyor.

Hatiboğlu’na göre ticaret savaşlarının çok yoğun olarak başladığı, ara ara durduğu sonra aniden tekrar başladığı günümüzde, orta-uzun vadeli varsayımlara dayalı stratejiler üretmek anlamlı olmaktan çıktı. İhracat yapan tüm şirketlerin hem üretim hem pazarlama-satış alanlarında çok daha çevik olmak ve çok hızlı değişen koşullara ayak uydurabilecek yönetim sistemlerini hayata geçirmek zorunda olduğuna dikkat çeken Hatiboğlu, bu konudaki düşüncelerini şöyle paylaşıyor:

“Bu tarz bir yönetim modeli klasik dinamik bütçe yapılarından da öte bir yaklaşımı gerekli kılıyor. Fırsat ve risklerin sürekli takip edildiği, a-b-c-d planlarının yapıldığı ve kararların çok hızlı bir şekilde aksiyona dönebildiği bir yapıdan bahsediyorum. Önümüzdeki dönemde ana pazarlarımızın yine Batı Avrupa ve Kuzey Amerika olacağını öngörmekle birlikte şu anda yer almadığımız pazarları da mercek altına alarak ilerleyeceğiz.”

Asaş cephesinde önemli bir haber daha var. Şirket ihracat ayağında 25 yıldır kendisi için büyük önem taşıyan Almanya’da 2018 yılında bir şirket kurdu. Bu açılımla başta Almanya olmak üzere Batı Avrupa’daki müşterilerine daha yakından hizmet verebilmeyi istediklerini belirten Hatiboğlu, “Teknolojik katma değerli ürünlerde faaliyetlerimizi artırmayı ve yeni ticari iş birliktelikleri imkanlarını değerlendirerek Avrupa ile olan ticari faaliyetlerimizi geliştirmeyi hedefliyoruz” diyor.



“DOĞADA KAMP YAPIYORUM”

Derya Hatiboğlu, iş dışında doğada zaman geçirmeyi, uzun yürüyüşler ve kamp yapmayı seviyor. “Her türlü sporla uğraşmaktan ve futbol başta olmak üzere spor müsabakalarını seyretmekten, bilmediğim şeyler hakkında okuyup yeni bilgiler edinmekten büyük keyif alıyorum” diyor.