



ÖZPOR ONURSAL BAŞKANI CAZIM ÖZAL

“CİRO HEDEFİMİZ 500 MİLYON TL”

“Yenilenmezsen yenilirsin” mottosuyla iklim değişikliğini dikkate alan 200 milyon TL’lik teknoloji odaklı bir revizyon ve GES (Güneş enerjisi santrali) yatırımı planladıklarını dile getiren Özpor Yalıtım Ambalaj İnşaat Turzim Yatırımları San. ve Tic. A.Ş. Onursal Başkanı Cazım Özal, yatırım sonrası daha verimli, daha çevreci bir tesise kavuşacaklarını, ciroyu da 500 milyon TL üzerine çıkaracaklarını söyledi.

Enerji sorununun dünya gündeminde ana başlıklardan biri olduğu günümüzde tasarruf önlemleri kadar yalıtım konusu da ön planda. Biz de yalıtım sektöründe yatırımcı yönüyle ün yapan Cazım Özal ile onursal başkanlığını yaptığı Özpor’un hedeflerini, yalıtımın önemini ve yalıtım sektöründeki sorunları konuştuk.

Kuruluşundan bugüne Özpor’un gelişim sürecini anlatabilir misiniz?

Özpor, Türkiye’de hep ilkleri yaparak, yalıtım sektöründe ilk fabrikaları kurarak büyümüş, arkadan gelenlerin sektörde çoğalması halinde fabrikayı satarak, başka yeni yatırımlar yapmıştır. 1988 yılında

Ankara merkezli kurulan firmamız, 35 yılı aşkın süredir ısı yalıtım sektöründe faaliyet göstermektedir. Isı, ses ve yangın yalıtım segmentinde kullanılan styropor, XPS, shingle, camyünü ve taşıyıcı, ürün portföyümüzü oluşturmaktadır. İzocam, Knauff, Ravago, gibi yabancı sermayeli oyuncuların bulunduğu sektörde, %100 yerli sermayeli yapısı ile yıllardır rekabet gücünü korumaya çalışmaktadır. Kuruluşundan itibaren yukarıda belirtilen ürün gamında üretim yapan firma 15 fabrika kurmuş, fabrikaların 14 adetini ve markalarını yüksek kar marjları ile sektörün diğer oyuncularına satmıştır. En son 2009 yılında İspanyol URSA firmasına 37 milyon Avro + KDV fiyatla Polatlı/ Ankara'daki fabrikasını satmış, sermayesini büyümüş, daha rantabl alanda taşıyıcı üretimine devam etmektedir. Firmanın kurucusu ve tek hissedarıyım. Ticari hayatıma inşaat malzemeleri satışı yaptığım Özal A.Ş.'yi 1985 yılında kurarak başladım. Hemen sonrasında ısı yalıtımı malzemesi styropor üretimi ile sanayici olarak ilk adımımı attım. Takip eden yıllarda XPS, shingle, camyünü ve taşıyıcı fabrikaları kurarak sanayiciliğe bugüne kadar devam ettim.

Mevcut üretim yapınız ve ürün gamınızdan bahseder misiniz?

Özpor, ısı, ses ve yangın yalıtımını bir arada sağlayan taşıyıcı üretiminde geniş ürün gamına sahip olup, şu

ürünleri üretmektedir: Taşıyıcı ara bölme levhaları, taşıyıcı mantolama levhaları, taşıyıcı sanayi levhaları, taşıyıcı sanayi şilteleri, taşıyıcı tabitiz telli şilteler, taşıyıcı alüminyum folyo, taşıyıcı siyah ve sarı camtülü kaplı.

Yeşil dönüşüm konusundaki politikanız nedir?

Bu konuda hazırlıklarınız var mı?

"Yenilenmezsen yenilirsin" mottosuyla iklim değişikliğini dikkate alan 200 milyon TL'lik teknoloji odaklı bir revizyon ve GES yatırım planımız var. Bunun 100 milyon TL'si makina parkının yurtdışından ve yurtiçinden alınacak makinalarla yenilenmesi için harcanacak. Diğer 100 milyon TL'si de GES yatırımı için harcanacak. Bu yatırım gerçekleştiğinde; taşıyıcı üretiminde sifıra yakın karbon salımı, toz ve koku olmayan çevreci yeşil taşıyıcı üretimi gerçekleşecek. Fabrikanın çatısına yapılacak 5 Mw GES ile tesisimiz kendi elektriğini kendi üretecek, hammadde tüketim miktarları azalarak maliyetler düşecek, %100 bağlayıcısı polimerleşmiş "ETICS products" taşıyıcı üretilecek, kapasite 4 Ton/h (32.000 Ton/Yıla) çıkacak, ciromuzda 500 Milyon TL'yi aşacak.

Hedef kitleniz konusunda neler söylemek istersiniz?

Özpor'un hedef kitlesi ağırlıklı olarak, sanayiciler, imalatçılar, üreticiler, uygulamacılar, yurt dışı



müşteriler ve az da olsa bayilerden oluşmaktadır. Bunları; sandviç panel üreticileri, kazan imalatçıları, asfalt plenti üretenler, fırın imalatçıları, kapı imalatçıları, kenet çatıcılar, prefabrikçiler, alüminyum cepheciler, klima üreticileri, jeneratör üreticileri olarak ayrıştırılabiliriz.

İhracat hedefleriniz, ihraç pazarlarınız ve ihracatta yaşadığınız sorunlar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Özpor, üretim kapasitesinin yaklaşık %50'sini ihraç etmeyi hedeflemektedir. Üretimimizin bir kısmını Sırbistan, Moldova, Bulgaristan, Romanya, Irak gibi ülkelere ihraç etmekteyiz. İhracatta yaşadığımız problemlerin başında artan navlun (nakliye) fiyatları gelmektedir. Gelen dövizlerin bir kısmının zorunlu olarak bozdurulması, yurt dışından dövizle alınan hammadde bedellerinin ödenmesi için birkaç gün sonra yine döviz alınacak olması kur zararlarına sebebiyet vermektedir.

İç piyasada yaşanan rekabeti nasıl yorumluyorsunuz?

Türkiye de yaşanan ekonomik kriz üzerine taşıyündeki iyi fizibilite yapılmadan hızla kurulan taşıyünü tesislerinin getirdiği üretim kapasite

fazlalıkları da eklendiğinde aşırı fiyat rekabeti yaşanmaktadır.

Tüketicilerin yalıtım konusuna yaklaşımı nasıl, yalıtım bilinci yeterli düzeyde mi sizce?

Türkiye'de yalıtım bilinci istenilen düzeye henüz ulaşmamıştır. Öncelik yalıtım bilincinin daha yaygınlaşması ve halkın %60 ısı tasarrufunun sağlandığını daha iyi görmesi için kalınlıkların 5 cm'den 10 cm'e çıkartılması gerekmektedir.

Sanayicilerin finansa erişim konusunda ciddi sorunlar yaşadıklarını biliyoruz. Bu konuya ilişkin yorumlarınızı alabilir miyiz?

Ülkede yatırım olmaz ise bir gün gelir duvara toslarız. Bankalar kredileri zamanında (istisnalar hariç) demire, çimentoya, arabaya, inşaata verdiler. Bu kredilerin çoğu da denetimsizlikten dövizle dönüp bir kısmı yastık altına bir kısmı da yurt dışına gitti. Üretime, yatırıma verilen kredi dışın kabuğunda kalacak miktarda oldu. Şimdi de bankalarda para yok. Türkiye'de proje bankacılığı yok. Yatırım kredisinin vadesi en az 3 yılı ödemesiz toplam 10 yıl ve düşük sabit faizli olması gerekmektedir. Bu kredilerin de direkt yatırımcıya



değil, yatırımcının vereceği ödeme talimatı ile tedarikçisinin hesaplarına ödemesi gerekmektedir.

Tüm dünyada yaşanan enerji sorunları ülkeleri tasarruf önlemleri almaya, yalıtım uygulamalarını artırmaya yöneltti. Bu bağlamda yalıtımın önemini ve yalıtıma kredi desteğini konuşabilir miyiz?

Eğer çok hızlı tedbirler alınmaz ise ne yazık ki enerji sorunları giderek artacak, enerji maliyetleri giderek artacak. Türkiye’de yalıtımsız binalardan dolayı yılda 50 Milyar TL (3 MİLYAR \$) Kaybetmekteyiz. Bu paranın çoğunu da yurtdışına enerji parası olarak ödemekteyiz. %60 Daha az elektrik tüketimi için, %60 daha az doğal gaz tüketimi için, daha az karbon salımı için, daha az çevreyi kirlletmek için acil olarak yalıtım sektörünün desteklenmesi, bunun için de yatırım musluklarının açılıp yalıtım sektörü düşük ve sabit faizli uzun vadeli krediler ile teşvik edilmelidir.

İstihdam politikanız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Öyle bir ortamdayız ki her şey yatırıma, üretime bağlı olduğu ve şu anda da yatırım olmadığı için ancak mevcut personel kadromuzu korumaya çalışmaktayız. Bizim gibi sanayici ve işverenlerin dikkat etmediği, dikkat etmesi gereken en önemli husus biriken ihbar ve kıdem tazminatlarıdır.

Maliyet hesabı yapılırken mutlaka kıdem tazminatları da maliyetlere eklenmeli, ürün fiyatı bu şekilde belirlenip üzerine kar eklenip satılmalı. Biriktirilen ihbar ve kıdem tazminatları bir fonda biriktirilmelidir. Yoksa yarın bu konuda çok büyük kaos yaşanacaktır.

2022 yılını hedefleriniz doğrultusunda değerlendirebilir misiniz?

Biz 38 yıllık bir şirkettiz. Zaman zaman iniş çıkışlar olsa da 2022 yılını az da olsa faaliyet karı ile kapatmayı planlamaktayız.

2023 yılına ilişkin öngörüleriniz nelerdir?

Olağanüstü her hangi bir şey yaşanmaz ise 2023 yılında seçim olacağından 2022 yılına göre 2023 yılının ekonomik açıdan daha iyi geçeceği düşüncesindeyim.

