

**M. CORNELISSEN VE S. EREZ SÖYLEŞİSİ: HAZNEDAR DURER’I
BÜNYESİNE DAHİL EDEREK CALDERYS NASIL TÜM HİZMETLERİ BİR ARADA
SUNAN TEK DURAKLI ÇÖZÜM SAĞLAYICISINA DÖNÜŞECEK**



Haznedar’ın tuğla ve monolitik üretimi işlerinin birleştirilerek [Haznedar Durer](#) olarak tek bir şirket altında toplanmasını takiben şirketin %60 hissesi satın alındı. Satın alma sürecinin tamamlanmasıyla, portföy ve servislerimizi genişleterek özellikle Avrupa ve Orta Doğu’dakiler olmak üzere tüm müşterilerimize eksiksiz refrakter çözümleri sunacağımız bir konuma ulaştık.

Haznedar Durer, demir-çelik, çimento ve petrokimya sanayilerine yüksek kaliteli bazik ve asidik tuğlanın yanı sıra alumina silikat bazlı monolitik ve magnezyum oksit ürünler sunmaktadır. Önemli düzeydeki ihracat geliri ile her yıl büyüme kaydeden, karlılık düzeyi yüksek bir kuruluş olan Haznedar Durer, mevcut portföyümüzü tamamlamamızı ve demir-çelik ve çimento sektöründeki müşterilerimizden gelecek tuğla taleplerini karşılamamızı sağlayacaktır.

Bunların yanı sıra Haznedar Durer’in eşliğinde, hızla büyüme kaydetmekte olan geniş bir coğrafi piyasada daha fazla iş fırsatı yakalama şansını elde edeceğiz

Calderys’in Kıdemli Başkan Yardımcısı Michel Cornelissen ve Calderys’in Türkiye’deki faaliyetlerinin başına geçecek olan Salih Erez, bu anlaşmanın her iki şirket için önemi ve portföyümüzü ve servislerimizi nasıl güçlendireceği üzerine düşüncelerini aktarıyor.

Salih, bize Haznedar Durer'dan ve geçmişindeki dönüm noktalarından bahseder misin?

Salih Erez: Haznedar, gelişmekte olan Türk sanayisi için refrakter tuğla ve kiremit üretimi amacıyla 1929 yılında İstanbul'da kuruldu. Şirket'in şu anki hissedarları, 1952 yılında işletmeyi satın almış ve 1977'de monolitik üretimine geçilmiştir.

En büyük değişimlerden biri 2000 senesinde, İstanbul'a 80 kilometre uzaklıkta yeni tesisin inşasıyla başladı. İnşaatın tamamlanmasıyla, tüm tuğla ve monolitik refrakter üretimi yeni tesise taşındı.

Modern makinelerle donatılan bu tesis, iş hacmini artırma gayesiyle verimlilik odaklı tasarlandı. Ana yolun yakınında, tren istasyonuna kısa mesafede ve Türkiye'nin en büyük limanına 50 kilometre mesafede konumlandırılan tesis, lojistik anlamda avantajlı bir bölgede yer alıyor.



Haznedar Durer'in başlıca ürünleri ve yer aldığı pazarlar nelerdir?

Salih: Haznedar Durer ağırlıklı olarak yüksek kaliteli alumina bazlı tuğla, magnezya karbon tuğla ve alumina bazlı monolitik refrakter üretmektedir ve senelik toplam üretim kapasitesi 90.000 tondur.

Satışlarımızın yaklaşık %60'ı yerel pazara ve kalan %40'ı ihracata yöneliktir. Müşterilerimiz **beş** kıtaya yayılmıştır.

Ana müşterilerimiz demir-çelik ve çimento-kireç sanayilerindendir. Bununla birlikte, çevre teknolojileri tesisleri, demir dışı ve petrokimya sektörleri de bizim için önemli pazarlardır.

Bu anlaşmayı her iki şirket için de cazip kılan nedir?

Salih: Calderys ile coğrafi anlamda ya da ürün serisi anlamında büyük bir kesişmemiz yok. Haznedar Durer'deki tuğla üretim tesisimiz Calderys için ek bir değerdir. Coğrafi anlamda büyümekte olan bir bölge ve Calderys'in Türkiye'de daha güçlü bir şekilde temsil edilmeye ihtiyacı var.

Michel Cornelissen: Haznedar Durer'in sunduğu yüksek kaliteli tuğla üretimi bizim şu anki ürün serimizi tamamlıyor. Müşteri tabanımıza sadece geleneksel asidik monolitik değil artık tuğla da dahil eksiksiz refrakter çözümler sunmamızı sağlıyor. Çok az müşteri yalnızca asidik monolitik kullanıyor. Gitgide daha fazla müşteri, refrakter tedarikçilerinin, ürün tedarikinden teknik ve mühendislik konularında uzmanlık sunmaya ve hatta kurulum süreçlerini yürütmeye kadar müşterilerin tüm ihtiyaçlarını karşılayabilen tek durak noktası olmalarını bekliyor.

Avrupa ve Orta Doğu arasında önemli bir köprü görevi gören Türkiye ileride, demir ve çelik üretiminde lider konumdaki ülkelerden biri olacak. Haznedar Durer yalnızca Türkiye'de değil aynı zamanda ürünlerini ihraç ettiği diğer ülkelerin pazarlarında da oldukça tanınan saygın bir kuruluştur ve aynı zamanda kalite ve müşteri servisi açısından endüstrinin önde gelen oyuncularından biridir.

Bu anlaşma hiç şüphesiz ki Calderys'in ana endüstri segmentlerindeki ve hızlı büyüme gösteren Türk piyasasındaki pozisyonunu sağlamlaştıracaktır.

Haznedar Durer Calderys'in uzmanlığından nasıl faydalanacak?

Salih: Calderys'in ürün bilgisini takdir ediyoruz ve ilk elden tanık olduğum, Calderys'in tesislerinde sağladığı operasyonel mükemmellik gerçekten üst seviyede.

HR tarafında bir başka büyük yenilik daha olacak. Çalışanlarımız, bu yeni potansiyel karşısında çok heyecanlılar ve ileride verilecek eğitimler sayesinde kaydedecekleri kendi kişisel gelişimleri açısından da çok motiveledir. Dahası, şirketin sağlık ve güvenlik standartlarını hayata geçirmek için sabırsızlanıyoruz; bunun, tüm çalışanlarımız üzerinde büyük bir etkisi olacak.

Michel: Güvenlik anlamında endüstrinin lideri olmaktan gurur duyuyoruz; yalnızca kendi tesislerimizde değil, müşterilerimizin tesislerini hazırlarken de güvenlik konusuna verdiğimiz önemle öne çıkıyoruz. Haznedar Durer hem bu konudaki uzmanlığımızdan hem de verimlilik, enerji tüketimi ve kapasite artırma planları açısından uyguladığımız iyileştirme süreçlerinden faydalanacak.



Peki Calderys'in avantajları neler olacak?

Michel: Haznedar Durer'ın hem Türkiye'de hem de Avrupa dışında, örneğin Orta Doğu'da, büyümemizi sağlayacağından hiç şüphem yok.

Bu tam bir satın alma değil, şirketin yalnızca çoğunluk hisselerine sahibiz ve aile üyelerini ve şirketteki diğer önemli kişileri önümüzdeki yıllarda yanımızda tutabilmek bizim için çok önemli. Şirketin başarısına olan önemli katkılarının farkındayız ve ilerlememizde kilit rol oynayacaklarını çok iyi biliyoruz.

Sonraki aşamalar nedir?

Michel: Tüm teknik satış faaliyetlerimizi Salih'in liderliğinde Türkiye'ye ve bu yakın bölgeye getirerek güçlerimizi birleştirmeyi amaçlıyoruz. Ayrıca, şu anda ithal ettiğimiz bazı monolitik ürünleri de yerel üretime kaydıracağız.

Türkiye'de satış ekiplerimiz var ve çalışanlarımızı, Haznedar Durer ürünlerinin, özellikle tuğlaların tanıtımını en iyi şekilde yapmaları için eğiteceğiz.

Haznedar Durer'in müşteri odaklı yaklaşımını, verimliliğini ve girişimci ruhunu kesinlikle korumak istiyoruz ve entegrasyon süresince ve sonrasında bu değerlerden vazgeçilmediğinden emin olmak istiyoruz.