

Işık Çelik: Yeni üretim tesisimizle üretim kapasitemizi üç katına çıkardık



Doğukan Baylan

Işık Çelik Yönetim Kurulu Üyesi

Firmanızın faaliyetleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

IŞIK ÇELİK, 1965 yılından bu yana Karabük'te faaliyet gösteren ve Türk çelik sektörünün köklü firmalarından biridir. Kurulduğu günden bu yana sektörde güven, kalite ve sürdürülebilirlik ekseninde büyümeye odaklanmıştır. Bugün itibarıyla yıllık 450.000 ton üretim kapasitesiyle hem yurt içi hem de yurt dışı pazarlara yönelik geniş bir ürün portföyüyle faaliyet göstermektedir.

Yeni üretim tesisimiz, sadece üretim kapasitesiyle değil; aynı zamanda teknolojik altyapısı, dijital üretim sistemleri ve çevre dostu enerji kullanımıyla da dikkat çekiyor. Özellikle tesisimizin çatısında kurulu 3.991 kWe gücündeki güneş enerjisi santrali ve mevcut tesisimizdeki 2.812 kWe gücündeki santral ile toplamda 6.803 kWe elektrik üretimini yenilenebilir kaynaklardan sağlıyoruz. Bu yönümüzle, sektörde çevreye duyarlı üretimi ön planda tutan öncü firmalardan biri konumundayız.

Ürün yelpazemiz ise sıcak ve soğuk çekilmiş çelik ürünlerden özel profillere, işlenmiş çubuklara ve bağlantı elemanlarına kadar uzanıyor. Bu çeşitlilik sayesinde birçok sektöre hitap ediyoruz: inşaat, otomotiv, makine, tarım ekipmanları, mobilya sanayi gibi.

Talep ve fiyatlardaki gidişat hakkında neler söyleyebilirsiniz?

2025 yılı itibarıyla çelik sektöründe dalgalı ama kontrollü bir seyir söz konusu. İlk çeyrekte yaşanan global ekonomik baskılar, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yatırımların yavaşlamasına neden olsa da ikinci çeyrek itibarıyla toparlanma belirtileri gözleniyor. İnşaat, otomotiv ve sanayi yatırımlarının yeniden hız kazanmasıyla birlikte, çelik ürünlerine olan talep de yeniden artış trendine girdi.

Fiyatlar ise dünya genelindeki üretim maliyetlerine, enerji fiyatlarına ve hammadde erişimine bağlı olarak dalgalı bir seyir izliyor. Ancak IŞIK ÇELİK olarak üretim maliyetlerimizi optimize ettiğimiz için müşterilerimize rekabetçi ve sürdürülebilir fiyat politikası sunabiliyoruz. Hem iç piyasada hem de ihracatta müşterilerimizin ihtiyaçlarına esnek fiyatlama ve hızlı teslimatla karşılık veriyoruz.



Kütük alımlarınızda yurt içi ve yurt dışı kaynakların dağılımı nedir?

Hammadde tedarik stratejimizde dengeyi gözetiyoruz. Yurt içindeki güçlü üreticilerden temin ettiğimiz kütükler, bize lojistik ve hızlı teslimat avantajı sağlıyor. Aynı zamanda uluslararası piyasalardan — özellikle Karadeniz bölgesi, Orta Avrupa ve Körfez ülkeleri — da kütük ithalatı yapıyoruz.

Bu dağılım, global piyasalardaki arz-talep dengesine göre şekilleniyor. Yerli kaynaklarla

güçlü ilişkilerimiz olduğu gibi, dış kaynaklı tedarikçilerle de uzun vadeli anlaşmalarımız mevcut. Bu hibrit model sayesinde hem fiyat istikrarı sağlıyor hem de üretim sürekliliğini garanti altına alıyoruz.

İhracat piyasalarındaki durumu nasıl yorumluyorsunuz? Özellikle Kuzey Afrika ile rekabet konusunda neler söyleyebilirsiniz?

İhracat, firmamızın stratejik büyüme alanlarından biri. Şu an için Avrupa, Orta Doğu,

Kuzey Afrika ve Latin Amerika başta olmak üzere 5 kıtada 100'ün üzerinde ülkeye ihracat yapıyoruz. Özellikle çelik profil ve işlenmiş çubuklar gibi katma değerli ürünlerde global rekabet gücümüz oldukça yüksek. Kuzey Afrika pazarında rekabet oldukça yoğun. Hem Avrupa ülkeleri hem de Uzak Doğu menşeli ürünler bu pazarda yer alıyor. Ancak bizim avantajımız, yüksek kalite standardı, hızlı teslim süresi ve teknik destek sunabiliyor

*“Orta Doğu
pazarı,
önümüzdeki
birkaç yıl içinde
firmamızın
ihracat hacminde
daha da büyük
bir paya sahip
olacak”*

olmamız. Ayrıca bu bölgelerdeki distribütör ağıımızı da sürekli genişleterek yerel pazarlarda daha aktif rol oynuyoruz. Müşteri memnuniyetine dayalı sürdürülebilir ilişkiler, Kuzey Afrika'da bizi farklılaştırıyor.

Bölgedeki son gelişmelerle birlikte başta Suriye olmak üzere Orta Doğu ülkelerindeki satış fırsatlarını nasıl görüyorsunuz?

Orta Doğu, yeniden yapılanma süreciyle birlikte çelik sektörü için büyük fırsatlar barındırıyor. Özellikle altyapı, konut ve sanayi tesislerine yönelik yatırımların yeniden hız kazanması bekleniyor. Suriye özelinde henüz politik istikrar tam anlamıyla sağlanmış olmasa da geleceğe yönelik umut verici sinyaller var.

Irak, Ürdün, Suudi Arabistan ve Katar gibi ülkelerde ise projeler hız kesmeden devam ediyor. Bu bölgelere yaptığımız sevkiyatlarda lojistik avantajlarımızı kullanarak, zamanında ve eksiksiz teslimat sağlayabiliyoruz. Orta Doğu pazarı, önümüzdeki birkaç yıl içinde firmamızın ihracat hacminde daha da büyük bir paya sahip olacak.



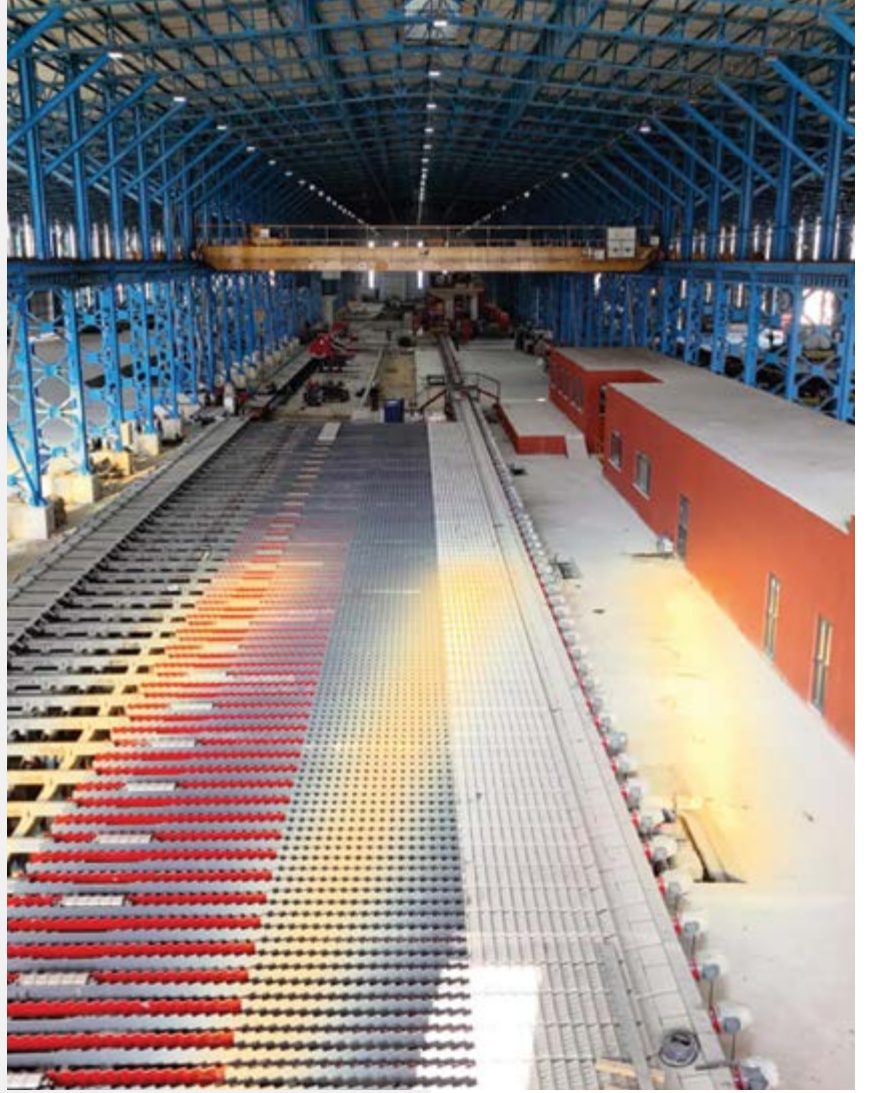
ABD şu an tüm ülkeler için %50 vergi uyguluyor, bir taraftan da antidamping vergileri revize edildi. Bu durumda ABD'ye satışlar konusunda bir değişiklik olmasını bekliyor musunuz?

ABD pazarı her zaman cazip bir hedef olmuştur ancak uygulanan yüksek vergiler ve antidamping önlemleri Türk çelik sektörü açısından belirleyici faktörlerdir. Bu uygulamalar kısa vadede ihracatçılar açısından zorluk yaratıyor. Özellikle standart ürünlerde rekabet şansı oldukça azalıyor.

Buna karşın yüksek katma değerli ve özel mühendislik gerektiren ürünlerde hâlâ fırsatlar mevcut. IŞIK ÇELİK olarak bu tip ürünlerle pazarda yerimizi korumaya çalışıyoruz. Aynı zamanda alternatif pazarlara yönelerek riskleri dağıtıyor ve ihracat portföyümüzü daha dengeli hale getiriyoruz.

Dünya genelinde gittikçe artan korumacılık piyasalarda ne gibi değişikliklere yol açıyor?

Korumacılık politikaları, ticarete daha seçici ve kontrollü süreçlerin başlamasına yol



açtı. Gümrük vergileri, kota uygulamaları, kalite ve sertifikasyon zorunlulukları gibi birçok unsur, firmaların dış pazarlara girişini daha karmaşık hale getiriyor. Ancak bu, aynı zamanda daha organize ve kaliteli üretim yapan firmalar için bir avantaj anlamına geliyor.

IŞIK ÇELİK olarak, üretim süreçlerimizi uluslararası standartlara uygun hale getirdiğimiz ve sürdürülebilir üretim sistemleri geliştirdiğimiz için bu tür engelleri daha kolay aşabiliyoruz. Özellikle çevre

“İnşaat, otomotiv ve sanayi yatırımlarının yeniden bız kazanmasıyla birlikte, çelik ürünlerine olan talep de yeniden artış trendine girdi”

dostu üretim modellerimiz ve belgeli kalite sistemlerimiz sayesinde birçok ülkenin teknik gerekliliklerine uyum sağlıyoruz.

AB ithalat kotasında biliyorsunuz köşebent ve profil için Türkiye'nin kendi kotası yoktu, 1 Ağustos itibarıyla ülkeye özel kota geldi ve Türkiye'nin ihrac edebileceği tonaj çoğaldı. Sizce bunun etkileri ne olur?

Bu gelişme sektörel açıdan çok önemli bir dönüm noktası. Uzun zamandır AB'ye ihracatta karşılaştığımız kota belirsizlikleri, firmaların planlama yapmasını zorlaştırıyordu. 1 Ağustos itibarıyla gelen ülkeye özel kota uygulaması, Türkiye'nin ihrac edebileceği tonajın artmasına ve daha öngörülebilir bir ihracat sürecine zemin hazırlayacak.

Özellikle profil ve köşebent ürünlerinde rekabet gücümüz zaten oldukça yüksek. Bu kota artışıyla birlikte daha uzun vadeli kontratlar yapabilecek, müşteri portföyümüzü genişletebilecek ve Avrupa pazarındaki konumumuzu daha da güçlendirebileceğiz.



Mevcut ekonomik durum inşaat faaliyetlerini ve işlerinizi nasıl etkiliyor?

Ekonomik dalgalanmalar, doğal olarak inşaat sektöründe dalgalı bir tablo oluşturuyor. Özellikle yüksek faiz oranları ve finansmana erişimdeki zorluklar, bazı projelerin ertelenmesine neden olabiliyor. Ancak kamu yatırımları ve kentsel dönüşüm projeleri sayesinde sektörde tam bir durgunluk yaşanmadı.

İŞİK ÇELİK olarak sadece inşaatla değil, sanayi, otomotiv, makine ve tarım ekipmanları gibi farklı sektörlerle de ürün sunduğumuz için bu dalgalanmalardan görece daha az etkileniyoruz. Ayrıca yeni ürün geliştirme çalışmalarımız ve ihracata yönelik stratejilerimiz sayesinde iç piyasa dalgalanmalarını dış pazarlarla dengeleyebiliyoruz.

2025 yılı nasıl geçiyor, yılın geri kalanına ilişkin beklentileriniz neler?

2025 yılı bizim için büyüme, yenilenme ve dönüşüm yılı oldu. Yeni üretim tesisimizin devreye girmesi, üretim kapasitemizi üç katına çıkardı. Aynı zamanda enerji maliyetlerimizi düşüren güneş enerjisi yatırımlarımızla çevreye duyarlı ve ekonomik üretim modeline geçiş yaptık.

Yılın ikinci yarısında özellikle Avrupa ve Orta Doğu pazarlarında daha agresif bir ihracat stratejisi izleyeceğiz. Hedefimiz, yıl sonuna kadar toplam ihracat hacmimizi %20 oranında artırmak. Aynı zamanda dijitalleşme ve otomasyon yatırımlarıyla üretim verimliliğimizi de en üst seviyeye çıkaracağız.