

AKSA HABER

Aksa Akrilik Kimya Sanayii A.Ş.

Ocak-Şubat-Mart 2015

Sayı: 6

Kurumsal yayındır.



DÜNYANIN ELYAFI AKSA'DAN!

5 kıtada 50'den fazla ülkeye ihracat, dünya çapında %16'lık pazar payı,
1.200'ü aşkın çalışan, giyim, ev tekstili, endüstriyel ve
dış mekan kullanımlarına kadar uzanan bir tedarik yelpazesi...
Dünyanın en büyük elyaf üreticisi Aksa bir hayal değil, gerçek. 1971'den beri...

Değerli Aksa Haber okurları ve sevgili çalışma arkadaşlarımız,

Bir yılı daha geride bıraktık... Geçtiğimiz yılın, akrilik dünyası açısından pek parlak bir yıl olmasına rağmen, şirketimiz için başarılı ve verimli bir yıl olduğunu söyleyebilirim. Bu başarıda 2013 yılı sonunda şirketimiz için aldığımız önlemlerin büyük bir rolü olduğunu düşünüyorum.

Genel çerçevede, diğer şirketler kapasite azaltımına giderken, Aksa Akrilik olarak limitlerimizi zorlayarak daha büyük bir gayretle, üretimimize ara vermeden yolumuza devam ettik. Son dönemde hayata geçirdiğimiz modernizasyon ve verimlilik proje ve yatırımlarımız ile üretim kapasitemizi 308 bin ton/yıl'dan, 315 bin ton/yıl düzeyine çıkardık. Aksa Akrilik'in 315 bin ton/yıl kapasitesi ile dünyadaki en büyük, Türkiye'deki ise tek akrilik elyaf üreticisi olduğuna dile getirmenin haklı gururunu yaşıyoruz.

Genel olarak 2014 yılına bakacak olursak, 2006 yılında imzaladığımız Birleşmiş Milletler Küresel İlgeler Sözleşmesi kapsamındaki ilkelere bağlılığımızı temsil eden aynı zamanda bir ilerleme raporu özelliği de taşıyan "2013 Aksa Sürdürülebilirlik Raporu" mu BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne girebilmek amacıyla bir üst seviye olan GRI-B seviyesinde yayınladık. Pay sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık, menfaat sahipleri ve yönetim kurulu ana başlıklarının Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Kurumsal Yönetim İlkeleri çerçevesinde değerlendirilmesi sonucu hesaplanan Kurumsal Yönetim Derecelendirme notumuz ise 9,22 olarak açıklandı. Aksa'da son yıllarda yapılan akrilik elyaf kalitesini iyileştirme ve enerji verimliliği projeleri gibi modernizasyon çalışmaları kapsamında ise; solvent saflaştırma ünitelerinden ürün olarak çıkan ve akrilik elyaf kalitesini doğrudan etkileyen, solvent ve suyu daha saf olarak elde etmek için yeni teknolojilere uygun bir solvent saflaştırma ünitesinin kurulması ihtiyacı doğmuştu. 33 milyon dolarlık yatırım yaparak bu projemizi de 2014 yılında tamamladık.

Önceki yıllarda olduğu gibi 2014 yılında da pazar payımızı artırmak ve müşterilerimize yeni ürünler sunmak amacıyla Ar-Ge faaliyetlerini ön planda tutmaya devam ettik. Yapılan araştırmalar önümüzdeki süreçte akrilik filament iplik pazar hacminin daha da artacağını gösterdiği için Ar-Ge çalışmalarımız sonucu elde ettiğimiz özgün teknoloji bilgisiyle 2014 yılı içerisinde pigment boyalı akrilik filament Ar-Ge çalışmaları ve üretimi için 5,5 milyon dolar yatırım yaptık. Yanmaz akrilik elyaf da çalışmalarına devam ettiğimiz başka bir ürün. Özel elyaflar ve modakrilik yatırım fizibilitelerimizde ise son aşamaya geldik. Modernizasyon ve idame yatırımlarımız da devam ediyor. Web sitemizi güncelledik. Modern bir tasarımla hayata geçirdiğimiz güncel web sitemiz sayesinde ziyaretçiler Aksa Akrilik hakkında her türlü bilgiye kolayca ve hızlıca ulaşabiliyor.

2014 yılında olduğu gibi 2015 yılında da yatırımlarımıza devam edeceğimizi belirtmeliyim. 2015 yılının ilk yarısında sürdürülebilirlik adına ve çevre yatırımlarımız arasında yer alan "Ortak Arıtma" ve "Ters Ozmos (Reverse Osmose)" tesislerimizi devreye sokmayı planlıyoruz. Hayata geçireceğimiz bu projelerimizle Aksa Akrilik olarak Türkiye için örnek teşkil etmeyi umuyoruz. Şeffaf, güvenilir ve hesap verebilir bir şirket olmamızın sonucunda bugün sahip olduğumuz başarı ve kurumsal itibarımız ile şirketimizin ilkelerinden ödün vermeden daha nice başarılarla imza atacağımıza inanıyorum. Hayata geçirdiğimiz projelerin ve elde ettiğimiz tüm başarıların arkasında çalışanlarımızla, tedarikçilerimizle, iş ortaklarımızla büyük Aksa Akrilik Ailesi yer alıyor. Her birinize gayretleri ve özverili çalışmalarınız için tek tek teşekkür ediyorum.

2015 yılının hem şirketimizin geleceği, hem de Yalova halkı için bir önceki yıldan çok daha güzel, verimli ve başarılarla dolu bir yıl olmasını dilerim.

Sevgi ve saygılarımla,

Cengiz Taş

Aksa Akrilik Kimya Sanayii A.Ş. Genel Müdürü



Cengiz Taş
Hande İpek

Şirket Merkezi: Miralay Şefik Bey Sok.
Ak-Han No:15 34437 Gümüşsuyu/İstanbul
Tel: (0212) 251 45 07

Fabrika: Aksa Akrilik Kimya San. A.Ş.
Denizçalı Köyü Yalova-İzmit Yolu Caddesi
No: 34 P.K. 114 77600 Yalova
Tel: (0226) 353 25 45
www.aksa.com



Yapım
Genel Yönetmen
Genel Yönetmen Yardımcısı
Editör
Görsel Yönetmen
Grafik Tasarım
Kurumsal Satış Yöneticisi

İletişim
Baskı

İstanbul Basım Promosyon
info@istanbulprinting.com
Tel: 0212 603 26 20

Yayımlanan yazı ve fotoğrafların tüm hakları Aksa Akrilik Kimya Sanayii A.Ş.'ye aittir.
Dergide yayınlanan yazı ve fotoğraflar kaynak gösterilerek dahi kullanılamaz.



Yenilenen Aksa web sitesi modern tasarımıyla rahat erişim sunuyor

Aksa, yenilediği kurumsal web sitesi www.aksa.com'un modern tasarımı ile ziyaretçilerinin içeriklere daha rahat ve akıcı bir şekilde erişebilmelerini sağlıyor.

Aksa'nın kurumsal web sitesi www.aksa.com modern tasarımıyla hayata geçirildi. Ziyaretçilerin Aksa Akrilik hakkında her türlü bilgiye kolayca ve hızlıca ulaşabilecekleri yeni web sitesinde, Aksa'nın hayata geçirdiği projeler, elyaf çeşitleri ve kullanım alanları ile ilgili detaylı bilginin yanı sıra yatırımcı ilişkileri konusunda da gerekli tüm bilgiler yer alıyor. Müşterilerine ve iş ortaklarına her konuda kolaylık sağlayan ve müşteri memnuniyetini hedef alan çalışmalar gerçekleştiren Aksa'nın hızlı ve kolay dolaşım özelliği sunan yeni web sitesinde içeriklere kolayca erişilebiliyor. Tasarım ve geliştirme çalışmalarından sonra ziyaretçilerinin beğenisine sunulan Aksa Akrilik web sitesi, yüksek müşteri memnuniyeti hedefi doğrultusunda yenilikçi çözümler sunacak şekilde tasarlandı. Yüksek teknolojik alt yapıya sahip olan www.aksa.com, Internet Explorer, Firefox, Google Chrome, Safari gibi tarayıcıların yanı sıra Android yazılımlı cihazlar, iPad, iPhone, ve BlackBerry'lerle de tamamen uyumlu olarak geliştirildi.



Akkök Yalova şirketleri yeni yılı birlikte karşıladi



Aksa, Ak-Kim ve DowAksa şirketleri çalışanları, şarkıcı Berksan'ın sahne aldığı, Altan Kültür Merkezi'nde düzenlenen yeni yıl partisinde 2015'e bir arada "merhaba" dedi. Bine yakın çalışanın katıldığı partide yapılan hediye çekilişinde 15 Aksa çalışanı da sürpriz hediyelere sahip olma fırsatı yakaladı.



Akkök Holding şirketleri Yalova çalışanları, yoğun tempoda geride bıraktıkları bir yılın yorgunluğunu 2015 yeni yıl partisinde attı. Yalova'daki Akkök çalışanlarının birbirleriyle olan iletişimini güçlendirmek amacıyla Aksa, Ak-Kim ve DowAksa şirketlerinin ortaklaşa düzenlediği partide açılış konuşmasını **Akkök Holding İcra Kurulu Başkanı Ahmet C. Dördüncü** gerçekleştirdi. Yeni yıl partisine ayrıca **Akkök Holding İcra Kurulu Üyeleri Raif Ali Dinçök ve Özlem Ataunal, Aksa Genel Müdürü Cengiz Taş, Ak-Kim Genel Müdürü Onur Kipri, DowAksa Genel Müdürü Mithat Okay ve AK-PA Yönetim Kurulu Başkanı Celal Özel** de katıldı. Şarkıcı Berksan'ın sahne aldığı, Altan Kültür Merkezi'nde düzenlenen partiye bine yakın çalışan katıldı. Akkök Yalova şirketleri çalışanlarının gönlüne eğlenme fırsatı bulunduğu parti, DJ performansı ile sona erdi. Geceye yaklaşık 700 Aksa çalışanı katılırken, yapılan hediye çekilişinde 15 Aksa çalışanı da sürpriz hediyelerin sahibi oldu.



ÇALIŞANLAR VE KAZANDIKLARI HEDİYELER

Cavit Özfidan	iphone 6
Gökhan Evran ve Bülent Mansuroğlu	Cumhuriyet altını
Erdal Boykır	Philips DVD oynatıcı
İsmail Hoyur ve Bülent Çark	Fakir süpürge makinesi
Yenal Ermin	Philips ütü
Sedat Ayvaz	Arçelik mutfak robotu
Galip Galipoğlu	Arçelik kahve makinesi
Sinan Oktay	Sony ses sistemi
Hüseyin Turgut	Kıbrıs tatili
Ali Mıkyas	Canon fotoğraf makinesi
Soner Gava	Seagate taşınabilir disk
Abdülkadir Çakır	Cem tencere seti
Harun Karaoğlan	Diesel kol saati





Aksa'nın katkılarıyla Yalovalılarla buluşan "İstanbul Oyuncak Müzesi Gezici Sergisi"ni 8 bin kişi ziyaret etti



Aksa'nın katkılarıyla Yalova'ya getirilen İstanbul Oyuncak Müzesi Gezici Sergisi, 8-17 Kasım tarihleri arasında Raif Dinçkök Kültür Merkezi'nde ücretsiz olarak ziyaretçilere açıldı. 1900'lü yıllardan günümüze oyuncak tarihinin en gözde örneklerinin yer aldığı sergiyi, 10 günde yaklaşık 8 bin kişi ziyaret etti.

Aksa'nın katkılarıyla Yalova'ya taşınan *İstanbul Oyuncak Müzesi Gezici Sergisi*, 8-17 Kasım tarihleri arasında Raif Dinçkök Kültür Merkezi'nde ücretsiz olarak ziyaretçiler ile buluştu. Açılışı, 8 Kasım Cumartesi günü *Yalova Belediye Başkanı Vefa Salman* tarafından gerçekleştirilen gezici müzede, 1900'lü yıllardan günümüze oyuncak tarihinin en gözde örnekleri sergilendi. İstanbul Oyuncak Müzesi Gezici Sergisi'ni, 10 gün boyunca yaklaşık 8 bin kişi ziyaret etti.

Şair ve yazar Sunay Akın tarafından 23 Nisan 2005 yılında hayata geçirilen İstanbul Oyuncak Müzesi'nin Gezici Sergisi, 200'e yakın oyuncuğa ev sahipliği yapıyor. Pek çok ülkedeki koleksiyonerlerden, antikacıardan ve açık arttırmalardan satın alınan İstanbul Oyuncak Müzesi eserleri sayesinde uygarlık tarihi, hem çocuklar hem de yetişkinler

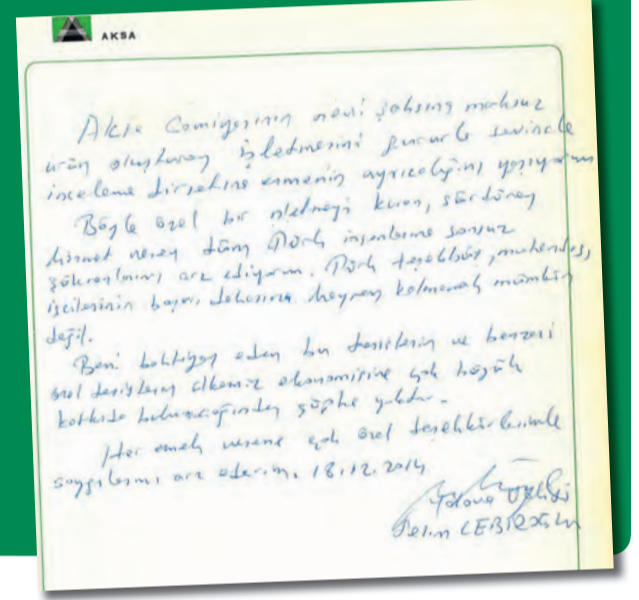


için daha eğlenceli ve akılda kalıcı bir şekilde ziyaretçilere sunuluyor. İstanbul Oyuncak Müzesi Gezici Sergisi ile, Yalovalı çocuklar ve yetişkinler de sadece oyuncuğun geçmişten günümüze geçirdiği evrime tanıklık etmekle kalmayıp, bu büyülü deneyimi yaşama şansını yakaladı.





Yalova Valisi Selim Cebiroğlu Aksa ve DowAksa'yı ziyaret etti



Yalova Valisi Selim Cebiroğlu, Aksa ve DowAksa'ya gerçekleştirdiği ziyaret kapsamında hazırlanan tanıtım sunumunu dinledi ve üretim tesislerini yerinde inceleyerek yetkililerden detaylı bilgi aldı. Vali Selim Cebiroğlu, Göz Ünitesi, Laboratuvar, Elyaf Çekim Ünitesi, Enerji Santrali ve DowAksa Üretim Tesisleri'ni gezdikten sonra ayrıca Aksa şeref defterini imzaladı.



Yalova Valisi Selim Cebiroğlu 18 Aralık 2014 tarihinde Aksa ve DowAksa'yı ziyaret etti. Vali Cebiroğlu, **Aksa Genel Müdürü Cengiz Taş'ın** katılımıyla gerçekleşen ziyaret programı kapsamında önce A Blok Briefing Salonu'nda Aksa tanıtım sunumunu dinleyerek Aksa hakkında detaylı bilgi aldı. Sonrasında, sırasıyla Göz Ünitesi, Laboratuvar, Elyaf Çekim Ünitesi, Enerji Santrali ve DowAksa Üretim Tesisleri'ni ziyaret ederek yetkililerle görüşmeler gerçekleştirdi.

Söz konusu ziyaret kapsamında Vali Selim Cebiroğlu'na Göz Ünitesi ve Elyaf Çekim Ünitesi'nde **Üretim Müdürü Oğuz Ballı**, Laboratuvar'da **Kalite Müdürü Orhan Çalışkan** ve Kalite İzleme Yöneticisi **Alper Ondur**, Enerji Santrali'nde ise **Enerji Direktörü Sinan Uğurlu** tarafından ayrıntılı bilgi sunuldu. DowAksa tesislerinde yapılan kısa tur ile sona eren ziyaret gününde Vali Selim Cebiroğlu Aksa şeref defterini de imzaladı.



Yalın felsefesini iyileştiren Akxa 6 Sigma çalışmalarını sürdürüyor

“Operasyonel Mükemmeliyet Stratejisi”ni destekleyen 6 Sigma metodu kapsamında “yalın” felsefesine yönelik iyileştirme çalışmalarına devam eden Akxa, tüm bölümlerde ait iş süreçlerini gözden geçirerek iyileştirmeye yönelik projeler gerçekleştiriyor.



Akxa, “Operasyonel Mükemmeliyet Stratejisi”ni destekleyen 6 Sigma metoduna 2013 yılında “yalın” felsefesine yönelik çalışmaları dahil etti. Bu kapsamda **Tekstil Direktörü Celal Özel**, Akxa’nın Yalın 6 Sigma konusundaki tecrübelerini; 7 Kasım 2014 tarihinde gerçekleştirilen 5. Yalın 6 Sigma Konferansı’ndaki “Tekstil Sektörü’nde Uluslararası Rekabetin Koşulları” konulu panelde katılımcılar ile paylaştı.

Yalın felsefesi kapsamında tüm bölümlere ait süreçler, israf odaklı gözden geçirilerek iyileştirme fırsatlarına göre projeler belirlendi. 22 kısa dönem (beyaz kuşak) projesi ile düşük bütçeyle kısa sürede iyileştirmeler gerçekleştirildi. 6 Sigma metoduna ait araçları kullandığı 24 yeşil kuşak ve 1 kara kuşak projesi yürütüldü.

Yalın felsefesi doğrultusunda pilot ünite **Toplam Üretken Bakım (TPM)** çalışmaları da devam ediyor. “Otomatik Bakım ve Planlı Bakım” çalışmalarının ön plana çıktığı bu projede; hata oranı, arıza süresi, duruş süresi, iş kazası



sayısı değerlerinde düşüş hedefleniyor. Bu kapsamda düzenlenen **“Kaizen Haftası”** adı altındaki çalışmalar doğrultusunda beş günlük iyileştirmeler gerçekleştirildi. Destek birimlerini de kapsayacak şekilde süreç iyileştirmelerinin yanında ayrıca su ve enerji verimliliği, müşteri memnuniyeti odaklı iyileştirmeler de yürütüldü.

Akxa ziyaretçilerini yeni Showroom’unda ağırlayacak



Akxa’yı ziyaret eden misafirleri ağırlamak amacıyla yapılan Showroom, 22 Aralık 2014’te İran mümissilimiz **Dr. Esfahani** ve oğullarının ziyareti ile açıldı. Akxa üretim kademelerinin örnek numunelerinin bulunduğu Showroom’da Akxa elyafı ile birlikte Akxa elyafından yapılan yarı mamul ve halı, el örgüsü, battaniye, peluş, iplik, filtre gibi mamul maddeler dikkat çekiyor. Showroom’da ayrıca Akxa ürünlerini tanıtıcı teknik dokümanlar, kartelalar ve tekstil-kimya ile ilgili teknik dokümanlar sergileniyor. Müşteri görüşme odasının yapımında emeği geçenler arasında Müşteri Hizmetleri Müdürlüğü ile beraber **Yatırım ve Mühendislik Müdürü Engin Saki** ve **Ak Girişim Proje Koordinatörü Kaan Sevinçli** yer alıyor.



Akxa Uluslararası Proses Güvenliği Sempozyumu’ndaydı



Önlem Dergisi tarafından gerçekleştirilen **1. Uluslararası Proses Güvenliği Sempozyumu**, 5-6 Aralık 2014 tarihlerinde Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Davutpaşa

Yerleşkesi’nde gerçekleştirildi. Büyük endüstriyel kazaların önlenmesi ve zararlarının azaltılması için **“Proses güvenliği yönetimi”** kavramını tartışmaya açmayı amaçlayan sempozyuma, büyük endüstriyel kaza potansiyeli taşıyan 107 kuruluşun toplam 294 kişi katıldı. 7 oturumda 17 sunum yapılan sempozyumda, Akxa’yı temsilen **Enerji Otomasyon Bakım Vekil Yöneticisi Tümay Dost**’un “SIL Belirleme Çalışmaları” konulu, **Proses ve Ürün Geliştirme Müdürlüğü Mühendisi Selin Badem**’in ise, “Akxa’nın Atex Direktiflerine Uyum Tecrübeleri” konulu sunumları katılımcılar tarafından ilgiyle dinlendi.

Yılın Yöneticisi Tops ve Kesim Üretim Müdürü Bora Büyükbaşaran oldu



Akxa Temsil Heyeti, 2014 yılının yöneticisini seçmek amacıyla bir araya geldi. Kapalı oylama yöntemiyle gerçekleştirilen oylamanın sonuçlarını, yılın yöneticisini seçme gerekçelerini de belirterek açıklayan temsil heyeti üyeleri, **Tops ve Kesim Üretim Müdürü Bora Büyükbaşaran**’ı 2014 yılının yöneticisi ilan etti. Yılın yöneticisi seçilmekten dolayı mutluluk duyduğunu ifade eden Bora Büyükbaşaran, “Başarıya giden zorlu yol ancak çalışma arkadaşlarımızla el ele vererek aşılabilir. İş hayatında benimle çalışan ya da farklı ekiplerdeki arkadaşlarıma ihtiyaçları olan her konuda yardımcı olmaya çalıştım. Bana bu gururu yaşattıkları için hepsine teşekkür ediyorum” dedi.

ODTÜ ve Bilkent Üniversitesi öğrencilerinden Akxa’ya büyük ilgi

Ortaoğu Teknik Üniversitesi’nde (ODTÜ) 6-7 Kasım 2014 tarihlerinde düzenlenen Kariyer Fuarı’nda Akxa da yer aldı. Fuarda, Akkim ile

birlikte “Efsane mi gerçek mi” konsepti ile holding ve şirket tanıtımı gerçekleştirildi. Ayrıca öğrencilerden iş ve staj başvuruları alındı. Fuar Akxa adına **İnsan Kaynakları uzmanları Çiğdem Solmaz ve Ebru İnanır** katıldı.

20-21 Aralık 2014 tarihlerinde ise Akxa, Ankara Congressum Kültür Merkezi’ndeki Bilkent Üniversitesi’nin Genç Akademi Etkinliği’nde yine Akkim ile birlikte “Efsane mi gerçek mi” konsepti ile holding ve şirket tanıtımı yaptı. Bu etkinlik kapsamında da öğrencilerden iş ve staj başvuruları kabul edildi. Genç Akademi Etkinliği’ne Akxa adına **İnsan Kaynakları uzmanları Tuğçe Fedar ve Ebru İnanır** katıldı.



Aksa bünyesinde geliştirilen ilk üretim planlama yazılımı AkOrt devrede

Aksa'da bir ilke daha imza atıldı ve elyaf çekim ile tekstil işletmelerinin planlamasını yapmak amacıyla MS Excel üzerinde, Visual Basic kodlarıyla üretim planlama yazılımı geliştirildi. NET tabanında yazılan Aksa'nın ilk üretim planlama yazılımı AkOrt, test edildikten sonra ocak ayında sisteme alındı.

Aksa Planlama ve Mamul Ambar Müdürlüğü, elyaf çekim ve tekstil işletmelerinin planlamasını yapmak için MS Excel üzerinde, Visual Basic kodlarıyla ilk üretim planlama yazılımını geliştirdi. 2010 yılında, Planlama ve Mamul Ambar Müdürlüğü, Aksa'nın ihtiyaçlarına uygun, çeşitliliğe cevap verecek bir program arayışına girdi. Ancak, uygun bir program bulunamayınca Aksa, tamamen kendi iç kaynaklarını kullanarak Excel tabanlı **AkOrt** adlı programı geliştirdi. Program, 2014 yılında daha profesyonel bir altyapıya taşınarak bir yazılım haline getirildi. **Aksa Planlama ve Mamul Ambar Müdürü Haydar İnan**'ın

sponsorluğunda, **Üretim Planlama Yöneticisi Onur Alemdağ** tarafından NET tabanında yazılan Aksa'nın ilk üretim planlama yazılımı, aralık ayı süresince test edildikten sonra, ocak ayında canlı sisteme alındı. SQL Server'da oluşturulmuş özel veri tabanı olan ve 44 ayrı ekranda tasarlanmış programda birçok kullanıcı dostu fonksiyonun yanı sıra, üretim planlama özelinde yapılan geliştirmelerin de bulunduğunu söyleyen **Planlama ve Mamul Ambar Müdürü Haydar İnan**, AkOrt sistemindeki diğer çizelgeleme programlarının yazılıma dönüştürülmesine 2015 yılında da devam edileceğini belirtti.



Zafer Köse'nin yeni kitabı "Kuş Sesleriyle Direnenler" raflardaki yerini aldı



Siyah Beyaz Yayınları tarafından 2015'in ilk günlerinde yayımlanan **Aksa Elektrik Bakım Uzmanı Zafer Köse'nin yedinci romanı "Kuş Sesleriyle Direnenler"**, Pelin ve Yusuf'un hikayesini anlatıyor. Genç çift, bir yandan günlük gereksinimlerini karşılarırken, bir yandan da hayatlarının geri

kalan kısmını güvenceye alma yollarını arıyor. Gelişen olaylar sonucunda Yusuf, 1979-80 Fatsa mücadelesine katılmış olan Yılmaz'la tanışır. Pelin ise, bir arkadaşının o günlerde çadır kurduğu Gezi Parkı'nda kalmaya başlar, direnişe katılır. Çok kısa bir sürede, her ikisinin de dünyaya bakışında köklü değişimler meydana gelir. Roman, Pelin ve Yusuf'un görüşemedikleri günlerde yaşadıklarını birbirlerine anlatmalarından oluşmaktadır. Dönüşümlü anlatının ilerleyen bölümlerinde, araya Mazhar'ın hikayesi de girer; roman üç koldan ilerlemeye devam eder. Romanda, hırslı kişiliklerin başarı düşkünlüğüne, iktidar hevesine ve mutluluk anlayışına köklü biçimde eleştirel yaklaşıyor. Sahtelik, tehdit, umutsuzluk dolu koşullara rağmen kaybolmayan onurlu kişiliklere yönelik bir inanç dile getiriliyor.

Tekstil Pilot Tesisi'nde 5S uygulamalarına başlandı



Aksa Tekstil Pilot Tesisi'nde **5S uygulamaları**, 2014 yılının ikinci yarısında başlatıldı. Bu kapsamda hem depoda, hem sahada, hem de laboratuvarında ayıklama, yerleştirme, parlatma, alıştırma ve kalıcı kılma aşamaları yapıldı. Proje kapsamında, 2015 yılından itibaren, tekstil pilot tesisinde yapılan analizler Oracle

sistemine girilmeye başlanacak ve analizlerin maliyetlendirilmesi Kaizen uygulaması ile gerçekleştirilecek.

Söz konusu çalışmalarla ilgili açıklama yapan **Aksa Teknik Elyaf Kalite İzleme Yöneticisi Berna Çetintaş**, "Tekstil Pilot Tesisi personeline ve bizi bu konuda destekleyen yöneticilerimize teşekkür ediyorum. Tekstil Pilot Tesisi personeli yapılan çalışmaların çoğunu kendileri önerdi ve uyguladı. Bundan dolayı 5S uygulamasını başarılı bir ekip çalışması olarak görüyorum. Bu konuyla ilgili önümüzdeki dönem de hep beraber çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

Akkök'ten haberler

Soma'daki çocuklara yeni yılda, Akkök Holding çalışanları tarafından temin edilen hediyeler ulaştırıldı.

Akkök Holding çalışanları Fenerbahçe Ülker'in aralık ayı boyunca rakipleri olan PGE Turow Zgorzelec, Banvit ve Torcu Konya basketbol karşılaşmalarını Ülker Sports Arena'da izleme şansı elde etti.

Akbatı, 2014-2015 öğretim yılının sömestr tatilinde çocuklara birbirinden farklı ve eğlenceli etkinlikler sundu. Oyuncakları, kıyafetleri, müzikleri, kırtasiye malzemeleriyle her yaşta çocuğun sevgisini kazanan dünyaca ünlü Hello Kitty, Türkiye'de ilk kez 24 Ocak-1 Şubat tarihleri arasında Akbatı'da çocuklarla buluştu.

Global Compact Türkiye yerel ağında Akkök Holding'i temsilen Yönetim Kurulu üyesi olarak da yer alan Ak-Kim, uluslararası bir raporlama standardı olan GRI'ya (Global Reporting Initiative) uygun olarak hazırladığı 2012 yılı Sürdürülebilirlik Raporu ile aldığı C uygulama seviyesini, 2013 Sürdürülebilirlik Raporu'nda A seviyeye çıkardı.

Sektörün önemli dergilerinden Enerji Dergisi, 2014 yılı altıncı sayısında Sepaş Enerji'ye geniş yer verdi. Sepaş Enerji Genel Müdür Vekili Mustafa Ensari ile yapılan röportaja ilişkin metinde; elektrik piyasası, piyasadaki gelişmeler ve sorunlar üzerine değerlendirmeler, enerji borsası, serbest tüketicilik hakkında bilgilere yer verildi.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı'ndan, Hasan Hüseyin Erdoğan başkanlığındaki 12 kişilik heyet, Uluabat santraline ziyaret gerçekleştirdi. Heyete, Santral Müdürü Serkan Akçay eşlik ederken, Akenerji ve Uluabat HES hakkında bir sunum yapıldı ve santral binası gezdirildi.



Aksa Mali İşler Direktörü Eren Ziya Dik

“Meydan okumaya hazırsan fırsatlar her zaman seninle olur”

Aksa'nın başarısında en büyük etkenlerden birinin takım çalışması olduğunu söyleyen Akse Mali İşler Direktörü Eren Ziya Dik, bu başarıda yer almak isteyen herkesin çok çalışması gerektiğini vurgulayarak, “Meydan okumaya hazırsan fırsatlar her zaman seninle olur” diyor.

Şansın, insan hayatında gerçekten çok önemli bir faktör olduğuna inanan Eren Ziya Dik, karşısına çıkan fırsatı değerlendirdi ve bugün Akse'nin Mali İşler Direktörü oldu. Önümüzdeki yıllarda başarılı işlere ve projelere imza atmayı sürdürerek şirkete faydalı işler yapmak istediğine dikkat çeken Dik, başarıda en büyük etkenlerden birinin takım çalışması olduğunu söylüyor. Ancak birbirini seven ve birbirine inanan dürüst çalışanların olduğu bir şirketin başarıyı yakalayacağını altını çizen Dik, “Bunun için yalnızca yanınıza iyi niyetinizi alıp şirkete gelmeniz gerekiyor” diyor.

Akse'nin, sunduğu eğitimlerle personelinin gelişmesine katkı sağladığını ve yöneticilerini kendi içinden yetiştirmeye çalışan bir kurum olduğunu belirten Eren Ziya Dik, gençlere yönelik şu tavsiyelerde bulunuyor: “Başarıyı yakalamak isteyen herkese öncelikle çok çalışmasını tavsiye ediyorum. Çalışarak fark edecekler ki her gün yeni bir insan oluyorlar. Yeter ki kişide azim ve çalışma isteği olsun. Meydan okumaya hazırsan fırsatlar her zaman seninle olur.”

Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

1980 yılında Adana'da doğdum. Tarsus Amerikan Koleji'nde okudum. 1998 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni kazandım. Üniversitede okuduğum dönemde harçlığımı çıkarmak için mermerci, mobilya ve parke mağazaları gibi çeşitli işlerde çalıştım. 2002 yılında üniversiteyi bitirdikten sonra denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri veren PricewaterhouseCoopers'ta (PwC) işe başladım. Kurumsal şirket olarak ilk iş tecrübem PwC oldu. Bir süre firmanın Londra ofisinde çalıştım, bu süre ve askerliğim dahil PwC'de sekiz yılım geçti ve çoğunlukla sanayi şirketlerinin denetimiyle ilgili görevliydim. Aslında



İş dışında özel hobileriniz var mı? Neler yapmaktan hoşlanırsınız?

En büyük hobilerimden biri dalış yapıp zıpkınla balık avlamak. İstanbul Boğazı'nda dahi dalış gerçekleştiriyoruz. Ayrıca okul yıllarımdan kalma bir hobim olan basketbol da oynuyordum. Ancak geçen yıl aşil tendonumu kopardığım için şu an devam edemiyorum. Bundan sonra sanırım ancak izleyici olarak basketbol maçlarını takip edebileceğim. Bunların yanı sıra tarihe büyük ilgim var ve özellikle askeri tarih kitapları okuyorum. Yemek yapmayı da çok severim. Pazar günleri geleneksel olarak aileme yemek hazırlıyorum. Beş yaşında oğlum ve sekiz aylık kızımınla vakit geçirmekten büyük keyif alıyorum.

PwC'ye girmem çok bilinçli bir tercih değildi. Bir gün üniversite koridorunda duvarda ilanlar gördüm. Bir tanesinde genç bir adam, iş adamı olduğu belli, gömleğini yırtmış, içinde PwC yazıyor. "Superman olmaya adaysan, gel bizimle çalış" diyor aslında. PwC'yi ilk kez o posterde gördüm. Çok etkilediğim için internetten araştırdım ve başvuru yaptım. İşe başlayınca gerçekten de posterin hakkını verdiğini anladım. Superman gibi bir tempoda, insan üstü bir gayretle gece gündüz çalışmanı istiyorlar. O dönemdeki sıkı çalışmamın bugün Aksa gibi dünyanın en büyük akrilik elyaf şirketinde çalışmamda büyük katkısı olduğunu düşünüyorum.

Aksa'ya geçişiniz nasıl oldu?

Türkiye'de aklınıza gelebilecek birçok sanayi kuruluşuna denetim hizmeti götürdüm. Sabancı Holding, Koç, bankalar ve çeşitli holdingler olmak üzere birçok müşteri tanıma fırsatım oldu. 2010 yılında Akkök Holding bünyesindeki enerji şirketleriyle çalışmaya başladım. Akenerji ve Sedaş ile projelerimiz oldu. Bu vesileyle CV'im grubun yolunu bulmuş. Aksa'da benim için uygun bir pozisyon olduğunu söylediler. 2010 yılı Ağustos ayında Aksa ile görüşmem oldu ve işe başladım. İki yıl kadar Mali İşler Direktörlüğü'nde müdür olarak görev yaptım. Sonrasında ise Temmuz 2012'de Mali İşler Direktörü olarak atandım.

Finans ve mali işler, şirket açısından önemli departmanlardan biri. Kariyeriniz açısından bu bölümde ilerlemek size neler kattı?

Finans alanında yıllar içinde ilerledikçe birçok şeyin farkına varma imkanım oldu. Yeni mezunlar açısından finans ve mali işler çok popüler bir disiplini değil. Mali işler'de çalışıyorum denildiğinde insanlarda öncelikle eski anlayışta muhasebecilik gibi bir algı oluşuyor. Yıllar içinde görüyorsunuz ki bütün şirketlerin kuruluş amacı olan kâr etmek için gerekli, en kritik departmanlardan biri mali işler. Çünkü finans ve mali işler, kâr oranının tespit edildiği, ölçümünün yapıldığı, tüm ortakların öncelikle muhatap olduğu ve sorularının cevabını aldıkları departman. Akıllarda sıkıcı bir iş algısı olmakla beraber şirket içindeki önemli fonksiyonlardan biri. Ne olursa olsun yıl sonunda şirketteki her çalışan ne kadar kâr yaptığını öğrenmek istiyor. Bunu da ancak bizim departmanımız söyleyebiliyor. Dolayısıyla şirket açısından stratejik bir önemi var diyebiliriz. Şirketteki bütün karar mekanizmalarının içinde mutlaka mali işlerin eli var. Çünkü yatırım yapılacaksa kaç yılda geri dönüşü olacağını ancak mali işler söyleyebilir. Şirket dışından bir kaynak temin edilecekse ya da kredi alınacaksa yine mali işlerin alanına giriyor. Şirket halka açıksa borsa üzerinden hissesini almış binlerce ortağı vardır. Yatırımcı ilişkileri kapsamında söz konusu ortakların çoğunun merak ettikleri sorularla genellikle mali işler ilgilenir. Çalıştığım yıllar boyunca edindiğim tecrübelerime dayanarak benim için doğru meslekte olduğumu söyleyebilirim.

Halka açık bir şirket olmanın getirdiği ekstra sorumluluklar ve faydalar neler?

Bu durum şirkete ek yükümlülükler getiriyor. Biz de bütün işlerimizi layığıyla yerine getirmeye çalışıyoruz. Halka açık olmak daha fazla disiplin gerektiriyor. Bu durumun kurumsallaşmaya çok önemli katkısı var. Firma bilinirliği daha yüksek oluyor. Dolayısıyla insanların aidiyet duygusunu da artırıyor.

Finans ve mali işler olarak şirketteki faaliyetlerinizi anlatır mısınız? Ekip olarak takım çalışmasından memnun musunuz?

Genellikle ekip olarak takvimli işlerimiz oluyor. Hangi ayda ya da haftada ne yapılacağını belir-



lendiği takvimli işler mesaimizi de artırıyor. Benimle birlikte 27 kişilik bir ekiple işleri yürütüyoruz. İki lokasyonda çalışıyoruz. İstanbul'da Finans Müdürlüğü ve Muhasebe Raporlama Müdürlüğü olmak üzere iki müdürlük ve bu müdürlüklere bağlı personeller yer alıyor. Yalova fabrikada ise Bütçe ve Maliyet Muhasebesi Müdürlüğü var. Genç ve dinamik bir ekibe sahibiz. Finans ve mali işlerdeki personelimiz ağırlıklı olarak işletme, iktisat, siyasi bilgiler ve endüstri mühendisliği mezunlarından oluşuyor. Aksa, sunduğu eğitimlerle çalışanın gelişmesine katkı sağlayan ve yöneticilerini kendi içinden yetiştirmeye çalışan bir kurum. Bununla birlikte şirkette farklı departmanlara da kaynak olarak personel yönlendirebiliyoruz. Böyle örneklerimiz oldu. Mali işlerde çalıştıktan sonra başka departmanda görevlendirilen arkadaşlarımız var. Dolayısıyla çalışanlarımıza, eğitimle kendilerini geliştirip tecrübe kazanarak şirket içinde başka departmanlarda çeşitli pozisyonlarda görev alma şansı tanıyoruz. Çalışanımız da geçtiği bölüme rahatlıkla uyum sağlayabiliyor.

Bunlar için eğitim çalışmalarına özel önem veriyorsunuz. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Aksa'da eğitim bitmez. Bu kadar istihdamı olan bir şirketi, eğitim olmadan güncel tutamazsınız. Endüstriyel değerlendirme toplantılarımızda değerlendirme yaptığımız parametrelerden biri toplam eğitim saatleridir. Bu saatler, çok yakından takip edilir. Hedef eğitim saatlerini tutturmaya çok önem veriyoruz. Bu konuda ayırmayı düşündüğümüz kaynağı doğru ve kaliteli zamanda kullanmaya özen gösteriyoruz.

Bulduğunuz konuma ulaşmak için neler yaptınız? Başarınızı neye bağlıyorsunuz?

Şansa bağlıyorum. Şans, insan hayatında gerçekten çok önemli bir faktör. Aksa'da çalışmaya başladığım dönemde elimde başka iş fırsatları da vardı. Genelde birçok şirkette uzun yıllar tecrübe kazanmış bir yönetici tercih edilir, ancak Aksa'da günü yakalayacak genç bir çalışan istiyorlardı. Dolayısıyla Aksa'nın ihtiyacı ile benim profilim örtüştü. Bu beni iş için teşvik etti ve şansımı değerlendirdim. Aksa'da çalışmaya başladıktan sonra çeşitli projelerde yer aldım. Bu projelerde gösterdiğim performans sayesinde yöneticilerimiz şu an bulunduğum göreve beni layık gördü. Eğer, başka bir şirketi tercih etseydim bu fırsatlar karşıma çıkmayabilirdi ve bulunduğum konumda olamayabilirdim. İş hayatına atıldığım dönemde kendime 5-10 yıllık hedefler belirlemiş-

tim. Bugüne kadar da planlarıma uyumlu gittim. Önümüzdeki yıllarda da başarılı işlere ve projelere imza atmaya, şirkete faydalı işler yapmaya istiyorum.

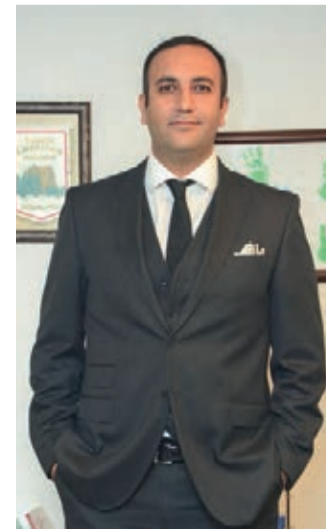
Aksa hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarından biri olan Aksa'yı kendine has ayrıcalıkları olan bir şirket olarak görüyorum. İstigal alanı konusunda Türkiye'deki tek şirket. 1968 yılından bugüne varlığını sürdüren büyük bir sermaye. Yıllar boyunca her çalışan bir tuğla koyarak Aksa'nın daha da yükselmesini sağladı. Biz de kendi tuğlalarımızı bu koca binaya ekliyoruz diyebilirim. Sonuç olarak sağlam temelleri olan bir bina oluşturuldu. Bu emeğe çok iyi bakmaya çalışıyoruz. Başarımızda en büyük etkenlerinden biri takım çalışması. İş arkadaşınızı sevmek zorunda değilsiniz ama saygı duymak zorundasınız derler. Ben bu söze inanmıyorum. Bence iş arkadaşlarınızı sevmek zorundasınız. Çünkü ancak birbirini seven insanlar birbirleri için adım atar, yardım eder ve çalışmak ister. Bütün küçük adımlar toplandığında şirket olduğundan daha da ileri seviyeye taşınır. Dolayısıyla Aksa gibi birbirini seven ve birbirine inanan dürüst çalışanların olduğu bir şirket başarıyı yakalar. Bunun için yalnızca yanınıza iyi niyetinizi alıp şirkete gelmeniz gerekiyor.

Bu başarıyı sürdürmek adına önümüzdeki yıllarda hedefleriniz ne yönde?

Aksa, gelecek yıllarda da mevcut lider konumunu koruma hedefinde ilerliyor. Hem dünya ölçeğinde hem de yurt içinde çok kuvvetli bir pazar payımız var. Bunu geliştirerek korumak öncelikli planımız. Sürdürülebilir kârlılık Aksa'nın vazgeçilmez mottosu. Her sene belirlenen hedef kârı yakalamak için çalışıyoruz. Zaten fabrikamız yüzde 100 kapasite ile çalışıyor. Bu özellikle kimya alanında çok iyi bir sonuç. Ancak her sene bu kapasiteyi sağlayınca başarınızın üstüne daha fazlasını eklemeniz gerekiyor. Yani durağan kalamazsınız. Örneğin; Türkiye ekonomisi yüzde 4 büyüyorsa şirketiniz de faaliyetlerini o oranda büyütmeli ki göreceli olarak küçülme yaşanmasın. Dolayısıyla sürdürülebilir büyümeyi koruyarak mevcut ekonomiye göre geliştirebilmeyi amaçlıyoruz. Bunun için gereken tüm yenilikçi çalışmalarını takip ediyoruz. Kendimizi tedarikçi ve müşterilerimiz ile birlikte büyümeye adanmış. Müşterilerimizin büyümesi bizi daha ileriye taşıyabilir. Bunu bildiğimiz için ortak projelere yönelik çalışıyoruz. Bunların dışında entelektüel sermayemizi değerlendiriyoruz.

Sizin gibi kariyer yapmayı amaçlayan gençlere yönelik tavsiyelerinizi alabilir miyiz?



Başarıyı yakalamak isteyen herkese öncelikle çok çalışmalarını tavsiye ediyorum. X,Y ya da Z, hangi kuşak olursa olsun fark etmez çalışmadan hiçbir şey elde edilemez. Aksa gibi oturmuş sanayi şirketlerinde çalışmak ve başarılı olmak isteyen genç arkadaşların öncelikle bunu akıllarından çıkarmamaları gerekiyor. Çalışarak fark edecekler ki her gün yeni bir insan oluyorlar. Şirket derya deniz, öğreneceklerinin sınırı yok. Yeter ki kişide azim ve çalışma isteği olsun. Meydan okumaya hazırsan fırsatlar her zaman seninle olur.



Akxa Satınalma Müdürü Barış Devrimsel

“Başarı için takım oyununun sağlanması gerektiğine inanıyorum”

“Birlikte çalıştığım arkadaşlarımın işi sahiplenmeleri, durumdan vazife çıkarmaları, sorumluluk almaları, yeri geldiğinde inisiyatif kullanmaları ve yardımlaşmalarını isterim” diyen Akxa Satınalma Müdürü Barış Devrimsel, başarılı olmak için takım oyununun sağlanması gerektiğine inanıyor.

Akxa Satınalma Müdürü Barış Devrimsel, makine ve ekipman altyapısıyla tam bir sanayi kalesi olarak nitelendirdiği Akxa'nın temposu çok yüksek bir şirket olduğunu ve bütün birimlerin aynı tempoda uyumla çalışmaları gerektiğini dile getiriyor. “Satın alırken bazen hızlı olduğumuz için, bazen de ucuz aldığımız için kazanırız. Ancak ne olursa olsun satınalmada en önemli konu etik kurallarımızdır” diyor Devrimsel, şeffaf ve hesap verebilir harcamaya ekip olarak çok önem verdiklerinin altını çiziyor. Başarının sağlanması için özellikle takım oyununun sağlanması gerektiğini vurgulayan Barış Devrimsel, “Birlikte çalıştığım arkadaşlarımın işi sahiplenmeleri, durumdan vazife çıkarmaları, sorumluluk almaları,

yeri geldiğinde inisiyatif kullanmaları, yeri geldiğinde ise yardımlaşmalarını isterim. Herkesin öncelikle iyi niyetli ve dürüst davranması gerekir. Hata yapılabilir insanız ancak aynı hatayı iki kere yapmamaya çok önem veririz” diyor.

Akxa Haber okuyucularına kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1974 Nevşehir-Ürgüp doğumluyum. Öğretmen olan annemin ve Cumhuriyet Savcısı olan babamın

tain olmaları dolayısıyla 1975'te Yalova'ya gelmişiz. İnsanın büyüdüğü ve yaşadığı yer memleketi oluyor. Ben de Yalovalıyım diyebilirim. İlkokul'u Yalova'da, ortaokul ve liseyi İstanbul'da yatılı okudum. O yaşlarda yatılı okul tecrübesi tek başına ayakta durmayı öğrenmek açısından aslında faydalı oluyor, bana çok şey kattığını söyleyebilirim. Lise son sınıfta okul değiştirdim ve Yalova Lisesi'ni bitirdim. Sonrasında hedefim olan Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) İşletme Fakültesi'ni kazandım ve 1997 yılında mezun oldum.

Okul hayatınız nasıl geçti? O dönemde yaşadığınız bugünlere gelmenizi sağlayan gelişmeleri paylaşır mısınız?

ODTÜ, köklü ve felsefesi olan bir üniversite. Etkisi altında kaldığım ve beni çok etkileyen okuldaki ilk günümü ve dersimi hiç unutamam. Bizim fakültenin efsane hocası Prof.Dr. Muhan Soysal, sınıfa girer girmez yoklama aldığını belirterek bütün amfinin fotoğrafını çekti. Bunun şaşkınlığını yaşarken sınıfa bir öğrenci geldi. Muhan Hoca, sınıfa sadece bir dakika geç gelen bu öğrenciye, hemen nereye geldiğini sorarak; “Uçak kalktı. Havadaki uçağa nasıl binebilirsin? Dışarı çık” dedi. Ardından bizim ilerde birçok iş toplantısına katılacağımızı ve eğer geç kalırsak iş fırsatlarını da kaybedeceğimizi anlattı. Ders

Genç yönetici adaylarına yönelik tavsiyelerinizi alabilir miyiz?

Öncelikle belirtmeliyim ki önemli olan mutlu olmak. Sevdiğin, mutlu olduğun işi yapmak. Ne için yaşadığını unutmadan çalışmak gerekiyor. Yaptığınız işin neye katkı sağladığını biliyor olmanız lazım. Herkes için değişebilir. Benim için, çalıştığım şirkete, ülkeme ve yaşadığım şehre katkı sağlamak beni mutlu eder ve gururlandırır. İnsan hayatında mutluluk için sağlık, aile ve dostlukların her zaman önceliği olduğuna inanırım. Kişisel kısa vadeli hırslarla uzun vadede mutluluk sağlanacağına inanmıyorum. İşine sahip çıkan, sabırlı, çalışkan ve etik değerlere bağlı insanlar başarıyı yakalar. Başarı için en önemlisi her zaman disiplinle ve sabırla çalışmaktır. Fabrikamızın A Blok kapı girişinde Büyük Önderimiz Atatürk'ün bir sözü yazar: “Çalışmadan, öğrenmeden, yorulmadan rahat yaşama yollarını aramayı alışkanlık haline getirmiş milletler, önce haysiyetlerini, sonra hürriyetlerini ve daha sonra istikballerini kaybetmeye mahkumdurlar.”



geç gelen diğer öğrencileri de dışarı çıkardı. Dersin sonunda yoklama kağıdına baktı ve teker teker isimleri okumaya başladı. İmzalarımızı değiştirmemiz gerektiğini çünkü ileride önemli iş anlaşmalarına imza atacak olan yönetici adayları olduğumuzu ifade etti. Hepimizin o sene imzaları da değişti tabii. Yaşadığım bu tecrübelerin ben de çok iz bıraktığını söyleyebilirim. 2006 yılında vefat eden sevgili hocamız Muhan Soysal'ı anlatan "Muhan Hoca" adlı kitabı bütün yöneticilere ve yönetici adaylarına okumaları için tavsiye ediyorum. Felsefesi çok şey katıyor.

İş hayatına nasıl atıldınız? Hedeflediğiniz yönlerde ilerlediniz mi?

Üniversitede okurken İMKB'de, Hazine ve Dış Ticaret Müşterilerliği'nde ve Havaş'ta Antalya Havalimanı'nda staj yapmıştım. Mezun olduğum dönemde ise bankalar çok büyüyor ve herkes bankacı olmak istiyordu. Benim hedefim ise farklı bir sektörde çalışmaktı. Havacılıkta çok renkli bir dünyayla karşılaştım. Mezun olduktan sonra da havacılık sektöründe Çelebi Hava Servisi'nde Bütçe Planlama Uzmanı olarak çalışmaya başladım. Sonrasında İşletme Planlama, Stratejik Planlama ve Pazarlama Müdürlüğü görevlerinde bulundum. 2002 yılında İşletmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak Havaş'a geçtim. Sekiz farklı havalimanında yazın toplam 2 bin kişiye ulaşan bir yapıda planlama, işletme, iş geliştirme ve pazarlama konularında tecrübeler edindiğim bir dönem oldu. Mayıs 2005'te Havaş'tan ayrıldım ve 2006 yılının sonuna kadar havacılık sektöründe yap-işlet-devret projeleri için danışmanlık hizmetleri yapmak üzere kendi kurduğumuz şirket bünyesinde çalıştım.

Aksa ile tanışma hikayenizi paylaşır mısınız?

Aslında Aksa ile tanışmam 18 yaşındayken Yalova Lisesi 92 mezuniyet yıllığına reklam almak için şu anda odamın bulunduğu A Blok'ta Fikri Topsever Paşa ile yaptığım görüşmeye uzanır. Aksa'nın verdiği reklam bizim yıllığı çıkarmamızda önemli bir katkı olmuştur. O dev tesisin ana kapısından girdiğimde duyduğum heyecanı bugün bile hala hissederim. 2006 yılının sonlarına gelirse, yaptığım başvuru sonrasında o zamanki Genel Müdürümüz Sn. Mustafa Yılmaz'la yaptığım iş görüşmesi ile Aralık 2006'da hizmet sektöründen sanayiye geçerek Aksa ailesine katıldım. Genel Müdüre bağlı olarak şirketteki yatırım projelerinin genel koordinasyonunu sağlayacak proje portföy yönetiminden sorumlu oldum. Sanayi tam bir kale ve inanılmaz bir makine, ekipman altyapısına dayanıyor. Bunun en büyük örneklerinden biri olan Aksa, tam anlamıyla bir sanayi kalesi. 2009 yılı başında üretim planlama, paketleme ve mamul ambar bölümlerinin aynı çatı altına toplanmasıyla bu bölümlerden sorumlu müdür olarak görev yapmaya başladım. Sonrasında Aksa'nın dış satış, grup şirketimiz Akpa üzerinden yapılırken pazarlama ekiplerinin birleştirilmesi kararı alındı ve satış operasyon da görev alanıma dahil edildi. Bu dönemde, Aksa'nın bilgi işlem altyapısının temelini oluşturan ve bütün departmanların kullandığı Oracle sisteminin upgrade edilmesinde Proje Yöneticiliği yaptım. Her bölümden arkadaşların katıldığı geniş bir proje ekibiyle beraber sistemi, 31 Aralık 2010 gecesi başarıyla devreye aldık. Üç yıl üretim ve pazarlamada yoğun olarak çalıştıktan sonra 2011'de Genel Müdürümüz Sn. Cengiz Taş göreve başladı ve 2011 Eylül'de Satınalma Müdürü olarak göreve getirildim. O günden beri Satınalma Müdürü olarak devam ediyorum.

Satınalmada işler nasıl yürüyor? Kısaca anlatır mısınız?

Üretim ve pazarlamadan sonra satınalmaya geçmek büyük avantaj sağlıyor. Hangi konunun daha önemli ve kritik olduğunu bilerek satınalma işlerini

yürütmek etkinliğimizi artırıyor. Hem İstanbul hem de Yalova'da olmak üzere 13 arkadaşımınla beraber faaliyetlerimizi yürütüyoruz. **400 milyon TL'lik** yıllık satınalma hacmimiz var. **160 farklı kategoride** mal ve hizmet alımı gerçekleştiriyoruz. Tedarikçilerimize senede **35 bin** civarında satınalma siparişi geçiyoruz.

Satınalmada önceliğiniz nedir?

Satınalma olarak öncelikli amacımız; kaliteli, ucuz, hızlı ve garantili mal ve hizmet alımı sağlamak. Tedarik garantisini bizim için çok önemli. Aksa, prosesi gereği durması çok maliyetli olan bir şirket. Satınalmada alırken kazanmak önemlidir. Biz satın alırken bazen hızlı olduğumuz için, bazen de ucuz aldığımız için kazanırız. Ancak ne olursa olsun satınalmada en önemli konu etik kurallarımızdır. Buna göre her zaman hesap verebilir olmanız lazım. Aksa halka açık bir şirket ve harcadığımız her lirayı şeffaf ve hesap verebilir harcamaya ekip olarak çok önem veririz. Bu noktada sürdürülebilirliği gözden kaçırmamak gerekir. Biz ucuz almamız ancak tedarikçilerimiz de kar etmelidir. Kazan-kazan ilişkisi sürdürülebilirliğin ticari kısmıdır, diğer tarafta karşılıklı olarak dürüst davranmak gelir.

Yalova'nın Aksa satınalma hacmi içindeki yeri nedir? Bu kapsamda ne yönde çalışmalar yürütüyorsunuz?

Bizim için Yalova büyük önem taşıyor. Satınalma hacmi içinde Yalova'nın payına özel önem veriyoruz. **400 milyon TL'lik** Satınalma hacmi içinde Yalova, yaklaşık **150 milyon TL** ile yüzde 37'lik bir paya sahip. 2011 yılında ise **130 milyon TL** ile yüzde 30'luk bir paya sahipti. Yalova'da şu an yaklaşık **200 firmayla** çalışıyoruz. Bu anlamda Yalova'ya çok önemli bir katkı sağladığımızı söyleyebilirim. Hedefimiz ve gönülümüzden geçen bu rakamların daha da artması. Aksa'ya hizmet verme altyapısına sahip bütün firmalara açtık. Bize her zaman ulaşabilir, her zaman teklif verebilirler. Ancak bazen fiyat pahalı kalıyor veya işi yapabilecek tedarikçi Yalova'da bulmak mümkün olmuyor. Bazı durumlarda pahalılığı Aksa'nın büyüklüğünün tolere edebileceğini düşünen tedarikçilerle karşılaşabiliyoruz ancak dünyayla rekabet ediyoruz. Aksa'nın rekabet gücünün artması için yaratılan değerlerin büyümesi ve geleceğe taşınması için çalışıyoruz. 2013 yılı sonlarında Yalova Ticaret ve Sanayi Odası'na yaptığımız bir ziyarette Yalova'da olmadığı için dışarıdan satın aldığımız işlerle ilgili görüş alış verişinde bulduk, yapılabilecekleri paylaştık. Bizimle görüşmek isteyen Yalovalı girişimcilere bilgi vermeye hazırız.

Biraz da Aksa'daki ekip ruhundan ve yöneticilik anlayışınızdan bahsedebilir misiniz?

Ekibimle birlikte basketboldaki gibi takım ruhuyla çalışıyoruz. Çünkü basketbolda dayanışma vardır. Yani sayı atmak kadar sayı atırmak, yardımlaşmak çok önemlidir. Yaptığın işi, takımını sahiplenmek, forma aşkıyla çalışmak ve sonunda başarının gururunu yaşamak çok mutluluk verici. Birlikte çalıştığım arkadaşlarımın işi sahiplenmeleri, durumdan vazife çıkarmaları, sorumluluk almaları, yeri geldiğinde inisiyatif kullanmaları, yeri geldiğinde ise yardımlaşmalarını isterim. Başarılı olmak için her zaman takım oyununun sağlanması gerektiğine inanıyorum. Vizyon oluşturmak, stratejiler geliştirmek, bunlara bağlı sistemler kurmak, insan yetiştirmek ve bu doğrultuda liderlik yapmak genel yönetim anlayışımı oluşturuyor.

Aksa'yı ayrıcalıklı kılan özellikler sizce nedir?

Aksa gibi büyük sanayi kuruluşlarının Türkiye'de sayısının artması çok önemli. Bu ancak Türkiye'nin büyümesiyle sağlanabilir. Aksa'yı farklı kılan, çalışmaya değer veren, önceliğine her zaman insanı koyan, kurucumuz merhum Sn. Raif Dinçkök'ün bugün dahi



şirkette hissettiğimiz babacan yapısı. Bunun yanı sıra Aksa okul niteliğinde çok büyük bir şirket. Burada sıfır tecrübeyle başlayan biri kendini her konuda eğitip geliştirebilir. Satınalmanın birçok alanında küçük ve büyük çaplı işlemlerle kendinizi ciddi anlamda yetiştirebilirsiniz. Yalova için Aksa'nın rolüne baktığınızda ise katma değer sağlayan, buradaki insana değer katmak isteyen ve bu yönde ciddi çalışmalar yapan bir kurum. Küçük bir detay ve Yalova'da kaç kişi bilir bilemem ama bizim dünyanın dört bir yanına giden balyalarını üstünde "Yalova-Türkiye" yazar.

Önümüzdeki dönem hedefleriniz dahilinde neler yapmayı planlıyorsunuz?

Önümüzdeki dönemdeki hedeflerimizi dört ana başlıkta toplayabilirim. 2014 yılında Akkök Holding CEO'su Sn. Ahmet C. Dördüncü'nün yönlendirmesiyle Yalova fabrikalarının ortak satınalma yapması yönünde bir çalışma grubu oluşturuldu. Geçtiğimiz yıl bunun ilk meyvelerini aldık ve bütün fabrikalarda önemli bir oranda yaklaşık **2 milyon TL'lik** bir tasarruf gerçekleştirdik. Kapsamını genişletmek ve faydayı büyütme istiyoruz. İkinci olarak, elektronik satınalma stratejimiz çerçevesinde önümüzdeki dönemde işimizi daha çok elektronik ortama taşımayı planlıyoruz. Ekibimizdeki operasyonel yükü azaltıp, esas katma değer yaratana piyasa takibi, tedarikçi yönetimi ve müzakere süreçlerine ağırlık vermeye çalışıyoruz. Adetsetsel bazda 2011'de yüzde 10 bandında olan elektronik satınalma hacmi bugün yüzde 40 seviyesinde, hedefimiz 2016 yılında yüzde 60'a ulaşmak. Üçüncü olarak, risk yönetimi kapsamında tedarik risklerinin yönetilmesi kapsamındaki yol haritamızın uygulanması yer alıyor. Son olarak da Tedarikçi İlişkileri Yönetimini (SRM) uygun bir yazılımla devreye alıp, kurumsal bilginin devamlılığının sağlanmasını hedefliyoruz.

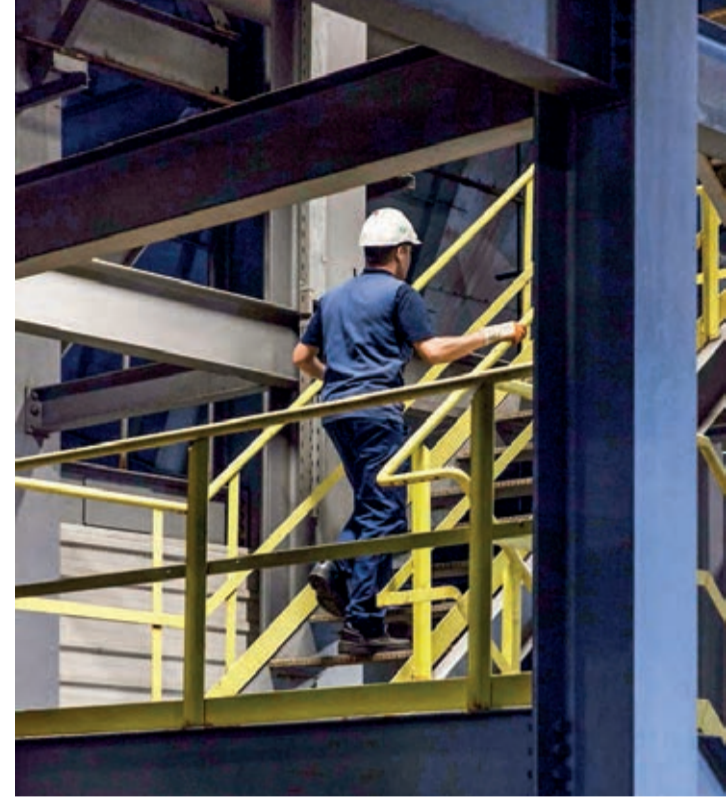
Aksa'da çalıştığınız süre zarfında sizin için önemli olan anılardan birkaçını bizimle paylaşır mısınız?

Aksa'da çalıştığım yıllar boyunca beni heyecanlandıran birçok olay yaşandı. Bunlardan biri 2008 yılında Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen Kalite Ödül Töreni. Törende 1'inci olarak Aksa Akriklik ismi açıklandığında tüm fabrika sevinç ve duygu dolu anlar yaşadık. Salondaki o coşkuyu gerçekten hiç bir zaman unutamayacağım. Fabrikanın tüm üretim birimlerinin planlamasını yapan, yazılımı hazırlayan arkadaşlarımızın isimlerinin baş harflerini barındıran AkOrt adını verdiğimiz yazılımın lansmanını gerçekleştirdiğimiz gün de çok anlamlıydı. Ayrıca, 2013 sonunda ilk kez **300 bin tonu** geçerek üretim rekoru kırmamız da bizi çok heyecanlandırdığı ve gururlandırdığı için ayrıca paylaşmak istiyorum.

İş dışında neler yapmaktan hoşlanırsınız?

İş dışında eşim ve kızlarımla vakit geçirmekten büyük keyif alıyorum. Koyu Fenerbahçe taraftarıyım. Maçlara gitmeyi çok seviyorum. Kitap okumayı çok severim. Özellikle tarih, politika, siyaset, yönetim ağırlıklı kitaplara ilgi duyuyorum. Liseden beri karikatür okurum. Leman, Penguen ve Uykusuz dergilerini kaçırmamaya çalışırım, esprileri ve yaratıcılıkları beni çok güldürür. Bunların yanı sıra bir başka hobim de bisiklete binmek. Yalova, bisiklete binmek açısından elverişli bir şehir olduğu için çok keyifli oluyor. Mümkün olduğunca seyahat etmeye de çalışıyorum. Ayrıca müzik dinlemeyi, konsere gitmeyi çok seviyorum.





Akça Enerji Santrali çevreyle uyumlu üretim gerçekleştiriyor

Doğal gaz santraline ilave olarak yapılan Akça Enerji Santrali, çevreyle uyumlu yeni teknolojilerle üretim yapıyor ve baca gazı emisyon değerleri, ÇED’de taahhüt edildiği şekliyle ve Türkiye’deki limitlerin altında gerçekleşiyor.

Akça, yeni yatırımlar sonrası kesintisiz, kaliteli ve uygun maliyetli enerjiye duyulan ihtiyaç temelinde enerji yatırımlarını hayata geçiriyor. Bu kapsamda Akça Enerji Santrali yatırımı da mevcut doğal gaz santraline ilave olarak gerçekleştirildi. Kojenasyon tipinde olan santral, kömür ve doğal gaz yakıtının ayrı ayrı ya da karışım halinde yakılarak elektrik ve buhar üretilmesi prensibiyle çalışıyor. Santral aynı anda 142.5 MW elektrik ve proses buharı üretebilme özelliğine sahip ve Akça’nın yanı sıra Yalova’da kurulu Akkök Grup şirketlerinden DowAkça ve Ak-Kim’e de enerji tedarik ediyor. Akça Enerji Santrali çalışma prensibi gereği çevreyle uyumlu yeni teknolojilerle üretim yapıyor. Söz konusu santralin baca gazı emisyon değerleri, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü tarafından sürekli olarak online emisyon izleme sistemi ile izleniyor. Baca gazı emisyon değerleri; ÇED’de belirtildiği gibi ve Türkiye’deki yasal limitlerin altında gerçekleşiyor.

Akça Enerji Santrali, Türkiye’nin ilk ve tek tamamen kapalı kömür depolama silolarına ve yer altı kömür taşıma konveyör sistemlerine sahip. Kapalı



Akça Akrilik Enerji Direktörü
Sinan Uğurlu

sistemler sayesinde tozuma, uçuşma gibi olumsuzlukların önüne geçiliyor. Santralde kullanılan kömürün gemilerden enerji santraline taşınmasından yakılarak kül halinde silo nakliye araçlarına aktarılmasına kadar tüm sistem kapalı.

AVRUPA STANDARTLARINDA EMİSYON ORANI

Akça Enerji Santrali’nde daha az kömürle daha çok enerji elde edebilmek için ÇED taahhüdüne uygun, kalorifik değeri yüksek ithal kömür kullanılıyor. Akça Limanı’na yanaşan her nakliye gemisinden Yalova Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü yetkililerince analiz ettirilmek üzere kömür numuneleri alınıyor. Akça Enerji Santrali’nin çevreyle uyumlu ve kesintisiz çalışması için görevlendirilen ekip, vardiyalar halinde çalışıyor.

Söz konusu santralden sorumlu 150’den fazla çalışanla, 7/24 çalıştıklarını belirten **Akça Akrilik Enerji Direktörü Sinan Uğurlu**, “Akça olarak, uzun yıllardır akrilik elyaf üretim prosesinin ihtiyaç duyduğu kesintisiz ve kaliteli enerji için kendi enerjimizi kendimiz üretiyoruz. Son yıllarda yapılan yeni yatırımlar sonrası, Akça’nın ve Yalova’da kurulu diğer Akkök Holding şirketlerinin kesintisiz ve kaliteli enerjiye olan ihtiyacının daha da artmasıyla, mevcut doğal gaz santraline ilave olarak bir çalışma başlatılmıştı. Şu anda Yalova’da iki enerji üretim tesisimiz bulunuyor. Bu tesislerden biri kömür, diğeri ise doğal gaz santrali olarak faaliyet gösteriyor. Doğal gaz santralimizin kurulu gücü 42.5 MW. Tüm fazlarıyla birlikte Haziran 2013’te devreye alınan enerji santralimiz ise, 100 MW elektrik ve 350 ton/saat proses buharı üretiyor” dedi.



Kül, kapalı sistemler içinde havayla temas etmeden silo nakliye araçlarına nakledilir.



Enerji santralleri

Enerji santralleri çeşitli yakıtlar kullanılarak elde edilen değişik formlardaki enerjiyi sanayi veya yerleşim birimlerinin kullanımına uygun elektrik ve ısı enerjisine dönüştüren tesislerdir. Bir enerji santrali; termik, jeotermik, hidroelektrik, nükleer enerji ve rüzgâr enerjisi gibi farklı enerjileri alternatörler vasıtasıyla elektrik enerjisine çevirir.

Akça enerji yatırımlarının temeli

Dünyanın en büyük akrilik elyaf tesisi olan Akça, beş kıtada 50’den fazla ülkeye satış yapıyor ve müşterileri arasında 300’e yakın yerli ve yabancı sanayi kuruluşu bulunuyor. Bir dünya markası olan Akça’nın üretim safhalarında elektrik ve buhar enerjisine aynı anda, aynı yerde ihtiyaç duyuluyor. Bu nedenle uzaktan elektrik enerjisi tedariği yerine tesis içi enerji üretimi en uygun yöntem olarak görülüyor.