

**5 KİTADA 60 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR**

# YERLİ VE MİLLİ MARKA



# DÜNYA DEVLERİYLE YARIŞIYOR

Aktaş Group Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aktaş, Türkiye’de üretimini gerçekleştirdikleri Rexoil ve Apex markalı yeni nesil motor yağı ürünlerini dünyanın 5 kıtasında 60 farklı ülkeye ihraç ettiklerini söyledi. Shell, BP ve Exxon Mobil gibi devlerle yarışan Türkiye’nin yerli ve milli markası Rexoil, madeni yağlar ihracatında 3 yıldan bu yana ilk 5 marka arasında yer alıyor.



**AKTAŞ GROUP'UN BAŞARI ÖYKÜSÜNÜ ANLATTI:** Mustafa Aktaş, sıfırdan başlayıp zirveye çıkardığı, Türkiye'nin yerli ve milli motor yağı markası Rexoil'in başarısını ve Aktaş Group'un faaliyetlerini Ekovitrin'e anlattı.



**M**ustafa Aktaş, genç ve başarılı bir sanayici. Shell, BP ve Exxon Mobil, gibi global devlerin de yer aldığı petrokimya sektöründe faaliyet sürdürüyor. Mustafa Aktaş'ın kurduğu Aktaş Group'un İstanbul Tuzla'daki tesislerinde üretimini gerçekleştirdiği Rexoil ve Apex markalı motor yağlarını 60 farklı ülkeye ihraç ediyor. Mustafa Aktaş'ın Yönetim Kurulu Başkanı olduğu Aktaş Group'un global bir marka haline getirdiği Rexoil, aralarında Shell, BP gibi firmaların da bulunduğu madeni yağlar ihracatı sıralamasında 3 yıldan bu yana ilk 5 marka arasında yer alıyor.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) tarafından her yıl kimya sektöründeki üye firmaları ihracattaki başarıları için onurlandırmak ve teşvik etmek amacıyla ödüller veriliyor. Mustafa Aktaş'ın sıfırdan başlayıp zirveye çıkardığı, Türkiye'nin yerli ve milli motor yağı markası Rexoil, "Madeni Yağlar İhracatı" kategorisinde bu yılda ilk 5 arasında yer alarak ödüllendirildi. Türkiye'nin yerli ve milli motor yağı markası Rexoil'in başarısını ve Aktaş Group'un faaliyetlerini Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aktaş ile konuştuk.

#### **Sayın Aktaş, Aktaş Group'un kuruluş öyküsünü sizden dinleyebilir miyiz?**

Aktaş Group'un temelleri 1990'lı yılların başında atıldı. Petrokimya ürünlerinin uluslararası ticareti amacı ile kurulan Aktaş Grup bünyesindeki Aktaş Kimya Dış Ticaret Limited Şirketi'nin yanı sıra zamanla kendi sektöründe ürün tedarikinin yanında üretici olarak da yer almak hedefiyle bünyesinde yeni şirketler ve markalar oluşturduk. Bu amaçla Reksoil Petrokimya AŞ'yi kurup faaliyete geçirdik. Bu şirket bünyesinde Rexoil ve Apex markalarıyla motor yağı üretimine başladık. Üretimimizi Aktaş Group'un Tuzla Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 9 bin 500 metrekaarelik tesislerimizde gerçekleştiriyoruz. İki fabrikamız faaliyetlerini sürdürüyor. Tesislerimiz tek vardiyada 65 bin ton motor yağı üretim kapasitesine sahip. Grubun amiral markası olan Rexoil, otomotiv yağları, endüstriyel yağlar, proses yağları, gres ve deniz yağlarından oluşan ürün grupları ile pazarda yerini almış bulunmaktadır.

Yola çıkarken "Doğru ürün, kaliteli hizmet" anlayışımızı aldığımız ödüller ile bir kez daha kanıtlamış olmanın verdiği mutluluğu yaşıyorum.

#### **Bu sektöre girişiniz nasıl oldu? Üretimle mi işe başladınız?**



#### **AKTAŞ GROUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI MUSTAFA AKTAŞ:**

**"Türkiye'de yüzde 5 pazar payına sahibiz. Ürünlerimizin yüzde 50'sini iç pazarda satıyor, yüzde 50'sini ihraç ediyoruz. Hedefimiz; Uzak Doğu ve Latin ülkelerine yaptığımız ihracatı yüzde 25 artırarak, mevcut yüzde 50 olan ihracat oranımızı yüzde 75'e çıkarmak."**

Hayır, Aktaş Group öncelikle üretim değil alım satım yani pazarlama faaliyetiyle sektöre girdi. Ben kimyacı değilim ancak sektörün içinde ticaret yaparak büyüdük. Lukoil'in bazyağı kısmının Türkiye temsilciliğini aldık. Türkiye pazarında bu ürünün satışını gerçekleştirirken bir boşluk olduğunu gördüm. Türkiye'nin motor yağında yerli üreticiye, sanayiye ihtiyaç olduğunu tespit ettim. Bu öngörüyle 2013 yılında Reksoil Petrokimya AŞ'yi kurdum ve Tuzla Birlik Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesisimizde Rexoil markalı motor yağımızı üretmeye başladık. Daha sonra Apex markasıyla da üretim gerçekleştirdik. Şu anda iki ana marka altında farklı gramaj ve ambalajlarda yeni nesil motor yağının üretimini yapıyoruz.

#### **Ürettiğiniz ürünlerin satışını daha çok iç pazarda mı yoksa ihracat olarak mı gerçekleştiriyorsunuz?**

Ürünlerimizin şu anda yüzde 50'si iç pazara yönelik, yüzde 50'si de dış pazara. Dünyada 5 kıtada 60 farklı ülkeye ihracat yapıyoruz. Yurtiçinde 81 ile hizmet verecek bayi ağımız mevcuttur. İhracat yaptığımız ülke-

lere de ürünlerimizi oradaki bayilerimiz kanalıyla pazarlıyoruz.

#### **İhracatta hedefiniz nedir?**

İç pazar payımızı yüzde 50'den 25'e çekip, ihracattaki payımızı ise yüzde 50'den 75'e çıkarmayı kendimize hedef seçtik. İhracat yaptığımız ülke sayısını da 150 ülkeye çıkarmak temel hedefimiz. Özellikle Uzak Doğu ve Latin ülkelerine ağırlık vermeye başladık. Çünkü bu bölgeler neredeyse dünya nüfusunun yarısını teşkil ediyor. Uzak Doğu ve Latin ülkelerine yaptığımız mevcut ihracatı daha da artırmak istiyoruz. İhracattaki yüzde 25'lik artış hedefimizi de bu iki ülkeyle gerçekleştirmek üzere görüşmelerimizi sürdürüyoruz. Bu hedefimiz gerçekleşirse üretimimizi 24 saat esasına göre planlayacağız.

#### **Sektörünüzde global firmalarla rekabet ediyorsunuz. Bunun ile ilgili sizleri ileriye taşıyabilecek destekler oluyor mu? Yoksa iyileştirme yapılmasını beklediğiniz fakat çözülemeyen sıkıntılar var mıdır?**

Dediğiniz gibi sektörümüzde çok köklü

ve global oyuncular mevcut. Bizim gibi yerli üreticiler veya Türkiye'de fason üretim yapan firmalar EPDK (Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu)'dan lisans almak zorundadırlar. Bu lisansı alabilmek için TSE (Türk Standartları Enstitüsü) den minimum 100 bin TL'yi bulan ve her sene ödenen uygunluk belgelerini almak zorundadırlar. Fakat ithal gelen ürünler için EPDK lisansı gerekmediği için uygunluk belgelerine de ödeme yapmak gibi bir yükümlülükleri olmamaktadır. Bu da bize büyük maliyetler doğuruyor ve rekabet bizim gibi yerli üreticiler için son derece zor hale geliyor. Kısacası yerli üretimin artması gerekirken yurtdışından gelen ithal ürünler daha cazip hale geliyor. Sektörümüzdeki bir diğer problemde Resmi Gazete de kanun olarak yayınlanan fakat daha yürürlüğe girmemiş olan "Geri Kazanım Katılım Payı" adı altında ton başına 500 TL ödeme alınacak olmasıdır. Zaten ton başına 1.507 TL ÖTV (Özel Tüketim Vergisi)ödeyen bir sektör olarak bu ödeme biz ve bizim gibi yerli üreticilerin finans döngüsünü oldukça zorlaştıracaktır. Bu anlamda hem dernek olarak hem de şirket olarak gerekli görüşleri ilgili makamlara bildirmiş bulunmaktayız. Ümit ediyorum ki en kısa zamanda Yerli üreticilerin önüne açmak adına gerekli müdahalelerde bulunulacaktır.

**Kur ve faizlerin yükseldiği bir piyasada yatırımcı ve sanayici olmak gerçekten zor. Bu konuda neler diyorsunuz? Türkiye ekonomisinin geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Daha önce biz firma olarak ürün alım satım işini yapıyorduk ve bu işten daha çok para kazanıyorduk. Ancak ben ülkemizin istihdamına katkı sağlamak amacıyla üretim işine başladım. Birinci hedefim; para kazanmak değil, ne kadar çok insana iş ve aş kapısı açabilirsem ben de o kadar mutlu oluyorum. Ayrıca ülkemize döviz girdisi sağlayarak katkıda bulunuyoruz.

Pandemi sürecinde tüm dünya da olduğu gibi Türkiye de olumsuz anlamda etkilenmiştir. Bu dönemde elbette sanayide de bir takım aksaklıklar yaşanmıştır

Piyasa koşullarına bağlı olarak yüksek girdi fiyatlarının etkisini tüm sanayi kuruluşlarında olduğu gibi firma olarak bizde hissettik ancak yıllardır var olan şirketimiz güçlü duruşu ile bu olumsuz tabloyu da tersine çevirmeyi başarmıştır.

Firmamız özellikle istihdamı koruyucu bir duruş sergilemiş olup bu süreç içinde işçi çıkarmalarının önüne geçmiş, çalışanlarımızın gelir kaybına uğramamalarını sağlamıştır.

Sanayi ve iş adamlarının Covid-19 ile mücadelede edilen bu dönemde daha çok desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum.

Bizlere verilecek olan ekonomik teşviklerle üretimdeki devamlılık sağlanmış olup bunun da ihracata olumlu yansımalarının olacağına inanıyorum.

**Tüm dünyayı derinden etkileyen pandemi sürecinden Türk madeni yağ sektörü nasıl etkilendi?**

Pandemi döneminde en çok etkilenen kısım iç piyasa oldu. Bu süreçte Nisan ve Mayıs aylarında düşüş en üst seviyelere geldi. Önlemler doğrultusunda devletimizin uygulamak zorunda kaldığı sokağa çıkma yasakları ile birlikte iç piyasada yavaşlama başlayarak durma noktasına kadar geldi. Haziran ayında normalleşme süreci ile birlikte piyasalar hareketlenmeye başladı. Şu anda da pandemi öncesi süreci yakalamaya çok da uzak değiliz.

**Bunun sizin üzerinizdeki sonuçlarından bahsederseniz?**

İç piyasadaki yavaşlama firma olarak bizim tarafımızda da hissedildi. Endüstri tarafında çalışmaya devam eden firmalara tedarik yapmaya devam ettik. İhracat tarafında kapanan birkaç gümrük kapısı hariç biz firma olarak çok fazla etkilenmemekle birlikte siparişlerimizi yüzde 90 oranında müşteri-

lerimize ulaştırabildik. Pandemi döneminin başlarında deniz sektöründeki hareketlilik devam ettiği için deniz yağları ile iç piyasadaki açığı kapatarak bu süreci en az zarar ile atlattığımızı inanıyorum.

**Pandemi sonrasında sektörü nasıl bir gelecek bekliyor?**

Pandemi süreci ile birlikte şunu gördük ki firmaların her zaman planlarını ve önlemlerini en kötü senaryoyu baz alarak geliştirilmesi ve hazırlıklı olması gerekiyor. Sürekli ikinci dalgadan bahsediliyor umarız ki böyle bir şey ile karşılaşmayız. Buradan pandemi sürecinde hayatını kaybeden vatandaşlarımız için Allahtan rahmet, yakınlarına sabır diliyorum. Firmalar ayakta kalabilmek için yatırımlarını ve finansal kaynaklarını eskisi gibi rahat ve gelişigüzel kullanmak yerine daha verimli ve dönüşünün hızlı olacağı şekilde kullanırlarsa bu tarz durumlardan daha az zarar ile çıkabilirler diye düşünüyorum. Teknoloji her geçen gün daha hızlı bir şekilde gelişiyor ve hayatımızı etkileyerek bizi yönlendirebiliyor. Geride kalmamak için değişime ayak uydurmak ve materyalleri en iyi şekilde kullanmamız gerektiğine inanıyorum. Son olarak ülkemizde yaşanan gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Temelleri atılan yerli otomobil fabrikası ile hızla gelişmekte olan elektrikli otomobil piyasasında ülkemizin de söz sahibi olacağından dolayı gurur duyuyoruz. Rexoil firması olarak biz de üstümüze düşeni yapmaya hazır olduğumuzu yetkililere ilettilik. Hedefimiz İhracattaki başarılarımızı artırarak, yerli üreticilerin de global pazarda söz sahibi olabileceğini kanıtlamak.

**Eklemek istedikleriniz var mı?**

Rexoil yağ teknolojisi İstanbul'da bulunan Ar-Ge laboratuvarlarında sürekli geliştirilmekte, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de madeni yağ sektöründeki gelişmeleri yakından takip ederek, yüzlerce çeşit üstün kaliteli ürünü müşterilerine sunmaktadır.

Rexoil, günümüz dünyasındaki değişimlere ayak uydurabilmek için çalışanlarımızın gelişimini de ön planda tutan insan kaynaklarına yaklaşıma sahiptir. İstihdamı arttırmak ve ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasına katkıda bulunmak amacıyla, teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek ve yeni yatırımlar yaparak, kaliteli mal ve hizmet üretme misyonu ile sektördeki liderliğini devam ettirmektedir.

Sahip olduğumuz teknoloji, yetenek ve değerlerimiz ile pazar payımızı arttırmak ilk hedefimizdir.



Mustafa Aktaş'ın sıfırdan başlayıp zirveye çıkardığı, Türkiye'nin yerli ve milli motor yağı markası Rexoil, "Madeni Yağlar İhracatı" kategorisinde bu yılda ilk 5 arasında yer alarak ödüllendirildi.